

Seminare der Seminar-Allianz: Messewissen von Profis

Seminar 1: Professionelle Messeplanung

- Messen zielgerichtet vorbereiten
- Messen gekonnt durchführen
- Messe-Nacharbeit optimal umsetzen

Seminar 2: Erfolgskontrolle Messe

- Planen Sie Ihren kostensicheren Messeauftritt
- Budgets einhalten – Zielsteuerung und Planung
- Messe-Erfolg kontrollieren

Seminar-Allianz

der deutschen Messen im



Messe Berlin



und

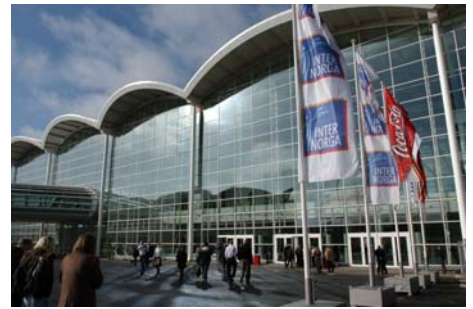


DAS MESSE-MARKETING-MAGAZIN
THE INTERNATIONAL TRADE FAIR MAGAZINE

m+a report

Ihr besonderes Plus:
Jeder Teilnehmer erhält ein
Jahres-Abo des m + a report





Seminar 1

Professionelle Messeplanung

Sie sind mit Ihrem Unternehmen auf Fachmessen vertreten und möchten diese Teilnahme noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Oder haben Sie sich zum ersten Mal für eine Messebeteiligung entschieden? Sie planen einen Messeauftritt in der Zukunft oder werden in diesem Bereich tätig sein?

Dann lernen Sie den Schlüssel zum Messe-Erfolg kennen. Begreifen Sie die Messeplanung als Projektaufgabe mit vielen operativen Teilschritten in intensiver Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Beteiligten. Die komplexen Einzelschritte erfordern vor, während und nach der Messe ein professionelles Know-how in fachlicher Hinsicht.

Machen Sie sich fit für die Messe und steigern Sie messbar den Erfolg Ihrer Messe! In diesem Praxisseminar erfahren Sie, wie Sie eine Messebeteiligung von der Planung bis hin zur Nachbereitung professionell durchführen.

Ihr besonderes Servicepaket:

- Sie erhalten hilfreiche Recherchequellen für die kostengünstige Messekoordination.
- Sie entwickeln einen Zeit- und Fahrplan für Ihren individuellen Messe-Countdown.
- Sie profitieren von vielen Praxistipps und Checklisten, die Sie für Ihre Messe-Planung einsetzen können.
- Sie erhalten ausführliche Guidelines und Seminarunterlagen für Ihre direkte Umsetzung im Messegeschäft.

Das dürfen Sie erwarten:

Unter Anleitung einer erfahrenen Messeexpertin erfahren Sie,

- wie Sie Ihre Messebeteiligung organisatorisch richtig vorbereiten
- wie eine maßgeschneiderte Messeplanung entsteht
- wie Sie eine systematische Prozess-Steuerung einsetzen
- wie Sie mit Ihrem Budget das Beste aus Ihrem Stand herausholen
- mit welchen Kommunikationsmaßnahmen Sie Ihre Besucherfrequenz erhöhen
- wie Sie Ihr Messteam zu Spitzenleistungen motivieren
- wie Sie Ihre Messe optimal nachbereiten.

Seminarorte und Termine:

- | | | | |
|-------------------------------------|------------|-------------------------------------|---------|
| <input type="checkbox"/> 22.09.2009 | Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 27.10.2009 | München |
| <input type="checkbox"/> 24.09.2009 | Wien | <input type="checkbox"/> 09.11.2009 | Köln |
| <input type="checkbox"/> 01.10.2009 | Stuttgart | <input type="checkbox"/> 11.11.2009 | Basel |
| <input type="checkbox"/> 22.10.2009 | Berlin | <input type="checkbox"/> 25.11.2009 | Leipzig |



Tagesablauf:

Steigern Sie Ihren Messe-Erfolg durch professionelle Planung und Durchführung!

