

## 7 Gute Gründe auf einer Messe auszustellen

- **Sie sind Aug' in Aug' mit dem Kunden**  
So modern, informativ und schnell das Internet auch ist – der persönlichen Kontakt ist durch nichts zu ersetzen. Ihr Lächeln, Ihr Händedruck muss live sein. Und nur so haben Sie „das Ohr am Kunden“.
- **Ihre Zielgruppe ist vor Ort**  
Durch sehr aktive Werbemaßnahmen wird von Seiten der Messe sicher gestellt, dass an diesem Event genau die Menschen anwesend sind, zu denen Ihr Angebot passt. Sie führen Ihre Gespräche mit wirklich Interessierten.
- **Ihre Kunden wollen zu Ihnen**  
Anders als beim Versenden oft unerwünschter newsletter oder bei nervigen Anrufen haben Sie hier mit Kunden zu tun, die mit dem Wunsch anreisen, Ihre Informationen einzuholen, Ihre Produkte zu sehen, Ihre Angebote zu finden.
- **Sie profilieren sich gegenüber dem Wettbewerber**  
Und das tun sie gern & gut. Dass der Messebesucher Vergleichsmöglichkeiten findet, ist Ihre Chance. Anders als an anderen Geschäftstagen sehen Sie ja, was Ihr Wettbewerber anbietet, wie er sich präsentiert.
- **Ihre Neuheiten kommen gut an**  
Typischerweise sind Messen der Ort, um neue Ideen, neue Produkte, neue Attraktionen zu präsentieren. Der Kunde lauert geradezu darauf. In anderen Geschäftssituationen mögen Veränderungen ein Risiko sein – auf der Messe sind sie Ihre große Chance.
- **Sie nutzen ideale Darstellungsmöglichkeiten**  
Dazu dürfen Sie gern unsere Unterstützung einfordern. Ihr Messeauftritt soll ein großer Erfolg sein und wir helfen Ihnen durch optimale Platzierung, Beratung zum beeindruckenden Standbau, mit pfiffigen Werbeaktionen.
- **Ihre Produkte/Angebote sind fühlbar**  
80 % aller Kaufentscheidungen werden aus dem Bauch heraus getroffen. Verlassen Sie sich also nicht nur auf Daten & Fakten, sondern lassen Sie den Kunden Ihr Angebot fühlen und erleben. Ob Gesichtsmaske oder Liegestuhl, whirlpool oder Trennkost, Mountainbike oder Komfortbett. Nehmen sie „begreifen“ wörtlich.