

Stand: November 2019



KONTAKTBOGEN FÜR MESSEAusSTELLER

Nutzen Sie diesen Messekontaktbogen, um Gespräche mit Besuchern an Ihrem Stand strukturiert festzuhalten. Sie sollten das Formular vor jeder Messe für Ihre speziellen Bedürfnisse anpassen und beispielsweise Ihre Produktneuheiten einfügen. Alle Worte in Kursivschrift sind Beispiele und sollten von Ihnen vorab ersetzt werden. Sprechen Sie den Bogen mit Ihrem Messteam ausführlich durch, sodass jeder den Bogen selbstständig ausfüllen kann.

KONTAKT	<p>Name der Messe:</p> <p>_____</p> <p>TT.MM.JJ – TT.MM.JJ</p> <p><input type="checkbox"/> Einkauf <input type="checkbox"/> Planung / Projektierung <input type="checkbox"/> Service / Instandhaltung <input type="checkbox"/> Verkauf</p>	<p>Firmenrolle</p> <p><input type="checkbox"/> Betreiber <input type="checkbox"/> Planer <input type="checkbox"/> Anlagenbauer <input type="checkbox"/> Erstausrüster</p>	<p>Visitenkarte</p>
	<p><input type="checkbox"/> Gesprächspartner ist kein potenzieller Kunde (Meinungsbildner, Zulieferer, Wettbewerber, etc.)</p>		
ANALYSE	<p>Sprache: <input type="checkbox"/> deutsch <input type="checkbox"/> englisch <input type="checkbox"/> französisch <input type="checkbox"/> spanisch</p>		
	<p>Situationsanalyse:</p> <p>→ Was macht mein potenzieller Kunde genau? → Welchen Markt bedient er? → In welcher Abteilung ist er tätig?</p>		
	<p>Applikationsanalyse:</p> <p>→ Wofür braucht mein potenzieller Kunde meine Produkte? → Wie sollen sie eingesetzt werden? → Müssen die Produkte Anforderungen erfüllen (Leistung, Größe, etc.)?</p>		
	<p>Potenzialanalyse:</p> <p>→ Welches Potenzial hat der Kunde? → Wie viele meiner Produkte könnte er gebrauchen? → Stehen größere Investitionen oder Projekte an?</p>		
	<p>Persönliche Kauf- und Entscheidungsmotive:</p> <p>→ Was ist dem potenziellen Kunden neben dem Preis besonders wichtig? (Pünktliche Lieferung, präzise Fertigung oder schneller Austausch?)</p>		

PRÄSENTATION / BERATUNG	Beratungsbereiche: Themen Worüber wurde gesprochen? (Produkte, die nicht präsentiert wurden)	Fand eine Beratung statt?	Wurden Prospekte oder Datenblätter ausgegeben?	Wurde eine Folgeaktivität vereinbart?	
	<i>Neue Produkte</i> • Hochdruckpumpe Megamax 3000 • ... <i>Standardprodukte</i> • Klassik-Pumpe 500 • ... <i>Dienstleistung / Service, Ersatzteile</i> • ...	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	Beratungsbereich: Exponate Zu welchen Ausstellungstücken aus welchem Bereich wurde gesprochen?	Beratung?	Prospekte etc.?	Folgeaktivität?	
	<i>Branche A (Chemie)</i> • Exponat xy • ... <i>Branche B (Nahrungsmittel)</i> • Exponat xy • ... <i>Dienstleistung / Service, Ersatzteile</i> • ...	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	Übergreifende Unterlagen: <input type="checkbox"/> Preisliste <input type="checkbox"/> Produktprogramm <input type="checkbox"/> Infos zur Messeneuheit <input type="checkbox"/> ...				
	FOLGEVEREINBARUNG	Wichtig: Handlungsimpuls für Folgeaktivitäten: Was ist nach der Messe als nächstes zu tun? („Besucher würde gern Pumpe von 20 KW testen. Bitte schnellstens Kontakt in KW xy aufnehmen für Besuchstermin!“)			
Vereinbarte Folgeaktivitäten: <input type="checkbox"/> Besuchstermin am: _____ <input type="checkbox"/> Telefontermin am: _____ <input type="checkbox"/> Produktprogramm zuschicken <input type="checkbox"/> Infos zur Messeneuheit					
Messtag bitte ankreuzen					
Mo.		Di.	Mi.	Do.	Fr.

