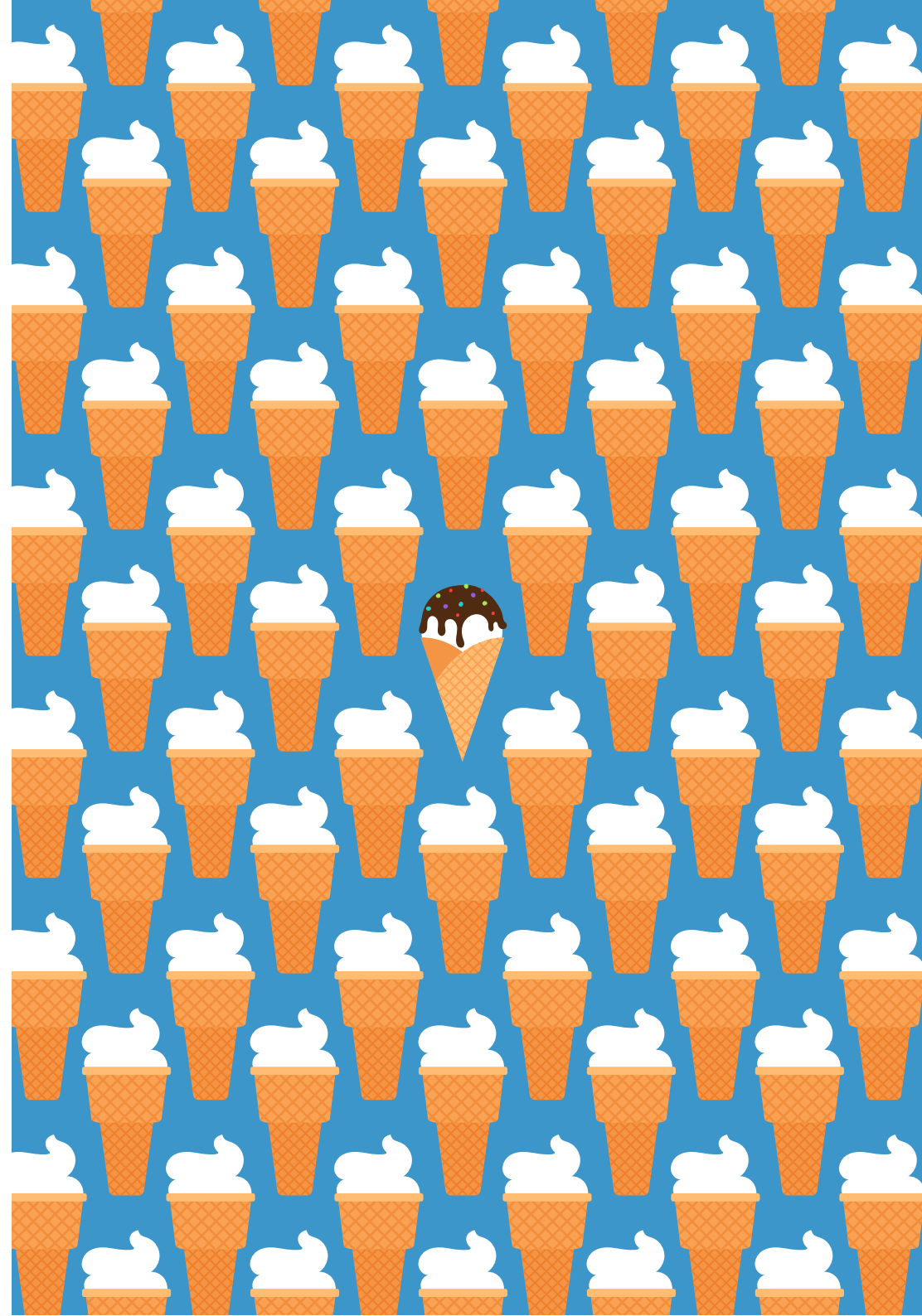


6 FAKTOREN, MIT DENEN SIE ZUM MITTELPUNKT DER MESSE WERDEN



M&S
MESSEBAU UND
SERVICE GMBH



DIE WICHTIGKEIT VON MESSEN IST UNBESTRITTEN:

Laut einer Befragung haben 55 % der Unternehmen eine konstante Messebeteiligung, von denen fast ein Drittel das Messebudget jährlich steigert. Bei mehr als einem Viertel der Unternehmen sind zudem mit den Geschäftsführern oder Inhabern ranghohe Ansprechpartner für das Thema Messe zuständig, mehr als die Hälfte setzt auf eigene Vertriebs-, Marketing-, Werbe- oder Messeleiter. Auch im digitalen Zeitalter nehmen Messen als Marketinginstrument einen enorm hohen Stellenwert ein – Grund genug, diese Möglichkeit optimal zu nutzen.

