

# Ihre Branche – Ihre Messe

Egal wie groß oder klein, wie „nüchtern“ oder sexy – wir helfen Ihnen, Ihre Kompetenzen und Leistungen bestmöglich zur Geltung zu bringen. Dabei spielt es dann letztlich kaum eine Rolle, ob es sich um Industrie-Werkzeuge, Möbelstücke, Operationsbesteck oder einen Bleistift handelt. Im Mittelpunkt unserer Arbeit steht immer die zielgruppengerechte Vermittlung Ihrer Markenwerte.

Wir waren sicher noch nicht auf jeder Messe. Aber mit einigen sind wir dann doch ganz gut vertraut, z.B.

- Euroguss
- Light + Building
- IFA
- Security
- GIFA
- CeBit
- IAA Nutzfahrzeuge
- electronica
- AMB
- FachPack
- PSI
- PaintExpo
- Medica
- IDS
- ISH
- Hannover Messe

## GRUPPE DREI®

Chancen für Branchen, Programme für die Zukunft!  
Fordern Sie Ihren gedruckten Themenflyer an oder nutzen Sie unsere Download-Möglichkeit unter [www.gruppedrei.com](http://www.gruppedrei.com)

- Vertriebschulungen
- Verkaufsseminare
- Presales / After sales
- Investitionsregulierung
- Markenpositionierung
- Unternehmenskommunikation
- Handelsmarketing
- Konsumentenpsychologie
- POS / POP
- Sponsormarketing
- Reklamemarketing
- Bürgerbeteiligung
- Destinationmarketing
- Tourismuswerbung
- Management
- Eye Tracking
- Fokusgruppen
- Qualitative Interviews

# GRUPPE DREI®

## STRATEGIE

### GRUPPE DREI® GmbH

Robert-Bosch-Straße 9  
D-78048 VS-Villingen

Telefon +49 (0) 7721 8421-0  
Telefax +49 (0) 7721 8421-33

[info@gruppedrei.com](mailto:info@gruppedrei.com)  
[www.gruppedrei.com](http://www.gruppedrei.com)

Hegau-Tower  
Maggistraße 5  
D-78224 Singen am Hohentwiel

Telefon +49 (0) 7731 1481-6600  
Telefax +49 (0) 7731 1481-6603

[bodensee@gruppedrei.com](mailto:bodensee@gruppedrei.com)  
[www.gruppedrei.com](http://www.gruppedrei.com)



# GRUPPE DREI®

## STRATEGIE



MESSE-GESTALTUNG  
PRODUCT PLACEMENT  
MARKENERLEBNIS





## Ein Anachronismus?

Zunächst eine grundsätzliche Feststellung: Messeauftritte sind mit einem hohen Aufwand verbunden. Und damit meinen wir nicht nur den finanziellen Gesamt-Invest, der je nach Anforderung und Bedürfnis des jeweiligen Unternehmens im 5-, 6-, ja sogar 7-stelligen Bereich liegen kann. Vor allem ist ein Auftritt auf einer Messe immer mit einem hohen zeitlichen Planungs- und Abstimmungsbedarf verbunden.

Diese Feststellung muss mit einer weiteren Erkenntnis verknüpft werden, nämlich der klaren Tendenz, dass der Konsum nahezu aller Produkt- und Dienstleistungsspektren in praktisch allen Bevölkerungsschichten sich immer stärker ins Netz verlagert.

Das führt zur grundlegenden Frage: Ist die „reale“ Präsentation von Produkten, Innovationen, Dienstleistungen etc. auf Messen überhaupt noch zeitgemäß?

Die klare Antwort: Absolut!

## Kontakt und Bindung

Gründe für diese Überzeugung lassen sich sowohl angebotsseitig, also bei den ausstellenden Unternehmen festmachen wie auch kundenseitig, d.h. bei den Messebesuchern, sei es nun im B2B- oder B2C-Bereich.

Worin liegt aber nun der spezifische Mehrwert einer Messe? Ja doch ganz sicher nicht im x-ten Kugelschreiber, der seinen Weg nach Hause findet (oder eben auch nicht)...

Für die Besucher bietet die Messe Möglichkeiten, mit einer Marke in Kontakt zu treten: erleben, fühlen, ausprobieren. Und das ist mehr als das bloße Produkt. Zu einem umfassenden Markengefühl gehören auch Klänge, Gerüche, Effekte... und die Menschen, die sie vermitteln.

In genau diesem Punkt liegt auch der zentrale Mehrwert für die Aussteller: direkter Kontakt, direkte Resonanz, direkte Emotion. So werden nicht nur neue Konzepte präsentiert, sondern auch gleich deren Wirkung getestet. Und hier sagen Blicke oft mehr als tausend Worte.

Ein interaktives, nachhaltiges und umfassendes Markenerlebnis ist das zentrale Ziel – und das will gut geplant sein.

## Lösungen

**GRUPPE DREI** erarbeitet mit Ihnen ihr Messekonzept.

- Konzeptionelle Planung und Gestaltung
- Abstimmung mit Messebauern
- All-inclusive bis individuell: Kommunikation, PR, Give-Aways, Events, Begleitung, Catering...
- Besucherlenkung und Produktpräsentation/ Product Placement
- Licht, Sound- und Eventkonzeption
- Berücksichtigung wahrnehmungs- und gestaltpsychologischer Erkenntnisse
- Strategien für Feedback-Mechanismen und After Sales

So vielfältig Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen sein können, so persönlich sind unsere Konzepte auf den jeweiligen Kundenbedarf abgestimmt. Gerne helfen wir auch Ihnen mit unseren Erfahrungen weiter.

Lassen Sie Ihren Messeauftritt zum Markenerlebnis werden!