



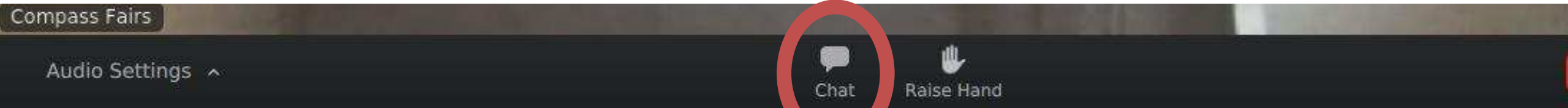
Nye kunder?
Møt dem på Norges største

BOLIGMESSE



Bruk Chat

Trykk på Chat symbolet
(nederst på skjermen) og skriv "Hei"



Velkommen!

Slik lykkes du på messen

Før, Under og Etter

May Wenche Hammert (COO) - Rudi Rørstad (Salgsleder)

Praktisk

- Møtet varer i 30-45 minutter (avhengig av spørsmål)
- Vi kommer til å stille noen spørsmål innimellom
- Ta notater underveis og noter spørsmål du har, still spørsmål på slutten



Hvorfor har du meldt deg på Boligmesse?

1. Generell synlighet?
2. Direktesalg?
3. Nye leads/fremtidige avtaler?
4. Møte eksisterende kunder?
5. Annet?

Svar i Chat feltet nå!



Dette skal vi gå gjennom i dag

1. **Før messen**
Hvilke forberedelser du bør gjøre
2. **Under messen**
Hvordan du får økt oppmerksomhet på din stand, tiltrekker deg kunder og får salg
3. **Etter messen**
Oppfølging og closing av leads




FØR MESSEN

Hvilke forberedelser du bør gjøre?

FØR MESSEN

Sett opp din profil på boligmesse.no

BOLIGMESSE [Hjem](#) [Messer](#) [Nyheter](#) [Inspirasjon](#) [Utstillerinformasjon](#) [Om oss](#) [Bli utstiller!](#) [Logg inn](#)

[Hjem](#) > [Login](#) [f](#) [@](#) [NTB](#)  [v](#)

Logg inn

E-post

Passord

Husk meg [Logg inn](#)

[Mistet passordet ditt?](#)

Har du ikke påloggingsinformasjon?

Du har to valg:
Bruk samme påloggingsinformasjon som på compassfairs.no, eller opprett en ny bruker.

Når du oppretter en ny bruker, er det viktig at du registrerer riktig organisasjonsnummer slik at du blir koblet til riktig firma i våre systemer.

Create new user:

- Click **Create user**.
- Du vil bli videresendt til compassfairs.no
- Fill out the form and click **Continue**.
- Du føres tilbake til boligmesse.no
- Oppdater profilen din

[Opprette ny bruker](#)

FØR MESSEN

Sett opp din profil på boligmesse.no

Oversikt

Din profil

Forhåndsvis profil

Messer

Billetter

Invitasjoner

Din profil

Dine produkter


Dine leverandører

Fullfør din firmaprofil for å få flere besøk online

Firmainformasjon

Jo mer utfyllende din profil er, jo flere besøkende vil du få til din stand.



Last opp logo 

Fjern logo 

The image must have a minimum of 350x280px.
Supported formats: jpg, jpeg, png or csv.

Firmanavn

Compass Fairs AS

Firmabeskrivelse

Lagre endringer

FØR MESSEN

Sett KLARE mål

- Antall salg
- Nye leads
- Befaringer/timebooking
- Omsetning
- Utdelte kataloger
- Generell økt synlighet



Hva er DINE mål?