IMPULSE MEDIEN

Herausgeber und geschäftsführender

Gesellschafter: Dr. Nikolaus Förster

Assistenz: Carina Ecksmann, Delia Weidmüller

MAGAZIN UND DIGITAL

Chefredaktion: Antonia Götsch,
Jonas Hetzer (Stv.)

Leitung: Nicole Basel (Digitalchefin), Andreas Kurz (Textchef), Kathrin Sander (Art Director), Angelika Unger (Online-CvD), Eva Weikert (CvD)

Redaktion: Jelena Altmann, Myriam Apke, Verena Bast, Lisa Büntemeyer, Heike Burmeister, Julia Müller, Peter Neitzsch, Gesche Peters, Olivia Samnick, Catalina Schröder, Vanessa Thie, Anna Wilke

Akademie: Laura Blindow (Geschäftsleitung), Antonia Götsch (Programmleitung), Jana Binias, Elisabeth Dauer, Felina Kersting

Verantwortlich im Sinne des Presserechts:

Antonia Götsch

VERLAG

Verlagsleitung: Laura Blindow,
Broder Buch-Winckel (Stv.)

Team: Tobias Auböck, Shanna Braun, Katrin Das, Adrian Hardt, Ina Hemeyer, Monira Mansour (Marketingleitung), Maïke Mattauch, Niklas Treugut, Veronica Thüsing, Magdalena Rasmussen

Kundenbetreuung: Andrea Braunger, Natalie Gersch, Adjovi Simon, Katharina Slupina

Anzeigen und Kooperationen: anzeigen@impulse.de

Merle Aguilar (Sales Manager),
Tel. 040/609 452-254, aguilar.merle@impulse.de
Cathleen Kliche (Campaign and Ad Manager),
040/609 452-224, kliche.cathleen@impulse.de,

Lifestyle-Anzeigen: Wencke von der Heydt,
Inspiring Network GmbH & Co. KG, Hoheluftchaussee 95,
20253 Hamburg, wvd.heydt@inspiring-network.com. 040/6002887-41

Online-Vermarktung: Business Advertising GmbH, Tersteegenstr. 30,
40474 Düsseldorf, Thorsten Dütsch (Sales Director),
0211/179347-40, duetsch@businessad.de; Gerd Bielenberg (Marketing
Director), 0211/179347-45, bielenberg@businessad.de

IMPULSE-NETZWERK

Abos (= Mitgliedschaft im impulse-Netzwerk):

In Deutschland für 249€ im Jahr, monatlich ohne Frist kündbar
(10 Hefte frei Haus samt Digitalausgaben und Archivzugang).
Probe-Abo (3 Ausgaben) für 49,80 €. Im Juli/Aug. und Dez./Jan.
erscheinen jeweils Doppelausgaben (**impulse.de/abo**).

Für impulse-Mitglieder gelten vergünstigte Preise bei Firmenbesuchen
(siehe **impulse.de/netzwerktreffen**), Seminaren, Konferenzen und
Reisen der impulse-Akademie (**impulse.de/akademie**). In Ihrem persön-
lichen Login-Bereich haben Sie exklusiven Zugriff auf weiterführende
Tipps und Recherchen sowie auf Audio-Angebote aus den aktuelle
Heften.

impulse-Abo im Ausland: In Österreich 259€,
in der Schweiz 279€. Weitere Infos auf Anfrage.
Bestellen: **impulse.de/shop**

Melden Sie sich!

Wir freuen uns auf Ihre Zuschriften und Anrufe:

Impulse Medien GmbH
Kundenbetreuung
Hammerbrookstr. 93
20097 Hamburg

Telefon: **040/609 4522-77**

Fax: **040/609 4522-99**

kundenbetreuung@impulse.de



Gern können Sie auch
Leserbriefe schicken:
feedback@impulse.de
Fax: **040/609 4522-99**

So finden Sie uns im Internet

-  impulse.de
impulse.de/ueber-uns
-  impulse.de/shop
-  impulse.de/akademie
-  gesetzeslotse.de
-  kreative-zerstorerer.de
-  facebook.com/impulse
-  instagram.com/impulse.medien
-  twitter.com/impulse_inside
-  impulse.de/youtube
-  impulse.de/xing
-  impulse.de/linkedin
-  impulse.de/browserapp