1. WECKEN SIE EMOTIONEN!

- Stände mit Produktpräsentationen zum Ausprobieren haben im Schnitt 40 % mehr Besucher am Stand.
- Essen und Trinken am Stand wirken gastfreundlich und laden zum Verweilen ein.

2. DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

- Stimmiges Design, passende Farben sowie ein individuelles Standkonzept sorgen für Wiedererkennungswert und bleiben im Gedächtnis.
- Die Firma sollte auf den ersten Blick erkennbar sein. Passende Beleuchtung, große Grafiken sowie ein offener und einladender Standbau wirken unterstützend.



3. QUALITÄT ZAHLT SICH AUS

- Qualitativ hochwertige Materialien und Technik (Bodenbeläge, Lautsprecher, Möbel) sind Ausdruck der Qualität Ihrer Marke, Firma oder Ihres Produkts.
- Persönliche Beratung am Stand sowie geschultes und motiviertes Personal sprechen Kunden an, geeignete modern gestaltete Werbemittel mit unterstützender Technik vermitteln einen professionellen Eindruck.

4. FASZINIEREN STATT PRÄSENTIEREN

- Ihr Messestand soll Ihre Botschaft sinnvoll übermitteln, sodass der Kunde nachhaltig von Ihrem Messeauftritt angesprochen wird. Stimmiges Standdesign im Einklang mit der Corporate Identity sind dabei das A und O.
- Faszinieren Sie Ihr Publikum mit der richtigen Botschaft und dem gezielten Einsatz von Social-Media-Technologie – achten Sie auf Ihre Zielgruppe und deren Ansprüche.



5. GUT DING WILL WEILE HABE

- Im Vorhinein festgelegte Termine und organisierte Abläufe sorgen bei allen Beteiligten für Kompetenz und Sicherheit, die das Unternehmen auf der Messe dann nach außen ausstrahlt.
- Es ist sinnvoll, die Planung für einen Messeauftritt 12-16 Wochen im Voraus zu starten.



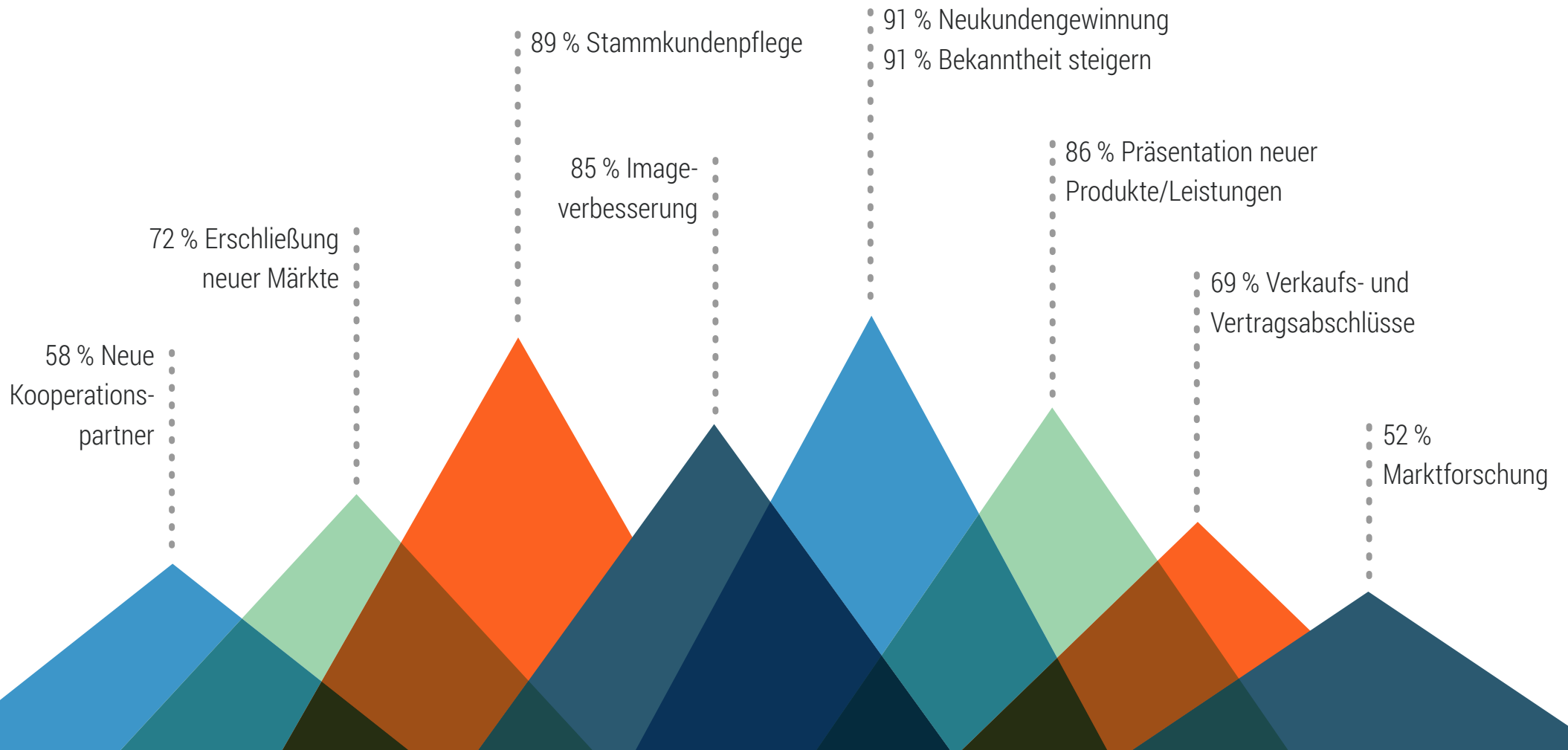
6. ERFOLG MUSS NICHT TEUER SEIN ...