Die Planungsschritte der Messenvorbereitung

- Messen clever konzipieren und planen
- Das Messe-Motto: Der rote Faden
- Erstellen eines Messe-Countdowns
- Aktivitäten-, Maßnahmen- und Terminplanung für Ihren Messeauftritt
- Frühzeitige Weichenstellung für eine erfolgreiche Messe-Nacharbeit

Messepräsenz multiplizieren: Schlüssige PR-Konzepte festlegen

- Mit einzigartigen Einladungsaktionen Besucher an den Stand locken
- Mit E-Mailings die Besucherfrequenz an Ihrem Stand erhöhen
- Optimale Messe-Mediaplanung: Vorbereitung der Medienkontakte
- Presse- und Medienarbeit zur Messe
- Messe-PR online: Portalpräsentation, Weblogs, Logos, Banner & more

Messe-Stände effektiv gestalten

- Attraktives Standdesign: Ideen für Ihr Standkonzept
- Vom Briefing bis zur Standabnahme: Optimale Zusammenarbeit mit Messe-Dienstleistern
- Effiziente Farb- und Materialauswahl: Vermittlung von Botschaften durch visuelle Gestaltung
- Events am Messe-Stand
- Budget- und Kostenentwicklung: Ermittlung fixer und variabler Kostenblöcke
- FAMAB - der Verband für Messeauftritte und Marketing-Events

Ihr Dream-Team für den erfolgreichen Messeauftritt

- Das Standpersonal: Auswahl und Briefing
- Physische und psychische Anforderungen an die Standmitarbeiter
- Dialog- und verkaufsfördernde Gesprächsführung auf dem Messe-Stand
- Messe-Behavior: Kleiner Knigge für das Standpersonal
- Tägliche Team-Besprechung: Vom Morgengebet bis zur Abendandacht

Die obligatorische Messe-Nachbereitung: Erfassen des Messegeschehens

- Planung, Organisation und Durchführung der Messe-Nacharbeit
- Sinnvolle Werkzeuge und bewährte Methoden der Erfolgskontrolle
- Der AUMA-MesseNutzenCheck
- Auswertung von Gesprächsprotokollen
- Messekontaktwertrechnung, Kennzahlen und Wirtschaftlichkeitsmessungen
- Einsparpotenziale identifizieren

Messeplanung: Step-by-step

Kommunikation zur Messe

Der Messe-Stand

Erfolgsträger Standpersonal

Messe- Erfolgskontrolle



Seminar 2

Erfolgskontrolle Messe

Als Messe-Projektleiter bekommen Sie deutlich den Kostendruck zu spüren. Dennoch wird von Ihnen erwartet, dass Sie erfolgreiche Messebeteiligungen inszenieren, die sich rechnen. Gleichzeitig sollten Sie die Kostenstruktur im Griff behalten.

In unserem Intensiv-Seminar lernen Sie, wie Sie durch eine strategische Messeplanung mit konsequenter Zielfestlegung, aussagefähige Messedaten transparent ermitteln und mit konsequenter Kostenkontrolle Ihr Budget optimal nutzen.

Das dürfen Sie erwarten:

Finden Sie Antworten auf Ihre zentralen Fragen:

- Wann rechnet sich eine Messebeteiligung?
- Wie messe ich den Erfolg meines Messeauftritts?
- Wie werden aus Zahlen Informationen?
- Wie laufen meine Kosten nicht aus dem Ruder?
- Wie führe ich ein Messe-Controlling systematisch durch?

Nach dem Besuch dieses Seminars wissen Sie, wie Sie

- durch eine gezielte Erfolgskontrolle die Rentabilität Ihrer Messebeteiligung steigern.
- messbare Ziele definieren und ein Kennzahlensystem aufbauen.
- mit einer effizienten Messe-Nachbereitung den Erfolg Ihrer Kontakte optimieren.

Ihr besonderes Servicepaket:

Unsere erfahrene Messe-Expertin vermittelt Ihnen das für Sie relevante Fachwissen anhand vieler Beispiele und Messebeteiligungen aus der Praxis. Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen, Checklisten und Guidelines für die Umsetzung in Ihrem Tagesgeschäft.

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an erfahrene Messe-Verantwortliche und -Referenten sowie an Projektleiter Messe, die über eine Messeteilnahme entscheiden und diese eigenverantwortlich managen.

