

Magda Bleckmann:

Messeerfolge messbar machen – teilnehmen allein reicht nicht

Zur Messevorbereitung gehören klare Zielvorgaben und ein strategisch geplantes Kontaktmanagement

Graz, 18. Oktober 2011.

Trotz zahlreicher Onlinenetzwerke und einer Flut an Events und Businessstreffen erfreuen sich Messen noch immer einer großen Beliebtheit. Viele Fachmessen sind gar als „der Treffpunkt der Branche“ etabliert und ziehen viele Tausend Besucher in oft nur wenigen Tagen an. Für die Kundennetzwerk-Expertin Magda Bleckmann ein Beweis, dass offline netzwerken in der realen Welt eben doch der Schlüssel zu Erfolg ist. Aber Messen müssen strategisch geplant werden, wenn die Teilnahme am Ende nicht mehr als teuer gewesen sein soll.

„Die großen Leit- und kleinen Regionalmessen beweisen es: Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht, die sich mal im echten Leben getroffen haben“, sagt die ehemalige Spitzenpolitikerin und Expertin für professionelle Karrierenetzwerke Dr. Magda Bleckmann. XING, Facebook, Twitter und Co. seien kein Ersatz für die persönliche Begegnung. Virtuelle Businessplattformen seien nicht mehr als ein Kommunikationsmittel wie Telefon, Fax oder Mail.

Allerdings, weiß Bleckmann aus langjähriger Erfahrung, verschwenken viele Unternehmen massenhaft gute und qualifizierte Messekontakte. „Sie planen zwar minutiös ihren Stand und ihre Personal- und Materialressourcen, aber nicht die strategische Nacharbeit der gewonnen Adressen und Visitenkarten.“ Das aber sei das Entscheidende. Denn, so die Profi-Netzwerkerin, aus den losen Kontakten von heute werden die guten Geschäftsbeziehungen von morgen. Wer Messeteilnahmen nicht mit einer strategischen Auswertung und Nacharbeit der Messekontakte unterfüttere, verschenke bares Geld und messbare Erfolge.

Unternehmen, die Messen als Aussteller nutzen, müssten drei Dinge haben: klare Vorgaben und Ziele wie viele Kontakte auf welche Weise auf der Messe gewonnen werden sollen, ein Kommunikationskonzept auf der Messe selbst und einen Plan für die konsequente weitere Ansprache nach dem Event. „Messeerfolge sind kein Zufall, sondern Ergebnis einer Strategie“, so Bleckmann.

Oft benötige man mehrere Kontakte, um einen Kontakt zum Kunden zu machen und eine nachhaltige und belastbare Beziehung aufzubauen. Diesem Gedanken gelte es Rechnung zu tragen. Mehrstufige Ansprachen vom „Danke, dass Sie uns am Stand besucht haben“ über „Vielen Dank für Ihr Interesse an unseren Produkten und Dienstleistungen“ bis zum „Sie erhalten anhängend die gewünschten Informationen“ seien notwendig. Noch auf der Messe selbst könne das anfangen, erklärt die Kontaktmanagerin. Direkt nach dem Gespräch könne schon eine Mail rausgehen, die der Besucher noch auf der Messe lesen könne. Dann müsse es aber weitergehen.

In diesem Zusammenhang mahnt Bleckmann Messeaussteller, ordentliche und leicht auszufüllende Kontaktbögen oder Gesprächsnotizen unmittelbar nach dem Gespräch einzusetzen und die Kontakte gleich zu erfassen. „Sonst geht zuviel Erinnerung und Information

verloren“. Es sei viel wichtiger, in Kommunikationstalente der Mitarbeiter und strategische Kontaktmanagementtools zu investieren als in Quadratmeter auf der Messe und teure Stände, erklärt Bleckmann abschließend. Messeerfolge würden erst in Kontakten, dann in Geschäftsbeziehungen gemessen.

Wer die Netzwerkerin Magda Bleckmann persönlich treffen möchte, hat am 19. und 20. Oktober Gelegenheit dazu. Im Rahmen der Messe „Best of Events“ in Salzburg hält sie am Mittwoch, den 19. Oktober um 16.00 Uhr einen Vortrag zum Thema „Netzwerken für Eventprofis“. Dort erhalten Besucher und Gäste viele weitere wertvolle Praxisimpulse rund um die Themen Kontakt- und Beziehungsmanagement.

Weitere Informationen über Magda Bleckmann, ihre Coachings für Unternehmen und Einzelpersonen, den Themen Netzwerke und Kundenbeziehungen sowie über weitere Vortrags- und Seminartermine gibt es unter www.magdableckmann.at.

Hintergrund:

Magistra Dr. Magda Bleckmann ist promovierte Betriebswirtin, ehemalige Spitzenpolitikerin sowie Expertin für exklusive Karriere-Netzwerke und Kundenbeziehungsmanagement. Seit 2005 ist sie Inhaberin der Unternehmensberatung Bleckmann Coaching – Connecting – Consulting und gefragte Speakerin, Trainerin und Dozentin an verschiedenen Fachhochschulen. In ihrer politischen Zeit war sie unter anderem Clubobfrau im Steiermärkischen Landtag, Landesrätin, Mitglied im österreichischen Nationalrat und Partei-Generalsekretärin. Ihr Buch „Die geheimen Regeln der Seilschaften“ ist zum Standardwerk in vielen Chefetagen geworden. Sie lebt das, wovon sie spricht und bringt ihre Expertise in der German Speakers Association, verschiedenen Expert Groups der Wirtschaftskammer Österreich und anderen Managementzirkeln ein. Mit ihrem Wissen, Können und ihrer langen Erfahrung begleitet sie Führungskräfte auf dem Weg nach oben.

Weitere Informationen unter www.magdableckmann.at.

Kontakt:

Mag. Dr. Magda Bleckmann

Unternehmensberatung

Polzergasse 32

A-8010 Graz

www.magdableckmann.at

aktiv.
bewusst.
netzwerken.



Tel. +43 (0) 664-8257777

Mail: office@magdableckmann.at

Bei technischen Rückfragen wenden Sie sich an unsere Presseagentur Spreeforum International GmbH, Herrn Falk Al-Omary unter der mobilen Rufnummer 0171/2023223.