

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 sechs Workshops und zwei Vor-Ort Specials 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 und Catherine Baumann
InZukunftMesse@zv.fraunhofer.de
Mobil: +49 171 1468 189
<https://s.fhg.de/Messe2023>

HIER
ANMELDEN

Auftakt

MESSE-AUFTAKT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Strategische Ausrichtung – Selbststeuerung ermöglichen

30.01.2022 oder 11.05.2023 | 09:00-12:00 | 3h | Via MS Teams

Führungskräfte geben die Richtung und Ziele vor, so auch im Vorfeld einer geplanten Messe. Die Mitarbeitenden haben damit die Möglichkeit, die Vorbereitung und ihre Aktivitäten gezielt danach auszurichten. Zum Beispiel die Abstimmung der Exponate auf die richtigen Gesprächspartner*innen, eine Recherche nach relevanten Kund*innen und Branchen, die Vorbereitung auf Gesprächsinhalte sowie eine durchdachte Terminplanung. Dabei ist dem ganzen Messteam bewusst, dass es mit seiner strategischen und nachhaltigen Planung maßgeblich zum Erfolg des Industrietransfers beitragen kann.

In unserem Auftaktworkshop für Abteilungsleitende zeigen wir, wie sich das Potential von Messe optimal nutzen lässt. Die Institutsstrategie im Blick, auf erfolgreichen Transfer ausgerichtete Ziele und ein starkes Team führen dazu, dass die Weichen früh gestellt, Ressourcen richtig eingesetzt und Erfolge nachhaltig implementiert werden.

WAS?

Potenziale der Messe richtig ausnutzen und implementieren

Messeziele klar definieren und messbar machen

Messe-Teambuilding – Rollen & Aufgaben festlegen

Messe intern als Chance und Sprungbrett vermitteln

WARUM?

Messe als wirkungsvolles Instrument der Transferstrategie einsetzen

Orientierung geben – mit Kontakt- und Informationszielen

Mehraufwand vermeiden und Transparenz erzeugen

Begeisterung für die Aufgaben im Team schaffen

Auftakt

MESSE-TRAINING BASIC

Dein Startpaket für eine erfolgreiche Messe

31.01.2023 oder 12.06.2023 | 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-RECHERCHE KUNDEN

Mit System zum richtigen Kund*innentermin

16.02.2023 oder 19.06.2023 | 09:00-12:00 | 3h | Via MS Teams

Nur wer sein Umfeld kennt, kann sich darin platzieren und hervorheben. Daher sind aktuelle und genaue Informationen ein grundlegender Schlüsselfaktor, um vor und während der Messe mit den richtigen Personen in Kontakt zu kommen. Welche Firmen sind für euch interessant? Wen spricht ihr direkt an? Und wie stellt ihr am besten Kontakt her?

Startet ihr auch in einer endlos erscheinenden Masse, werden sich durch die Nutzung verschiedener Informationsquellen – von Unternehmensdatenbanken, einer gezielten Google-Recherche, über die Nutzung von Social Media – am Ende klare Kontakte herauskristallisieren.

Mit einer systematischen Personenrecherche wisst ihr, welche potenziellen Geschäftspartner*innen euch begegnen können und seid bestens vorbereitet, um die Messe wirklich als Kontaktpool auszunutzen. Ihr wisst immer, wer euch gegenübersteht und habt die Chance, euch gezielt auf vereinbarte Termine vorzubereiten.

WAS?

Zielbranchen definieren und Unternehmen recherchieren

*Konkrete Ansprechpartner*innen identifizieren*

Kontaktkonzept erstellen und Messetermine gezielt vereinbaren

Besuchsmanagement während der Messe vorbereiten

WARUM?

*Dialog- und Geschäftspartner*innen systematisch auswählen*

Mehr Wissen für intensiveren Austausch

Mit einer gezielten Ansprache und Informationsfluss professioneller nach Außen treten

Messe als Kontaktpool richtig ausnutzen

vor der Messe
MESSE-ONE PAGER

Interesse wecken & im Gedächtnis bleiben

26.06.2023 | 09:00-12:00 | 3h | Via MS Teams

In Messeggesprächen 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

28.02.2023 | 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

HIER
ANMELDEN

auf der Messe
**MESSE-LIVE
STAND-UP**

Dein persönliches Warm-Up

Am 17.-19.04.2023 | live vor Ort auf der Hannover Messe

Mit dem Stand-Up vor Ort bekommt ihr einen kurzen und kompakten Messe Check-In zu den wichtigsten Messethemen. Wir gehen die Kernpunkte eines erfolgreichen Messegesprächs durch, frischen Wissen rund um das Thema Kommunikation auf und sprechen nochmal über eure Rolle auf der Messe. Ihr könnt somit souverän und optimal vorbereitet in den Messetag starten.

Wir führen das Stand-Up in kleinen Gruppen (ca. 8 Personen) mehrmals innerhalb eines Messetages durch, so dass genügend Raum für eure individuellen Fragen und Wünsche zur Themenvertiefung zur Verfügung steht.

Wir bieten insgesamt sechs Durchgänge á 30 Minuten an. Die Teilnehmendenzahl ist auf acht Personen beschränkt. Anmeldung ganz einfach [hier](#).

WAS?

*Erfolgreich auf der Messe als Kontaktmanager*in*

Backflash: eure Rolle, Vorhaben, Ziele

Lead-Erfassung und Gesprächsdokumentation

Kommunikationsbasics auffrischen und Raum für letzte offenen Fragen

WARUM?

Fokus schaffen und wissen, worauf es ankommt

Nochmal alles Wichtige auf einen Blick

Vor Ort keine wichtigen Informationen oder Kontakte verlieren

Sicherheit schafft Vorfreude auf kommende Gespräche

auf der Messe
MESSE-LIVE
GESPRÄCHS-SHADOWING

Live & in Aktion – für direktes Feedback

Am 17.-19.04.2023 | live auf der Hannover Messe

Ihr wisst in der Theorie, wie ein gutes Messegespräch geführt wird, seid euch aber unsicher, ob ihr das praktisch auch so umsetzt?

Wir begleiten euch vor Ort in den Gesprächen mit euren Kund*innen – im Hintergrund und in enger Abstimmung mit euch. Aus dieser Außenperspektive erhaltet ihr direktes Feedback zu eurer Gesprächsführung und Zielverfolgung. Dies bietet euch anschließend die Möglichkeit, Gelerntes direkt anzuwenden sowie ein besseres Gefühl für den eigenen Kontaktauftritt im Messekontext sowie darüberhinausgehend zu entwickeln.

Das Shadowing kann entsprechend euren Wünschen und Fokusthemen angepasst werden, damit ihr die maximalen Erfolge aus euren Gesprächen herausholen könnt und noch selbstbewusster in die nächsten Kund*innenkontakte startet.

Es stehen sechs Slots á 90 Minuten zur Buchung zur Verfügung. Einfach [hier](#) anmelden.

WAS?

*Live Check: Kommunikation & Interaktion mit den Kund*innen*

Recap zur festgelegten Gesprächsführung und Fragestrategie

Direktes Feedback zum eigenen Gespräch

Diskussion und Tipps

WARUM?

Den Blick von außen kennenlernen

*Die eigene Wirkung auf Gesprächspartner*innen reflektieren*

Gelerntes direkt im nächsten Gespräch umsetzen

Individuelle Anpassung an eure Wünsche und Ziele

nach der Messe

MESSE-NACHBEREITUNG

Strategisch und nachhaltig - Roadmap & wichtigste Aufgaben

27.03.2023 oder 10.07.2023 | 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