Für alle Einsteiger in das Messeschäft empfehlen wir den vorherigen Besuch des Seminars „Professionelle Messeplanung“ (Seminar 1).

Seminarorte und Termine:

- | | | | |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------------------------|----------|
| <input type="checkbox"/> 12.10.2009 | Frankfurt am Main | <input type="checkbox"/> 13.11.2009 | Nürnberg |
| <input type="checkbox"/> 23.10.2009 | Hamburg | <input type="checkbox"/> 17.11.2009 | Essen |
| <input type="checkbox"/> 05.11.2009 | Karlsruhe | | |



Tagesablauf:

So bekommen Sie die Kosten und Ihr Return on Messe-Investment in den Griff!

Messe-Effizienz: State of the Art

- Was ist überhaupt auf Messen messbar?
- Messe-Controlling – Begriff, Ziele und Nutzen
- Zielsteuerung von Messen
- Übergeordnete Beteiligungsziele – besucherorientierte Ausstellerziele

**Herausforderung
Erfolgskontrolle**

Messeziele definieren und festlegen

- Wie werden aus Messezielen konkret messbare Ziele?
- Machbare Ziele definieren
- Messeziele vs. Zeitfaktor: Stärken- und Schwächenanalyse

**Am Anfang
stehen die Ziele**

Erfolgsmessung Leadmanagement

- Welche Bedeutung hat Leadmanagement für die Messebeteiligung?
- Herausforderung des Leadmanagement-Prozesses: Welche Informationen können ausgewertet werden?
- Aufbau des Leadbogens
- Strukturierung und Qualifizierung der Leads

**Das wichtigste
Messe-Dokument**

Messe-Erfolgskontrolle: Instrumente und Messgrößen

- Operative und strategische Erfolgsgrößen
- Instrumente der Erfolgskontrolle: Besucher- und Personalbefragung, Mystery Visits und Wettbewerbsanalyse, Wegeverlaufsanalyse
- Die Messekontaktwertrechnung
- Kennzahlen und Wirtschaftlichkeitsmessungen

**Von den Zielen
zur Strategie**

Die obligatorische Messenachbereitung

- Was passiert mit den Kontakten?
- Auswertung von Gesprächsprotokollen
- So bauen Sie einen Abschlussbericht auf

**Messenarbeit
perfekt organisiert**

Kostencontrolling

- Kostenstellen und -arten
- Kostenrahmen in Einzelpositionen untergliedern
- Einsparpotenziale und Kostentreiber identifizieren

**Ihre kontinuierliche
Kostenverfolgung**

Workshop: Die systematische Erfolgsmessung

- Entwurf eines Messeeffizienz-Konzeptes
- Durchführung und systematische Auswertung
- Effizientes Reporting-Design

**Die systematische
Erfolgsmessung**



Ihre Referentinnen



Das Seminar wird jeweils von einer der genannten Messe-Expertinnen gehalten!

Anna Esche

studierte Betriebswirtschaft mit Spezialisierung auf Messe-, Veranstaltungs- und Kongressmanagement (BA Ravensburg).

Während ihrer beruflichen Tätigkeit bei der Messe Frankfurt und deren Tochterunternehmen in Brasilien betreute und begleitete sie internationale Aussteller weltweit bei ihren Messebeteiligungen.

Seit 2000 führt sie Seminare und Trainings für die Akademie Messe Frankfurt durch. Daneben ist sie die verantwortliche Leiterin des Lehrgangs Messe- und Eventmanager/-in (IHK).



Spomenka Kolar

ist seit Ende 1999 Seminarleiterin der Akademie Messe Frankfurt. Nach neuesten wissenschaftlichen Methoden entwickelt sie nachhaltige Seminarkonzepte für die Erwachsenenbildung. Ihre Schwerpunkte sind die individuelle Konzeption und Durchführung von Messetrainings, Schulungen für Vertriebsmitarbeiter sowie offene Seminare zu Messethemen.

Zuvor war sie als Vertriebsleiterin der DB-Soft AG für drei Geschäftsstellen verantwortlich. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit lag in der Planung, Organisation und Durchführung zahlreicher Messen, wie die CeBIT, Systems und diverse Hausmessen.

