

IHRE **CHECKLISTE** ZUR INTERNATIONALEN HANDWERKSMESSE **2021**

- ab Mai 2020: Anmeldung**
Anmeldeunterlagen herunterladen: ihm.de/anmeldung
Ansprechpartner: Projektleitung Internationale Handwerksmesse
Cornelia Lutz, ihm@ghm.de
- ab Juli 2020: Aufplanungsbeginn**
Ansprechpartner: Projektleitung Internationale Handwerksmesse
Cornelia Lutz, ihm@ghm.de
- ab November 2020: Zusendung Ihres Logins für den digitalen Marktplatz**
Pflege Ihres Ausstellerprofils (Logo, Bild etc.)
Achtung: nur das Paket SMART ist in der Medienpauschale enthalten
Kontakt zum Marktplatz-Team:
team@marktplatz.ihm.de, T +49 89 189 149 510
- ab November 2020: Buchung von Werbeflächen auf dem Messegelände**
Ansprechpartner: Messe München GmbH
Media Sales - Senad Kabashi
mediasales.ghm@messe-muenchen.de, T +49 89 949 20595
- ab November 2020: Bestellungen technischer Leistungen und Standbaugenehmigung**
Ansprechpartner: Messe München GmbH
Technischer Ausstellerservice
tas3@messe-muenchen.de, T +49 89 949 21130
- ab November 2020: Versand Zugang in Ihr Ausstellerportal**
Bestellung kostenloser und kostenpflichtiger Ausstellerausweise, Plakate, Banner, Online Ticketgutscheine usw. nach Begleichen der Berechnungsrechnung
- ab Dezember 2020: Verkehrsleitfaden verfügbar**
Download Verkehrsleitfaden: www.ihm.de/verkehrsleitfaden
- Deadline 22. Januar 2021: Fälligkeit Berechnungsrechnung**
Erhalt der Berechnungsrechnung nach Zulassung (Standmiete, AUMA-Gebühr, Müllgebühr und Medieneintrag, Preise siehe Anmeldung) per Post
- 06. März 2021, 8:00 Uhr bis 09. März 2021, 18:00 Uhr: Aufbau Internationale Handwerksmesse**
Ansprechpartner: Messe München GmbH
Technischer Ausstellerservice
tas3@messe-muenchen.de, T +49 89 949 21130
- 10. - 14. März 2021: Veranstaltungszeitraum**
Willkommen auf der Internationalen Handwerksmesse
- 14. März 2021, 18:00 Uhr bis 16. März 2021, 18:00 Uhr: Abbau Internationale Handwerksmesse**
Ansprechpartner: Messe München GmbH
Technischer Ausstellerservice
tas3@messe-muenchen.de, T +49 89 949 21130
- Deadline 31. März 2021: Frühbucher Anmeldung zur IHM 2022 zu vergünstigten Preisen**
Ansprechpartner: Projektleitung Internationale Handwerksmesse
Cornelia Lutz, ihm@ghm.de

UNSERE **WEITEREN** **SERVICES** FÜR SIE

- Standplanung nach Zulassung**
Kompletter Standbau/Tipps zur Gestaltung Ihres Standes über unseren Partner MEPLAN GmbH
info@meplan.de, T +49 89 540 267 980
- Buchung von Konferenzräumen**
Ansprechpartner: Messe München GmbH
Technischer Ausstellerservice
crs@messe-muenchen.de, T +49 89 949 21231

UNSERE TIPPS ZUM PERFEKTEN MESSEAUFTTRITT

FÜR IHREN MESSEAUFTTRITT WERBEN KUNDEN EINFACH EINLADEN

Die wirksamste Form der Besucheransprache: Laden Sie Ihre Kunden gezielt auf Ihren Messestand ein – mit dem praktischen Online-Ticket-Gutschein! So funktioniert's:

- Bestellen Sie Ihre personalisierten Online-Ticket-Gutscheine direkt über das Ausstellerportal. Ihr Vorteil: Nur die ersten 25 eingelösten Tages-Ticket-Gutscheine werden Ihnen mit je 5,50 € zzgl. MwSt. in Rechnung gestellt. Alle weiteren Online-Ticket-Gutscheine sind kostenfrei! Ihre persönlichen Zugangsdaten haben Sie bereits per E-Mail erhalten.
- Wählen Sie zwischen verschiedenen Formaten: Papierform zum Auslegen in Ihrer Firma und für den Postversand oder csv-Datei zum Gestalten von Serien-Mailings wie Newslettern.
- Im Ausstellerportal der Internationalen Handwerksmesse sehen Sie, welche eingeladenen Besucher die Online-Ticket-Gutscheine tatsächlich eingelöst haben. Nutzen Sie diese Kundendaten zur weiteren Kundenansprache!

FÜR IHREN STAND WERBEN

Machen Sie möglichst oft auf Ihre Messebeteiligung aufmerksam! Wir stellen Ihnen dafür kostenfrei verschiedenste Werbemittel zur Verfügung. Setzen Sie diese auf allen Kanälen ein! Gedruckte Werbemittel wie Plakate können Sie über das Ausstellerportal bestellen. Wir liefern sie Ihnen kostenfrei.