FØR MESSEN

Rydd kalenderen

Januar							Februar							Mars									
Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø	Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø	Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø
1	1	2	3	4	5	6	7	5			1	2	3	4	9				1	2			
2	8	9	10	11	12	13	14	6	5	6	7	8	9	10	11	10	4	5	6	7	8	9	
3	15	16	17	18	19	20	21	7	12	13	14	15	16	17	18	11	11	12	13	14	15	16	
4	22	23	24	25	26	27	28	8	19	20	21	22	23	24	25	12	18	19	20	21	22	23	
5	29	30	31					9	26	27	28	29				13	25	26	27	28	29	30	
	4:○	11:●	18:○	25:○					3:○	9:●	16:○	24:○					3:○	10:●	17:○	25:○			

April							Mai							Juni									
Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø	Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø	Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø
14	1	2	3	4	5	6	7	18		1	2	3	4	5	22							1	
15	8	9	10	11	12	13	14	19	6	7	8	9	10	11	12	23	3	4	5	6	7	8	
16	15	16	17	18	19	20	21	20	13	14	15	16	17	18	19	24	10	11	12	13	14	15	
17	22	23	24	25	26	27	28	21	20	21	22	23	24	25	26	25	17	18	19	20	21	22	
18	29	30						22	27	28	29	30	31			26	24	25	26	27	28	29	
	2:○	8:●	15:○	24:○					1:○	8:●	15:○	23:○	30:○				6:●	14:○	22:○	28:○			

Juli							August							September									
Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø	Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø	Uke	ma	ti	on	to	fr	lø	sø
27	1	2	3	4	5	6	7	31			1	2	3	4	35								
28	8	9	10	11	12	13	14	32	5	6	7	8	9	10	11	36	2	3	4	5	6	7	
29	15	16	17	18	19	20	21	33	12	13	14	15	16	17	18	37	9	10	11	12	13	14	
30	22	23	24	25	26	27	28	34	19	20	21	22	23	24	25	38	16	17	18	19	20	21	
31	29	30	31					35	26	27	28	29	30	31		39	23	24	25	26	27	28	
																	40	30					

FØR MESSEN

Sørg for god profilering

- Godt synlig logo og produkt brand
- Vis produktene dine godt, gjerne en demonstrasjon
- Sørg for at de besøkende ser hvem du er og hva du gjør
- Ha en proff stand og fremstå profesjonell



FØR MESSEN

Oppmerksomhet

Sørg for god profilering

- Godt synlig logo og produkt brand
- Vis produktene dine godt, gjerne en demonstrasjon
- Sørg for at de besøkende ser hvem du er og hva du gjør
- Ha en proff stand og fremstå profesjonell



Vi designet og bygde denne standen for Kvalitetskontroll til Bygg Reis deg 2021.



Et eksempel på et av våre design som vi bygde for Medovnik til messen SMAK i 2020

FØR MESSEN

FORTELL at du deltar på messen

- Annonser i messeavisen
- Lokalaviser
- Sosiale medier
- Inviter ditt nettverk til messen



FØR MESSEN

Ha en klar “call to action”

- Fortell hva du tilbyr på messen
- Messetilbud - Samle inn kontaktinformasjon fra kunden slik at du kan formidle messetilbudene (under og etter messen)
- Selg din utstilling



FØR MESSEN

Inviter

Send ut invitasjoner

Utstillere som aktivt distribuerer invitasjoner i forkant av messen, får enda mer ut av messedeltagelsen

Fribilletter er en god gest

Du spanderer dette - det er en gratis gave du kan gi

Høyere sannsynlighet for at de kommer til deg og din stand

Når du/dere inviterer selv, VET vi at de kommer til akkurat din stand

The screenshot displays a website interface for 'Stjørdal Utstillerdetaljer'. The main content area features a profile for 'Byggmakker B-02', which includes the logo for 'BYGGMAKKER Aasen & Five' and lists services such as 'Kjøkken, Vindu/dører, Maling og Smartpanel'. Below this, there is a section for 'Produkter' featuring 'NOREMA' with the text 'Norema Kjøkken Stor utvalg av kjøkken med god Messerabatt.' Another section titled 'Leverandører du møter på vår stand' lists 'RYOBI' and 'Byggma Group'. The 'RYOBI' entry states 'Ryobi tilbyr et bredt spekter av batteridrevne hageverktøy. I sortimentet finner du 18V ONE+ systemet hvor ett batteri passer til alt.' The 'Byggma Group' entry states 'Byggma ASA er leverandør av byggevarer til forhandlere og forbrukere. Hovedprodukter til interiør er blant annet Smartpanel og Walls 2 Paint.' On the right side of the page, there is a 'Kontaktinformasjon' box with a map showing the location 'Gamle Kongeveg 11' and a phone number '+4774833333'. A 'Tilbake' button is visible at the top right.