Die Seminar-Allianz

Für Aussteller von
Ausstellern

**expobusiness
congress**

Save the Date:

8.-9. Sept. 2010

**CCN CongressCenter
Nürnberg**

www.expobusiness.de

m+a akademie
Messe Frankfurt

Die Seminar-Allianz ist das Netzwerk von inzwischen 13 Messegesellschaften:

Messe Berlin, Messe Düsseldorf, Messe Essen, Messe Frankfurt, Hamburg Messe, Messe Karlsruhe, Koelnmesse, Messe Leipzig, Messe München International, NürnbergMesse, Messe Stuttgart, Messe Schweiz und Reed Exhibition Messe Wien. Weitere Partner sind der AUMA, der m+a report und der FAMAB.

Die Seminar-Allianz wurde 2008 als erstes Bündnis deutschsprachiger Messegesellschaften gegründet, um ihren Ausstellern ein umfassendes Weiterbildungsangebot zu bieten.

Die Mitglieder der Seminar-Allianz sind Schirmherren des jährlich stattfindenden Expobusiness Congress.

Ihr Nutzen aus der Seminar-Allianz:

- Kurze Reisewege – Sie wählen den für Sie optimal erreichbaren Seminarstandort.
- Höchste Kompetenz, die nur Messeveranstalter bieten können.
- Hoher Praxisbezug, da die Veranstaltungen meist auf dem Gelände der jeweiligen Messe stattfinden.



IDEEN VERBINDEN.

**Karlsruhe –
Messen und Kongresse**



Fax-Antwort an: +49 721 3720-5189

Seminar-Termin und Ort

Detaillierte Informationen zu Ihrem gewünschten Termin erhalten Sie mit Ihrer Anmelde-Bestätigung. Das Seminar findet jeweils von 9:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr statt.

Die Konditionen

Die Seminargebühr für diese eintägige Veranstaltung beträgt 480 €. Für jeden weiteren Vertreter Ihres Unternehmens, der an dem selben Termin teilnimmt, erhalten Sie einen Sonderpreis von 350 €. Hinzu kommt die jeweils gesetzl. MwSt.

In der Seminargebühr sind folgende Leistungen enthalten:

- Umfangreiche Teilnehmer-Unterlagen
- Verpflegung (2 Kaffee-Pausen, Lunch-Buffer)

Ihre Anmeldung

Bitte melden Sie sich schriftlich mit diesem Anmeldebogen per Fax oder E-Mail an. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung der Messe Frankfurt Medien und Service GmbH im Auftrag der Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH. Sollten keine Plätze mehr frei sein, informieren wir Sie umgehend.

Im Übrigen gelten die beigefügten AGB der Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH. Gerichtsstand ist Karlsruhe.



Ihre Ansprechpartnerin

Haben Sie noch Fragen zu diesen Seminaren? Ich helfe Ihnen gerne weiter.

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail!

Nicole Landgraf

Tel: +49 721 3720-5185

E-Mail: nicole.landgraf@kmg.de

<http://www.messe-karlsruhe.de>

An dem eintägigen Seminar

„Professionelle Messeplanung“ nehme ich teil:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 22.09.2009 Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 27.10.2009 München |
| <input type="checkbox"/> 24.09.2009 Wien | <input type="checkbox"/> 09.11.2009 Köln |
| <input type="checkbox"/> 01.10.2009 Stuttgart | <input type="checkbox"/> 11.11.2009 Basel |
| <input type="checkbox"/> 22.10.2009 Berlin | <input type="checkbox"/> 25.11.2009 Leipzig |

An dem eintägigen Seminar

„Erfolgskontrolle Messe“ nehme ich teil:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 12.10.2009 Frankfurt/Main | <input type="checkbox"/> 13.11.2009 Nürnberg |
| <input type="checkbox"/> 23.10.2009 Hamburg | <input type="checkbox"/> 17.11.2009 Essen |
| <input type="checkbox"/> 05.11.2009 Karlsruhe | |

Karlsruher Messe- und
Kongress-GmbH
Festplatz 9
D - 76137 Karlsruhe

Geschäftsführung:
Britta Wirtz (Sprecherin)
Klaus Hoffmann

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax*

E-Mail*

Hiermit akzeptiere ich die Allgemeinen
Geschäftsbedingungen der der Karlsruher Messe-
und Kongress-GmbH im Rahmen der Seminar-
Allianz (Stand 04/09).

