

IN ZUKUNFT MESSE

Wissen und Technologien frühzeitig in die Praxis zu bringen ist Kernaufgabe der Fraunhofer-Einheiten – ob Cluster, Institute oder Allianzen. Hierbei ist es zielführend bereits ganz am Anfang des Forschungsvorhabens die Verwertung, den potenziellen Nutzen und die konkreten Kund*innenbedürfnisse im Blick zu haben. Marktnahes Denken und Handeln sind hier gefordert.

In diesem Kontext ist das Format der Messe ein wirkungsvolles Instrument. Hier kann sich an die Wunschkund*innen angenähert werden. Es bietet sich die Chance, seine Industriekund*innen besser kennenzulernen, ihre Bedürfnisse zu erfragen, eigene Hypothesen zu überprüfen und Informationen zu Branchen und Märkten zu sammeln – in jeder Phase des Forschungsprojekts.

Das neue Messe-Programm des Fraunhofer-Marketing-Netzwerks in Zusammenarbeit mit P16 Messe & Events bietet den Wissenschaftler*innen eine systematische Vorbereitung auf die nächste Messe und somit auf den Industrie-Transfer. Mit vier Workshops wird ein Überblick über die wichtigsten Themen und Tools gegeben. So könnt ihr die anfallenden Aufgaben noch strukturierter, prägnanter und nachhaltiger gestalten. Denn ein Messeauftritt kann vor allem dann seine Wirksamkeit entfalten, wenn er systematisch in die Transfer-Strategie der Forschungseinrichtung eingeordnet ist.

Kosten werden von der ZV übernommen

Kontakt

Y. Mailin Winter
InZukunftMesse@zv.fraunhofer.de
Mobil: +49 89 1205-4427

Auftakt

MESSE-TRAINING BASIC

Dein Startpaket für eine erfolgreiche Messe

09.10.2023 | 09:00-12:30 | 3,5h | Via MS Teams

Messe ist ein wirkungsvolles Instrument für einen erfolgreichen Industrietransfer und fast jede*r wissenschaftliche Mitarbeitende kommt irgendwann damit in Berührung. Wir stellen euch in dieser Einführung verschiedene Denkmodelle und Vertriebs-Basics vor. Es wird klar, welche Aufgaben vor, während und auf der Messe zu erledigen sind, welches Know-how ihr braucht und welche Tools es gibt, um die gesetzten Messeziele zu erreichen.

Damit könnt ihr euer Messteam und einzelne Aufgabenpakete optimal zusammenstellen. Außerdem schauen wir uns die Leadbewertung sowie Tipps zur Kommunikation an und welche Rolle ihr auf dem Messestand einnehmt. Darüber hinaus bekommt ihr ein Projektboard an die Hand, welches ihr individuell angepasst für eure zukünftigen Messvorhaben direkt einsetzen könnt. Der Workshop ist also der perfekte Auftakt in das Thema Messe und ihr wisst danach, welche Inhalte ihr mit uns vertiefen und ausbauen wollt.

WAS?

Denkmodelle für ein erfolgreiches Messe-Projekt

Messe-Projektboard kennenlernen und individuell nutzen

To-Dos vor, auf, nach der Messe definieren

Erfolgsfaktoren in der Kommunikation

WARUM?

Messe aus Vertriebsicht voll nutzen

Sich einen Überblick verschaffen sowie den Umfang einschätzen

Ressourcen richtig verteilen und Zeit sparen

Mit mehr Sicherheit und guter Vorbereitung ins Messegespräch

vor der Messe

MESSE-ONE PAGER

Interesse wecken & im Gedächtnis bleiben

12.10.2023 | 09:00-12:00 | 3h | Via MS Teams

In Messegesprächen trifft ihr auf Menschen verschiedenster Fachrichtungen – mal betriebswirtschaftlich, selbst in der Forschung oder mit weniger technischem Hintergrund. Verliert ihr euch in technischen Details, lauft ihr Gefahr, den konkreten Nutzen für die Kund*innen gar nicht zu kommunizieren. Es bleibt die Frage offen: „Was bringt mir diese Technologie überhaupt?“.

Mit dem One Pager bleibt ihr mit euren Kernbotschaften im Gedächtnis. Damit bietet ihr eine prägnante Übersicht, um die Vorteile und den Nutzen Eures Produkts aufzuzeigen und gleichzeitig eine Möglichkeit der Verbreitung eures Angebots.

