

Gsponer.

PRO-EMO – oder wie Ihr Messe-Auftritt Aufträge generiert

Regelmässige Messebesuche – ein «Must» in vielen Branchen. Nutzen und Ertrag lassen sich aber oft nur schwer quantifizieren. Mit PRO-EMO, einem ausgereiften System für den professionellen, resultatorientierten, operativ-umgesetzten Messe-Auftritt, hat die Gsponer Consulting Group das Messe-Management professionalisiert.

Mitgestalterin und Nutzniesserin des neuen Messeauftritts ist die K.R. Pfiffner AG, eine international tätige Maschinenfabrik mit Sitz in Thalwil. Gemeinsam mit deren CEO, Roberto Ettlin, und der Messeverantwortlichen haben die Spezialisten der Gsponer Consulting Group im Projekt «PRO-EMO» ein dreistufiges Vorgehen für die EMO Hannover entwickelt und gleich umgesetzt.

Neun Monate vor Messebeginn hatten der CEO und die vertriebsverantwortlichen Area-Manager in einem Führungsworkshop die aus der Unternehmensstrategie und den Jahreszielen abgeleiteten Ziele für die bevorstehende EMO zu formulieren. Sorgfältig wurden anschliessend geeignete Massnahmen und Aktivitäten definiert und den verantwortlichen Stellen zugeordnet. Resultat war eine EMO-Ziellandschaft, die es erlaubte, den Unternehmenserfolg nach der EMO konkret zu messen – und damit den Nutzen dem direkten Aufwand gegenüber zu stellen.

Verkauf mit Resultat

In einem weiteren Schritt wurden die Ziele und Massnahmen der einzelnen Sales-Teams definiert – und schon wurde es ernst. Anhand der festgelegten Messe-schwerpunkte führte die Gsponer Consulting Group mit den Verkaufsteams ein erstes resultatorientiertes Verkaufstraining durch: das heisst, keine Trockenübung, echte Kundensituationen.

Eine Woche vor der EMO dann die Generalprobe: Nochmals wurden Produkt- und Unternehmenspositionierung vereinheitlicht und trainiert. Überdies erhielten die Teilnehmenden nebst organisatorischen Informationen etwas gegen Lampenfieber: Ein handlicher «Messe-Knigge» unterstützt sie seither, eine optimale persönliche Wirkung zu entfalten und die Gäste am Messestand erst richtig in Kauf- und Auftragsstimmung zu bringen.

Gsponer.

Einmalig und doch lohnend

Ob sich das alles lohnt? Und ob! Mit PRO-EMO verfügt der Kunde nun über ein praxisnahes System, die sonst schwer messbaren Messe-Ziele eben doch messbar zu machen – und das selbstständig, methodisch durchdacht, mit einem professionell geschulten und motivierten Sales-Team an der Front. Die nächste Messe kommt bestimmt – sind Sie dabei?