

## Vertrauensvolle Zusammenarbeit von Anfang an und erfolgreiche Begleitung bis ins Ziel

Seit 1996 sind wir von der B|O|A GmbH in Deutschland erfolgreich tätig. Unsere Berater können auf langjährige Erfahrungen zurückblicken. In zahlreichen Projekten haben sie dies unter Beweis gestellt.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit bedeutet für uns, dass wir nur in den Feldern beraten, in denen wir Spezialkenntnisse nachweisen können:

- Marketing und Vertrieb
- Beschaffung
- Organisation und IT

Unsere Philosophie:

„Wir schaffen Mehr Wert“ bestimmt unser Handeln. Nachhaltigkeit in den Lösungen, Nachhaltigkeit in den Erfahrungen gehören dabei zu unserem Anspruch.



*Wir schaffen Mehr Wert*

B|O|A GmbH  
Walramstraße 15  
58706 Menden

Telefon: 02373 919541  
Telefax: 02373 919542  
info@boa.de  
www.boa.de

B | O | A

*Wir schaffen Mehr Wert*

## Messeauftritt

planen und zielgerichtet ausnutzen...



...für Ihren Messe - Erfolg!

## Messen gezielt planen und auswerten

Ihre Messeteilnahme bietet die beste Plattform, um auf kleinstem Raum viele Kontakte zu knüpfen. Vorausgesetzt, Ihre Kunden und potentiellen Kunden kommen auch zu Ihnen.

Bereits weit vor dem Messetermin sollte es gelingen, den gewünschten Kundenkreis zu erreichen.

### Wir von der B|O|A

sprechen im Vorfeld gezielt Ihre Kunden an und laden diese auf Ihren Messestand ein.

Letztlich entscheiden Sie mit Ihrem Messeziel, ob Sie die Messe als Event der Kundenbindung und Kundenentwicklung sehen wollen oder ob Sie gezielt neue Kontakte knüpfen möchten.

### Wir von der B|O|A

recherchieren Neukunden, binden Bestandskunden, aktivieren C- Kunden.

Für Sie ist es entscheidend, die gewünschten Ziele durch optimale Planung und Durchführung zu erreichen.

### Wir von der B|O|A

übernehmen die Auswertung und Dokumentation.

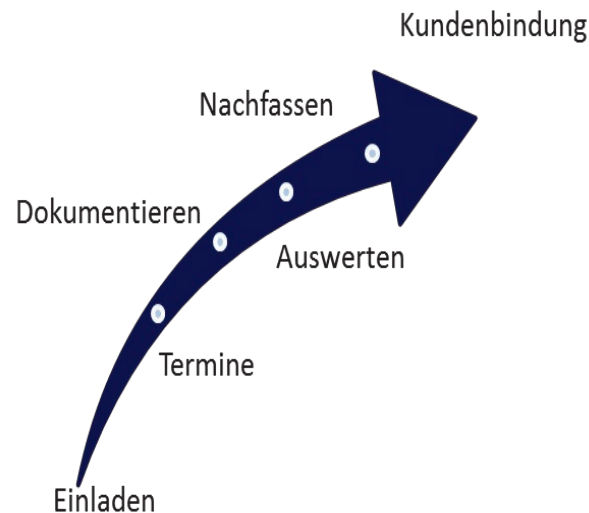
Durch die persönliche Ansprache potentieller Kunden im Vorfeld der Messe nutzen Sie Ihren Messestand als Kommunikationsplattform.

## Gezielt neue potentielle Kunden einladen

Gemeinsam mit Ihnen definieren wir die Zielgruppe für neue Kontakte oder nutzen Ihre Kontaktbestände. Wir formulieren die Messeeinladungen und versenden diese.

Danach suchen wir das konkrete Gespräch per Telefon und verstärken Ihr Interesse an einer Geschäftsbeziehung. Gleichzeitig nutzen wir die Möglichkeit, der Bedarfsqualifizierung.

Bei interessanten Kontakten vereinbaren wir für Ihre Mitarbeiter feste Termine auf dem Messestand. Ihre Vertriebsmitarbeiter können so gezielt die professionelle Beratung am Messestand übernehmen. Sie sparen Zeit und Reisekosten.



## Kein Kontakt darf verloren gehen

All jene Kontakte, die unserer Einladung nicht gefolgt sind, sprechen wir nach der Messe erneut an. Interessante potentielle Neukunden gehen damit nicht verloren.

Nach der Messe beginnt für alle eine sehr hektische und wichtige Zeit.

Zeigen Sie Ihren Messekontakten, wie wertvoll sie sind, in dem Ihr Unternehmen zeitnah und kompetent reagiert und präsent ist.

### Wir von der B|O|A

filtern Messekontakte nach Potential, führen weitere Gespräche zur Bedarfslage unterstützen Ihre Kundenbindung und sagen „Danke für Ihren Besuch!“

Interessante Kontakte werden unmittelbar zu Ihrem Vertrieb zurückgespielt. Sie erhalten wichtige Informationen für Ihre nächste Messeplanung.

### Wir von der B|O|A

werten für Sie die Kontaktanzahl in Bezug auf das Interesse an Ihrem Unternehmen aus.

Was hat Ihnen die Messe gebracht?