

Messestände und ihre Bedeutung beim Messebau

25.04.2014, 12:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *XPOSIGN LTD*



Fast alle erfolgreichen Unternehmen sind groß geworden, da sie für ihre gute Leistung massiv in Werbung investiert haben. Werbung ist mit Wegweisern zu vergleichen. Es gibt viele Wegweiser aber man selber weiß, welches Ziel erreicht werden soll und sucht sich das richtige heraus. Fehlen die entscheidenden Wegweiser jedoch, wird das Ziel nicht oder nur mit erheblichem Mehraufwand erreicht. Die Werbung soll ebenfalls lediglich eine Information bieten, damit die Kunden zu dem Produkt finden. Dieses könnte weit besser und günstiger als alle Konkurrenzprodukte sein, würden die Verbraucher es nicht wissen, würden sie es auch nicht kaufen. Demnach haben Messestände eine sehr hohe Bedeutung für Unternehmen, die an der Kundengewinnung arbeiten wollen. Am effektivsten gestaltet diese sich, wenn auf diversen Wegen geworben wird. Der professionelle Messestand ist häufig jedoch entscheidend für den Erfolg. Die eigentlichen Verbraucher werden häufig über Plakatwerbung sehr gut erreicht, auf Messen finden sich allerdings viele Händler, die hohe Stückzahlen zwecks Wiederverkauf erwerben wollen. Je nach Art der Messe werden viele Händler anzutreffen sein. Möchte man diese erreichen, sollten Messestände zum Pflichtprogramm des Unternehmens gehören. Aber auch Verbraucher werden erreicht und überzeugt man diese, spricht sich das beworbene Produkt meist schnell herum.

Möglichkeiten zur Präsentation

Je nach Messe gibt es Aussteller, die Klapptische aufbauen und ein Plakat an die Trennwand hängen oder andere, die Handwerker für den Aufbau von hochwertigem Material beschäftigen und Messehostessen als Blickfang beschäftigen. Der Aussteller sollte sich an andere Aussteller ein wenig anpassen, um optisch nicht aus dem Rahmen zu fallen. Messestände können demnach je nach Größe und Ausstattung preislich sehr stark variieren. Es gibt die Möglichkeit, Fertigsysteme zu bedrucken und immer wieder aufzubauen. Hierbei kann es sich um einen Ausstellertisch mit Bannersäule handeln oder um einen ganzen Messeraum. Es gibt wirklich Messestände, in denen Dutzende Personen passen, die als Kompaktsystem transportiert, aufgebaut und wieder abgebaut werden können, ohne professionelle Handwerker oder aufwendige Werkzeuge zu benötigen. Diese Systeme eignen sich in klein oder groß sehr gut, um ständig Messen mit gleichem Stand zu besuchen. Viele Aussteller nehmen sich jedoch zum Ziel, auf jeder Messe wieder neu und interessanter zu wirken und lassen sich unter <http://www.xposign.de> einen komplett neuen Stand designen. Auch ein fester Kompaktstand ließe sich häufig optisch immer wieder etwas anpassen. Es sollte jedoch für den Messestand immer auf professionelle Dienstleister und Systeme zurückgegriffen werden, da die Messeräume nur wenig Zeit für Aufbau und Abbau bieten werden und somit wirklich alles in diesen Zeitfenstern klappen muss.

Welchen Werbeaufwand kalkulieren?