*Mit Nennung meiner E-Mail-Adresse und Fax-Nummer
erkläre ich mich einverstanden, über diese Medien
Informationen der Akademie Messe Frankfurt zu erhalten.

Datum, Unterschrift

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare der der Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH im Rahmen der Seminar-Allianz (Stand 04/09)

1. Anmeldung, Teilnahmevertrag

Durch Rücksendung des ausgefüllten Anmeldeformulars oder Zusendung einer schriftlichen Buchung per Post, Fax oder E-Mail und unsere schriftliche Bestätigung der Anmeldung kommt der Vertrag über die Teilnahme am jeweiligen Seminar zustande. Vertragspartner des Teilnehmers ist die Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH.

2. Seminargebühren

Bei den genannten Preisen handelt es sich um Nettoangaben. Zuzüglich wird jeweils die gesetzlich gültige Mehrwertsteuer fällig. Die Seminargebühr ist 10 Tage nach Rechnungserhalt in voller Höhe zu entrichten. Der Abzug von Skonto ist nicht zulässig.

3. Stornierung durch Teilnehmer

Bei Eingang einer schriftlichen Stornierung der Anmeldung bis zu drei Wochen vor Seminarbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,--. Danach, bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist, nach schriftlicher Information, eine Vertretung des Teilnehmers möglich. Wir bitten um Verständnis, dass wir keine telefonischen Stornierungen oder Umbuchungen vornehmen können.

4. Terminänderung/Dozentenwechsel

In Ausnahmefällen ist eine Terminänderung, eine Umgestaltung des Seminarablaufs oder ein Dozentenwechsel notwendig. Änderungen dieser Art berechtigen den Teilnehmer weder zum Rücktritt noch zur Minderung der Teilnahmegebühr.

5. Absage von Seminaren

Sollte die Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH ein Seminar aus wichtigen Gründen (z.B. höhere Gewalt, Ausfall eines Dozenten, zu geringe Teilnehmerzahl (kleiner als 5)) absagen müssen, erstatten wir umgehend die bezahlte Teilnahmegebühr. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Die Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH ist in solchen Fällen insbesondere nicht zum Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall verpflichtet.

6. Haftung

Im Übrigen haftet die Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH für Schäden des Teilnehmers nur unbeschränkt, sofern diese auf ihr vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten zurückzuführen sind. Bei leicht fahrlässigen Pflichtverletzungen haftet sie nur bei einer Verletzung einer ihrer wesentlichen Vertragspflichten (Kardinalpflicht). In diesem Fall ist ihre Haftung auf den vertragstypischen und bei Vertragsschluss vorhersehbaren, unmittelbaren Schaden des Teilnehmers beschränkt. Dies gilt auch für Pflichtverletzungen durch gesetzliche Vertreter und/oder Erfüllungsgehilfen. Die Haftung wegen schuldhafter Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit bleibt von dieser Haftungsbeschränkung unberührt.

7. Urheberrechte

Sämtliche Seminarunterlagen sowie die zur Verfügung gestellte Software dürfen vor, während und nach dem Seminar ohne vorherige schriftliche Zustimmung durch uns nicht vervielfältigt, nachgedruckt oder an Dritte weitergegeben werden. Alle Seminarunterlagen und Skripte sind einzig und allein zur persönlichen Nutzung des Teilnehmers bestimmt und unterliegen dem Urheberrecht. Wir behalten uns sämtliche Eigentums- und Urheberrechte an den überlassenen Unterlagen vor.

8. Sonstige Bestimmungen

Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Teilnehmer ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird hierdurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die ganz oder teilweise unwirksame Regelung soll durch eine solche ersetzt werden, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung in gesetzlich zulässiger Weise möglichst nahe kommt. Dasselbe gilt für die Ausfüllung etwaiger Vertragslücken.

Es gelten ausschließlich die Bestimmungen des deutschen Rechts. Gerichtsstand ist, sofern der Teilnehmer Kaufmann i. S. d. Gesetzes ist, Karlsruhe.