FØR MESSEN

Oppsummering:

- Klare mål
- Profesjonell stand
- Fortell i alle kanaler at du deltar
- Inviter med gratisbilletter

De som gjør disse forberedelsene er posisjonert for å lykkes - da kommer folk til standen, de får leads og salg



Kjenner du deg godt forberedt til messen?

1. Ja
2. Nei, ikke godt nok

Svar i Chat feltet nå!



UNDER MESSEN

Hva bør du gjøre?

UNDER MESSEN

Hold standen ryddig

Hvis vi ikke har en ryddig stand, vil det gjenspeile inntrykket og forventningene til en evt. leveranse. Det kan være utslagsgivende for et salg.



UNDER MESSEN

Skap trygghet

Hvorfor er det trygt å handle av akkurat deg?

Kjente selskaper har en trygghet fra før, uten å anstrenge seg. Men kjenner de besøkende DEG/DERE godt nok?



UNDER MESSEN

Skill dere ut fra publikum

Uniform bekledning gjør det enkelt for publikum å be om hjelp. Vær utadvendt og gjør deg selv tilgjengelig for besøk.

“Unnskyld, jobber du her?”... vil vi unngå.



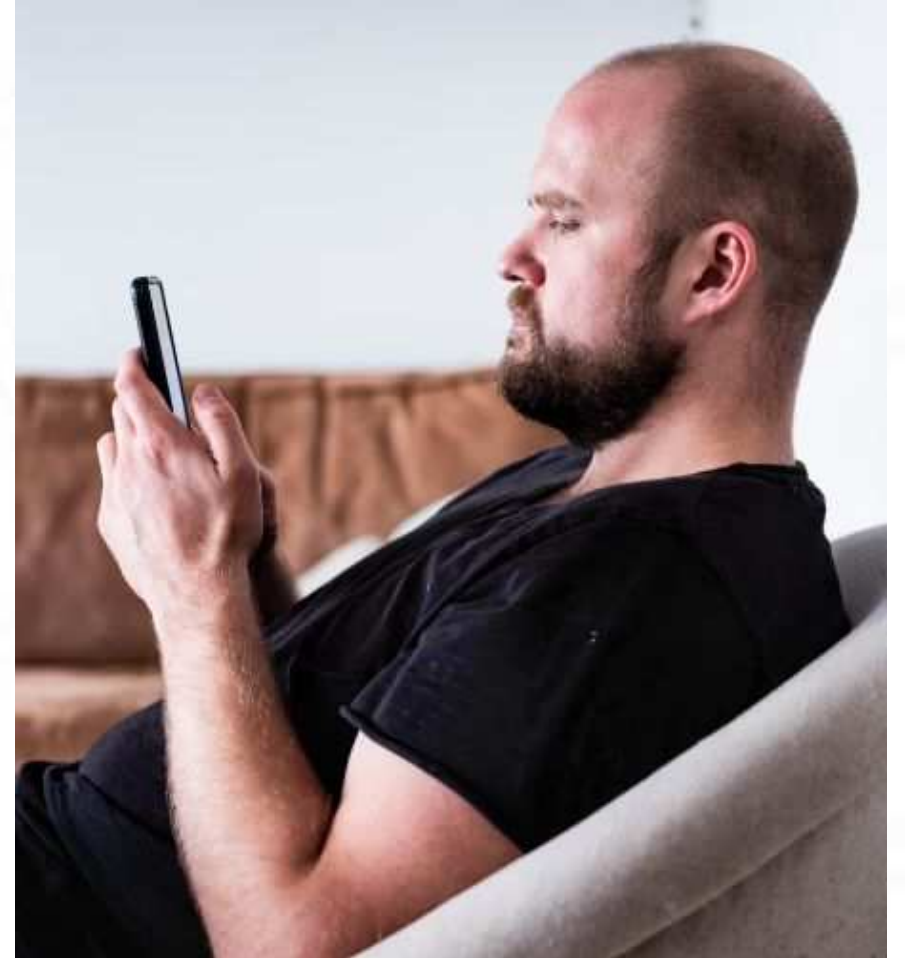
UNDER MESSEN

Vi STÅR på en stand

Klare regler for hvordan man fremstår.
Publikum føler at man forstyrrer noen som
sitter alene på lav stol og ser på mobilen.

Her mister mange salg.

Tenk "innkaster".



UNDER MESSEN

Hva er din “messe-salespitch”?

Det finnes en ultimat måte å åpne en samtale på for akkurat ditt produkt. Du må raskt finne ut hva som er DIN “salespitch.”

Kjøkken, kjøkkenutstyr, solskjerming, hus etc.



UNDER MESSEN

Aktivisere publikum

Publikumskonkurranser tiltrekker seg publikum. Dette er mest lønnsomt for de som trenger kontakt med flest mulig folk for å selge ting de selv ikke visste de hadde behov for.



UNDER MESSEN

Reserver/book stand for neste år under messen.

Spørsmål:

Har du planlagt aktiviteter på din stand?

Ja, hva da?

Nei

Svar i chat feltet nå!

UNDER MESSEN

Oppsummering

1. Hold standen ryddig
2. Skap trygghet