SOCIAL MEDIA NUTZEN

Aktivieren Sie Ihre Social-Media-Kanäle für Ihren Messeauftritt auf der IHM 2021! Legen Sie Ihre Messebeteiligung als Facebook-Event an.

Nutzen Sie dafür auch den Hashtag der IHM und posten Sie Ihre Standpräsenz inklusive Halle und Standnummer: **#ihm**

Seien Sie während der Internationalen Handwerksmesse in den sozialen Netzwerken aktiv. So beziehen Sie Fans und Kunden, die Sie nicht persönlich auf der Messe besuchen können, ebenfalls mit ein!

IHREN MESSEAUFTTRITT OPTIMIEREN MARKTPLATZ-EINTRAG PRÜFEN

Mit Ihrem Firmenprofil im digitalen Marktplatz der Internationalen Handwerksmesse werden Sie von allen Messebesuchern gefunden – und das 365 Tage im Jahr rund um die Uhr. Optimieren Sie Ihren Eintrag!

Und auch für Ihre eigene Website und Ihre Online-Kanäle stellen wir Ihnen auf dem Marktplatz personalisierte Online-Banner in verschiedenen Formaten zur Verfügung.

Einfach anfordern und direkt herunterladen!

STANDTECHNIK ORGANISIEREN

Bestellen Sie Ihren Elektroanschluss beim Technischen Ausstellerservice über das Formular 3.1. Kümmern Sie sich rechtzeitig um Ihre individuelle (technische) Ausstattung, wie zum Beispiel Parkausweise.

Denken Sie auch an Dinge wie Werkzeuge für Notreparaturen (einschließlich Fleckentferner und Klebeband), Verlängerungskabel und Mehrfachstecker.

STANDPERSONAL BRIEFEN

Der erste Eindruck zählt! Der Verlauf der Kundengespräche am Messestand ist ein maßgeblicher Erfolgsfaktor. Weisen Sie Ihre Mitarbeiter schon im Vorfeld umfassend ein!

Damit Ihre Mitarbeiter am Stand optimal agieren und reagieren, erklären Sie Ihrem Standpersonal Ihre spezifischen Anforderungen. Dazu gehören Informationen über Ihre Produkte genauso wie Infos über die Zielgruppen.

Machen Sie deutlich, wie das Standpersonal sich gegenüber den Messebesuchern verhalten soll. Und geben Sie besonders firmenfremdem Personal genug Zeit für Fragen!

Bitte beachten Sie die Corona-Regelungen und weisen Sie Ihr Standpersonal auf die Hygienemaßnahmen hin. Mehr Informationen finden Sie im Hygienekonzept unter www.ihm.de/hygienekonzept.

MESSEGESPRÄCHE VORBEREITEN

Messeggespräche sind Dialoge – vermeiden Sie lange Monologe über Ihre Leistungen! Konzentrieren Sie sich im Gespräch auf die Anforderungen und Bedürfnisse Ihres Gesprächspartners.

WICHTIG: Legen Sie die Kontaktdaten systematisch ab und machen Sie sich Notizen zum Gesprächsinhalt.

Bitte beachten Sie bei den Gesprächen vor Ort unbedingt die Hygieneregeln! Diese finden Sie unter www.ihm.de/hygienekonzept.

NACH DER MESSE IHREN ERFOLG SICHERN SCHNELLER SEIN ALS DIE KONKURRENZ

Besucher führen auf einer Messe viele Gespräche – wahrscheinlich auch mit Ihren Mitbewerbern. Sichern Sie sich mit einer schnellen Reaktion auf Messeggespräche Ihren Wettbewerbsvorteil!

Aktuelle Studien zeigen: Über 50 Prozent der Messebesucher sind mit der Messenachbereitung der Aussteller unzufrieden. Zeigen Sie, dass es besser geht!

Bereiten Sie zum Beispiel eine kurze E-Mail mit nützlichen Zusatzinfos vor, die Sie dann zeitnah verschicken.

Nutzen Sie Response-Elemente. Schreiben Sie zum Beispiel: "Buchen Sie bis zum tt.mm.jjjj und erhalten Sie einen Rabatt von XX Prozent". Hier ist auch ein Verweis auf Ihren Onlineshop sinnvoll.

Planen Sie schon vor der Messe Zeit für die Bearbeitung der Bestellungen ein!

ERFOLGE PRÜFEN UND DRANBLEIBEN

Orientieren Sie sich bei der Erfolgsmessung an Ihren konkreten Messezielen. Bleiben Sie aber nicht dabei stehen! So holen Sie langfristig das Maximum aus Ihrem Messeauftritt heraus:

Danken Sie Ihren Gesprächspartnern spätestens in der Woche nach der Messe.

Stellen Sie sicher, dass alle offenen Fragen beantwortet und entsprechendes Material verschickt wird.

Bleiben Sie in Kontakt! Telefonieren Sie nach, vermitteln Sie passende Gesprächspartner aus Ihrer Firma.

Nach dem ersten Kontakt am Messestand zeigen Sie auf diese Weise die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens. Zugleich zeigen Sie Ihren Messebesuchern Ihre Wertschätzung!