Der Unternehmer kann nicht beliebigen Werbeaufwand kalkulieren. Diese Kosten müssen sich immerhin durch den Nutzeffekt wieder einspielen lassen. Je nach Verkaufsangebot wären geringe oder hohe laufende Kosten zu kalkulieren. Generell kann gesagt werden, dass sich Werbung immer auf den Umsatz auswirkt. Bei Waren mit geringen Gewinnspannen sollten jedoch eher preiswerte Messestände aufgebaut werden. Kann mit dem eigenen Angebot jedoch richtig viel Geld verdient werden sowie die Konkurrenten massiv in Werbung investieren, dann wäre es sinnvoll, deutlich mehr in die Öffentlichkeitsarbeit zu stecken. Haben alle Konkurrenten aufwendige Messestände und man selber sitzt vor einem Klapptisch, wird das Interesse der Messebesucher dem Konkurrenten gehören. Es kann gespart werden, wenn einmalig in einen Stand investiert wird, der immer wieder leicht angepasst genutzt wird. Dieses bietet sich vor allem dann an, wenn nicht zu erwarten ist, dass die Messebesucher viele Messen an unterschiedlichen Orten besuchen werden. Wer jedoch vor allem Händler ansprechen möchte, die zu vielen Messen anreisen, sollte erwägen, häufiger ein neues Standkonzept zu verwenden. Sollte sich der Stand als Rohbau optisch leicht und komplett anders gestalten lassen, kann ein Messestand auch von mehreren Ausstellern genutzt werden, solange es keine zeitlichen Überschneidungen gibt.

Den Messeauftritt bewerben

Viele Messebesucher statuen der Messe mit speziellen Zielen einen Besuch ab. Daher ist es wichtig, abzuwägen, auf welcher Veranstaltung man sich als Unternehmen präsentieren möchte. Vor Ort kann man mit seinem Messestand wie hier von <http://www.xposign.de/Messestand.html> das Interesse von potenziellen Kunden wecken. Doch auch vor Beginn der Veranstaltung sollte die Werbetrommel gerollt werden, um Kunden auf sich aufmerksam zu machen. Dazu bieten sich Werbeplakate im und beim Unternehmenssitz, den Produktionsorten und den Vertragshändlern an. Es lässt sich zudem ein Hinweis auf Werbeplakaten oder Werbesendungen unterbringen. Auch auf der eigenen Homepage und in E-Mail Signatures können Kunden auf die Messe hingewiesen werden. Flyer mit Bildmaterial und dem Lageplan vom Stand können in einzelnen Filialen ausgeteilt werden.

Nicht nur eigene Messestände aufbauen

Die Ausstellung auf der Messe sollte nicht allein dazu dienen, eigene Angebote publik zu machen. Wenigstens ein kundiger Mitarbeiter sollte selber als Messebesucher auftreten, um zu prüfen, was die Konkurrenz bietet, um Händler gezielt anzusprechen oder auch um Zulieferer zu gewinnen. Messestände wären demnach nur die Basis für den Messeauftritt, der zudem genutzt werden sollte, um sich selber zu informieren. Sollte bereits erheblicher Aufwand für Messestände betrieben werden, dann sollten Messehostessen gebucht werden, die das Interesse erwecken und somit sehr gut Flyer verteilen können. Es schadet nicht, wenn diese Damen grob in das eigene Angebot unterwiesen werden, um einige gängige Fragen beantworten zu können. Die Aufmerksamkeit von Verbrauchern wird zudem durch kleine Werbegeschenke, kostenlose Getränke, Werbevideos, Gewinnspiele usw. erregt. Wer mit der Zeit geht, sollte ein Notebook bereitstellen, damit die Besucher sich in den Mailverteiler eintragen können. Visitenkarten zu verteilen ist ebenfalls eine Möglichkeit zur Kundengewinnung. Wer nach einem Kurzgespräch eine Visitenkarte erhält und später zuhause den Namen liest, hat einen direkten Bezug zum Unternehmen gewonnen.

Portrait

Die Firma ipunkto ist ein Internetdienstleister aus dem ostwestfälischen Bielefeld. ipunkto versteht sich als Marketingagentur mit einer integrierten Presseabteilung.

Schwerpunkt von ipunkto sind multidimensionale Analysen von Unternehmen sowie die Erstellung und Veröffentlichung

von eigenen Pressetexten.

News-ID: 791528 • Views: 223 (Stand: 03.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/791528/Messestaende-und-ihre-Bedeutung-beim-Messebau.html>