- ... sondern ist vielmehr das Ergebnis einer guten Planung!
- Exakte Budgetplanung im Voraus umgeht potentielle Kostenfallen (z. B. bei Messen im Ausland) – das Geld kann sinnvoll eingesetzt werden, ohne dass nachher an den falschen Stellen gespart werden muss.



WAS DAS ALLES BRINGT?

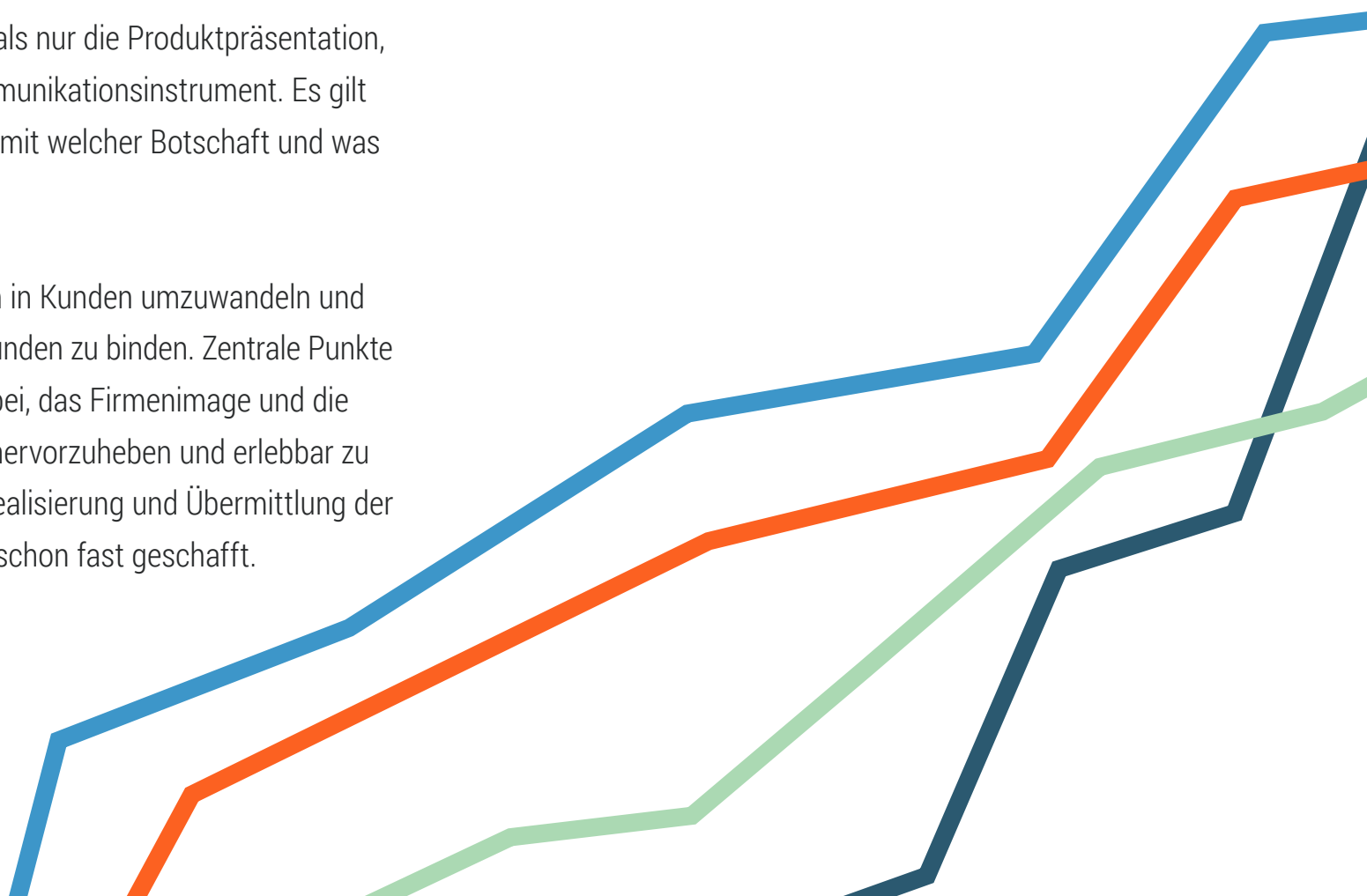
HIER DIE AM HÄUFIGSTEN GENNANTEN ZIELE VON MESSETEILNEHMERN:



