



Faktenblatt

Fit ins Ausland – Neustart Messe

Gemeinschaftsstände der Hauptstadtregion

Die IHK Cottbus begleitet jährlich zwischen 50 und 80 Unternehmen der Hauptstadtregion mit Gemeinschaftsständen auf internationale Fachmessen.

Ab 2021 organisiert die IHK Cottbus die Messestände:

Energy Solutions – HANNOVER MESSE
Engineered Parts & Solutions – HANNOVER MESSE
Automation, Motion & Drives – HANNOVER MESSE
AERO Friedrichshafen
Husum Wind/ WindEnergy Hamburg (abwechselnd)

Messtrends

Mit der Corona-Krise ändern sich Rahmenbedingungen für die Durchführung internationaler Messen in Deutschland und weltweit wie folgt:

- Segmentierung/Spezialisierung der Messelandschaft
- Trend zu kleineren, spezialisierten Messen
- geringere Internationalität von Ausstellern und Besuchern
- Trend zu interregionalen und nationalen Messen
- höhere Ansprüche auf Mehrwertgenerierung bei Ausstellern und Besuchern
- Trend zu hybriden Messen (Ergänzung der physischen Messen durch virtuelle Angebote)

Mit einem kollektiven Serviceangebot plant die IHK Cottbus Teilnehmer der Gemeinschaftsstände intensiv auf die Messe vorzubereiten und die Aufmerksamkeit für den Stand zu erhöhen. Mit der gezielten Vermittlung potentieller Geschäftspartner, die für einen Großteil der Aussteller von Interesse sein sollten, wird Unterstützung beim Aufbau von Geschäftskontakten geleistet.

Projektziele

Mit diesem Projekt werden diese Ziele verfolgt:

- praktische Sensibilisierung der Messteilnehmer für eine intensivere inhaltliche Messevorbereitung
- höhere und frühzeitigere Sichtbarkeit des Firmengemeinschaftsstandes
- Einstellung auf mittelfristige Messe-Trends
- größerer Mehrwert (Leads) für Gemeinschaft der ausstellenden Unternehmen (Synergien)

Zielgruppe

Zugeschnitten ist das Projekt auf Teilnehmer der o. g. Firmengemeinschaftsstände mit dem besonderen Fokus auf die Mitgliedsunternehmen der IHK Cottbus.

Projektdauer

Mit dem Projekt sollte sechs Monate vor dem Messetermin begonnen werden.

Projekthalte

Das Projekt gliedert sich in mehrere Module.

Modul 1: Vorbereitende Workshops (ggf. Webinare) und Zielgruppen/Zielmarkt-Priorisierung

- Durchführung von zwei Workshops mit Messe-Trends, Lead-Generation im hybriden Messegeschäft, Einsatz von Social Media, zielgerichtete Messe-/Kernbotschaften, Herstellen von Synergien zwischen den Ausstellern, Standgestaltung, Story-Telling etc.
- Erfassung der Hauptanwenderbranchen, Zielgruppen, Zielmärkte der Aussteller
- Priorisierung von Zielgruppen und /-märkten

- Identifizierung gemeinsamer Zielgruppen und Marktinteressen sowie Bildung von „Firmen-Clustern“

Modul 2: Professionelle Nutzung von Social Business Media

- Bewerbung der Gemeinschaftsstände durch die IHK Cottbus unter Mitwirkung aller Aussteller über XING, LinkedIn, Facebook, Twitter, YouTube
- jeder Aussteller sollte ein professionelles Firmen- und Personenprofil mindestens in deutscher und englischer Sprache auf LinkedIn haben
- mit mindestens einem Post pro Woche wird 6 Wochen vor Messebeginn zielgerichtet auf die Messe hingearbeitet, ausgewählte Produkte/Leistungen/Projekte vorgestellt und neue Leads generiert

Modul 3: Vorbereitung und Durchführung von einem Online-Messe-Pitch in Vorbereitung auf die Messe

- Erstellung von Online-Messe-Pitches im Vorfeld der Messe zur Vorstellung der Aussteller des Gemeinschaftsstandes bzw. eines identifizierten Sub-Clusters gegenüber einer definierten Zielgruppe (Auslandsmarkt in Kombination mit Anwenderbranchen)
- im Zielmarkt wird dieser Pitch mit einem Partner organisiert und beworben
- die Pitches werden aufzeichnet und über Social-Media-Kanäle der IHK Cottbus weiter verbreitet

Modul 4: Gezielte Steuerung und Empfang von Besucherdelegation auf den Gemeinschaftsstand

Auf den internationalen Leitmessen werden durch Multiplikatoren ausländische Unternehmen und Wirtschaftsdelegationen begleitet. Beispiele sind:

- Delegationsreisen der AHKs
- Managerfortbildungsprogramme (giz)
- Fachinformationsreisen ausländischer Kammern, Wirtschaftsförderungsgesellschaften und anderer Institutionen
- Einkäuferreisen (BME)
- Kooperationsbörsen (EEN, B2Match)

Modul 5: Gezielte Geschäftspartnersuche

- Vermittlung von Geschäftspartnern für die Teilnehmer bzw. Sub-Cluster des Messestandes und Prüfung auf Relevanz und Seriosität

- Generierung von ca. 2-3 zielgerichteten Leads pro Aussteller im Vorfeld einer Messe auf Basis der Unternehmensprofile bzw. Profile der jeweiligen Sub-Cluster (Leads für mehrere Aussteller)
- Zielgruppenqualifizierung durch telefonische Direktansprache der potenziellen Kunden auf Basis vorab erstellter qualifizierter Vorschlaglisten
- Vorbereitung der Grundlagen für Kontaktherstellung zwischen IHK-Mitgliedsunternehmen und potenziellen Kunden durch Vorabpräsentation der unternehmensindividuellen Produkt- und Dienstleistungsangebote
- Interviews mit ausgewählten Ansprechpartnern der potenziellen Kunden und Kooperationspartner zur Terminvereinbarung (online oder am Messestand)

Silke Schwabe

Kompetenzfeldmanagerin
„Unternehmen begleiten“

Tel. 0355 365-1503

E-Mail: schwabe@cottbus.ihk.de



Antje Wendenburg

Schwerpunktthema: Messen
Kompetenzfeld:
Unternehmen begleiten

Tel.: 0355 365 1311

E-Mail: antje.wendenburg@cottbus.ihk.de



Anja Beck

Schwerpunktthema:
Unternehmensnachfolge
Kompetenzfeld:
Unternehmen begleiten

Tel.: 0355 365-1409

E-Mail: anja.beck@cottbus.ihk.de