Innerhalb dieses Workshops lernt ihr, den One Pager klar vom Produktdatenblatt abzugrenzen und seine Stärken zu nutzen. Am Ende habt ihr alles an der Hand, um anschließend euren eigenen aussagekräftigen One Pager zu erarbeiten. Ihr wisst, wo noch mehr Recherche notwendig ist und worauf ihr besonders achten müsst.

WAS?

Zielgruppe für verschiedene One Pager clustern

Nutzenorientierung und -fokussierung als A & O

Dos & Don'ts des One Pagers – Aufbau, Beispiele, Gestaltung

Storytelling – Produktvorteile kommunizieren

WARUM?

Gezielte Ansprache mit angepassten One Pagern

*Sich selbst mit konkretem Mehrwert für Kund*innen positionieren*

Mit einer potenzielle Lösung im Gedächtnis bleiben

Begeisterung und Emotionen hervorrufen

vor der Messe
**MESSE-GESPRÄCHE
MIT SYSTEM**

Zuhören – fragen – verstehen

16.10.2023 | 09:00-12.30 | 3,5h | Via MS Teams

Messegespräche sind viel zu wichtig, um unvorbereitet zu sein. Das Herzstück dabei: die zielorientierte Bedarfsanalyse. Und dabei geht es – anders als erwartet – vor allem ums Zuhören.

Wir zeigen euch, wie ihr zusammen mit euren Geschäftspartner*innen eine Zukunft skizziert, die den Nutzen und die Vorteile eures Produkts klar und prägnant erkennen lässt. Mit eurer eigenen Vision-Nutzen-Map könnt ihr zielgerichtet und passgenau Anwendungsmöglichkeiten und deren positiven Impact kommunizieren, ohne euch im Klein-Klein zu verlieren. Nach dem Workshop werdet ihr euren individuellen Gesprächsleitfaden in den Händen halten. Ihr kennt Fragen, die euch die nötigen Informationen geben, um die Kund*innen bzw. die Branche noch besser kennen zu lernen.

Natürlich gibt es noch hilfreiche Tipps zur Kommunikation – die Dos & Don'ts im Messegespräch auf einen Blick machen euch zu Gesprächsprofis.

WAS?

Eigenen Gesprächsleitfaden erstellen

Nutzen kommunizieren – Vision erzeugen

*Kontext und Bedürfnis der Kund*innen erfragen und verstehen*

Dos & Don'ts der Kommunikation

WARUM?

Strukturiert und gut vorbereitet ins Messegespräch gehen

Emotion statt technischer Details und den Mehrwert greifbar machen

*Leistungen passgenau vermarkten und Kund*innen erreichen*

Sicher und leitend im Gespräch

nach der Messe

MESSE-NACHBEREITUNG

Strategisch und nachhaltig - Roadmap & wichtigste Aufgaben

19.10.2023 | 09:00-12:00 | 3h | Via MS Teams

Ihr habt euren Messeauftritt erfolgreich gemeistert, eure Ziele dabei immer im Hinterkopf – doch was jetzt?

Eine strategische Nachbereitung angelehnt an eure Roadmap ist mindestens genauso wichtig wie alles, was nun hinter euch liegt. Denn am Ende sollt ihr mit qualifizierten Dialogpartner*innen und neuen Kund*innen weiterarbeiten können. Verschwinden die gewonnenen Kontakte einfach in einer Schublade oder verstreicht zu viel Zeit, war die Messe verlorene Mühe.

Deshalb geben wir euch ein Tool an die Hand, welches eine Auswahl möglicher Folgeschritte gibt, aus der ihr die für euch passenden auswählen könnt. Wie und wo werden die neuen Informationen implementiert? Welche Ziele konnten erreicht werden? Woran sollte für die nächste Messe noch gearbeitet werden und wie macht ihr aus bloßen Kontakten eure zukünftigen Kund*innen? Mit einer gezielten Nachbereitung ebnet ihr so den Übergang der gewonnenen Informationen in eure bereits vorhandene Transferstrategie.

WAS?

Neue Informationen integrieren und Annahmen validieren

Roadmap für Weiterverfolgung erstellen und nächste Schritte umsetzen

Ziele und Ergebnisse abgleichen

Einbettung in die reguläre Transferstrategie

WARUM?

Mehr Gewissheit und Kundenorientierung

*Vom reinen Kontakt zu echten Dialogpartner*innen*

Aus dem eigenen Auftritt lernen und sich verbessern

Mehrwert der Messe wird nachhaltig sichtbar