3. Skill dere ut fra publikum/uniform
4. Vi STÅR på en stand
5. Finn din "salespitch"
6. Aktivisere publikum



ETTER MESSEN

Nå skal du høste!

1. Ha en plan for oppfølging av kunder og leads
2. Oppfølging må skje raskt, og innen en uke
3. Den største økonomien kan komme fra uventet hold.
Viktig å behandle alle like bra!
4. Mål resultater og evaluer messedeltakelsen

Oppsummering av før - under - etter

1. Alle skal vite hva målet for helgen er
2. Alle skal vite hvordan publikum skal oppleve dere
3. Synliggjør firmaets deltakelse, om det er i messeavis, digitalt, egne kanaler eller annet
4. Inviter dine kunder og forbindelser med den digitale gratisbilletten
5. Om mulig, ha "call to action" - pris/produkt - pris/tjeneste, noe som bidrar til publikums interesse
6. Ha en ryddig og fin stand med logo. Ha synlige medarbeidere



Vi har flere tusen besøkende i løpet av en messehelg

51 % handler på messen

57 % sier de vil handle av utstillere i
etterkant av messen

Sceneshow, foredrag og aktiviteter

Kjersti Bergesen

Programleder i "Tid for hjem" og "Tid for hage" på TV2

Einar Nilsson

Maler i "Tid for hjem" og "Tid for hage" på TV2

Sinnasnekker'n Otto

Camilla Bakken

Interiørdesigner og influenser med >500k følgere

og mange flere

Spennende foredrag fra utstillere - har du et?



Øbs BYGG

MØT OTTO PÅ VÅR STAND

LØRDAG 13. APRIL

BOLIGMESSE

Vår Energi Arena Sørmarka

12.-14. april



Praktisk informasjon

Monteringstider

Fra kl. 08 til 22 onsdag og torsdag, mulig å starte tirsdag hvis ønskelig

Nedrigging

Fra 17.15 søndag. Mellom 08-10 mandag

Utstillerinfo.

Utstillerlounge under hele messen

Åpningstider for vårmessene 2024:

Fredag - åpent kl. 11-18

Lørdag - åpent kl. 10-17

Søndag - åpent kl. 10-17



Spørsmål?

Bruk Chat feltet

rudi@boligmesse.no

Takk for at du var med og velkommen til Boligmesse!



BOLIGMESSE 