ERWARTUNGEN ÜBERTREFFEN: MIT DER RICHTIGEN MESSEARCHITEKTUR ERFOLGE MESSBAR MACHEN

Ein Messeauftritt ist heutzutage viel mehr als nur die Produktpräsentation, sondern vor allem ein Marketing- und Kommunikationsinstrument. Es gilt Fragen zu klären wie: „Wen spreche ich an, mit welcher Botschaft und was ist der passende Kanal?“

Das Ziel ist es, auf der Messe Interessenten in Kunden umzuwandeln und Neukunden wie auch bereits bestehende Kunden zu binden. Zentrale Punkte eines erfolgreichen Messeauftritts sind dabei, das Firmenimage und die Philosophie des jeweiligen Unternehmens hervorzuheben und erlebbar zu machen. Gehen schlussendlich Planung, Realisierung und Übermittlung der zentralen Botschaft Hand in Hand, ist dies schon fast geschafft.



IHRE VORTEILE BEI DER M&S MESSEBAU UND SERVICE GMBH



Mit uns haben Sie einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite: Seit 1978 ist die M&S Messebau und Service GmbH mit ihren Schwesterunternehmen M&S Marketing und Service und M&S Systeme und Service in Neuhausen auf den Fildern, in direkter Umgebung und Reichweite der neuen Landesmesse, zu Hause. Bei uns erhalten Sie gebündelte Kompetenzen aus einer Hand. Individuelle und kundennahe Betreuung ist dabei die unverzichtbare Voraussetzung für uns.

Sie werden von erfahrenen Projektleitern, Designern und Monteuren betreut, mit denen Sie Ihren Messeauftritt von Angebot und Planungs-


phase bis hin zur Organisation und Umsetzung besprechen. Dabei kümmern wir uns um sämtliche Anliegen – vom Bestellen eines Stromanschlusses, über das Personal zum Bedienen der Kaffeemaschine vor Ort oder die Wahl des perfekten Bodenbelags an Ihrem Stand bis hin zum perfekten Belag des Häppchens vom Caterer – wir sind für Sie da!

52.000 Quadratmeter Messefläche wurden im Jahr 2015 von M&S verbaut. Im letzten Jahr haben wir rund 480 Projekte mit einem Budget zwischen 2.000 bis 200.000 Euro betreut – wann dürfen wir Ihr Unternehmen in Szene setzen?

Wir sind der richtige Partner für den Erfolg Ihres
Messeauftritts. Sprechen Sie mit uns:

 **+49 7158 9024 0**
 **info@ms-messebau.de**

M&S Messebau und Service GmbH
Albstraße 9 • 73765 Neuhausen auf den Fildern
www.ms-messebau.de

Messe Stuttgart 
Offizieller
Vertragspartner

 **M&S**
MESSEBAU UND
SERVICE GMBH