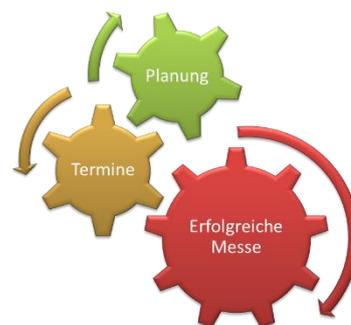


## Lunch Report KMU Laufental vom 13.6.2019



### **Vor der AGLAT säen – an der AGLAT düngen und erste Früchte sehen – nach der AGLAT ernten**

Erfolgreiche Auftritte an Messen und Ausstellungen zeichnen sich schon im Vorfeld ab, denn die grösste Arbeit ist die VOR-Arbeit – denn so können wir nach der AGLAT ernten und auswerten:

- In 8 Schritten vom Standbesucher zum Stammkunden
- ...und vom Stammkunden zum Botschafter / Fan – auch auf den sozialen Medien
- Aufteilung der gewonnenen Adressen/Kontakte in verschiedene Abschlussstufen
- Storytelling statt Massenware – wissen, was das Standbesuchsthema war und Aufbau des entsprechenden Dialoges nach einem Anlass/Jubiläum
- Debriefing, ob Ziele erreicht wurden und Lerneffekte für das nächste Mal

*Und um diese 3 Fragen zu beantworten, erfolgt die Hauptarbeit im VOR der AGLAT*

- Wir haben eine gute Kommunikation (Botschaft an der Messe) und informieren Kunden und interessierte Personen im Vorfeld
- Der Auftritt ist interaktiv und einladend für die Kunden, dass der Stand sie anzieht und sie auch einen Grund haben, ihre Kontaktdaten hier zu lassen inkl. dem Grund des Interesses



**EXPERIENCE  
FACTORY**

KMU Beratung im Kundendialog  
Gerd Oser, Gründer und Managing Partner  
gerd@experience-factory.ch