

10 erfolgreiche Aktionen auf dem Messestand

- Das Ziel bei jeder Messeteilnahme ist ein Plus an Besuchern, Gesprächen und Kontakten. Sie bildet eine Gelegenheit, mit den Besuchern ins Gespräch zu kommen und den Kontakt über die Messe hinaus aufrecht zu erhalten. Mit attraktiven Angeboten sind diese Ziele durchaus erreichbar.
- Anstatt am Stand passiv auf Interessierte zu warten, bietest du aktiv Interessantes an, welches Leute an deinen Stand zieht und Gelegenheit gibt, miteinander ins Gespräch zu kommen.

Vor der Messe:

Mach Werbung und verlasse dich nicht alleine auf den Veranstalter. Erzähle auch deinen bestehenden Kunden von der Messeteilnahme. Veröffentliche sie auf deiner Website. Nutze Facebook, Twitter und andere Social Media Kanäle.

Platziere ein Gratisinserat im Veranstaltungskalender deiner Regionalzeitung. Verteile Spezialflyer (pro Kinder-und-Lernen Messe erhältst du 200 Stk. gratis vom Veranstalter).

Hier kannst du Exemplare der Flyer auflegen/verteilen:

KiTas, Kindergärten, Schulen,
Läden für Kinderartikel, Ludotheken, Spielplätze,
Kindertheater, -bibliotheken, -börsen,
Zentrum Kinder-Jugend-Familie oder andere Amtsstellen für Familien,
Elternvereine in deiner Region, Fachstelle Kinderbetreuung,
Kinderkulturfest der Pro Juventute, Kindergruppen der Sportvereine,
Kinderkulturfestival, Betriebe von food4family, Läden und Coiffeure,
deine Praxis.

Google die Familienanlässe in deiner Region.

Während der Messe:

10 Ideen für die Belebung des Messestandes:

1. Vorplanung des gesamten Tages

Halbstündlich oder stündlich sollte ein neues **Thema** für den Messestand eingeplant werden. Start ist direkt nach der Messeeröffnung. Alle 30 (60) Minuten wird ein neues Thema in den Mittelpunkt gestellt und auf dem Stand vorgeführt.

Die Themen sollten einen Bezug zu Lernen, frühkindlichen Reflexen, Propriozeption, Gleichgewicht, Wahrnehmungsverarbeitung, Bewegung, kindlicher Entwicklung haben.

Beispiele:

Spielend lernen: Du zeigst auf einem Tablet oder Laptop unseren Video "Spielend lernen". Dazu passend kannst du unsere Give-aways verteilen: Bälle mit Übungsanleitung.

Die Bälle sind mit unserem Logo und der Website bedruckt.

Die Anleitungen enthalten ebenfalls die Verbands-Anschrift (Website), einen QR-Code auf unsere Website und ein Stempelfeld für deine Praxis-Adresse und bilden somit einen wichtigen Werbeträger, der die Besucher deines Standes auch nach der Messe an dich erinnert und gleich die Kontaktdaten liefert.

PowerPoint Präsentationen: Momentan stehen dir unsere Präsentationen "Info INPP" und "Was sind Reflexe?" zur Verfügung.

Die Bedeutung des Gleichgewichts: Lass die Besucher kleine Aufgaben lösen wie Zählen, Kopfrechnen, Buchstabieren, rückwärts Buchstabieren, einen Ball auf dem Kopf balancieren, Bälle werfen etc. Dann lass sie die selben Aufgaben lösen, während sie auf einem Wackelbrett stehen. Welchen Einfluss hat es auf ihre kognitive Leistung? Wie sicher sind sie in der motorischen Aufgabe?

Informationen zu eigenem Therapie-Angebot wie JIAS, Visual Training etc.

Die Themen können sich auch wiederholen.

2. Werbung für diesen Plan machen

Der Tagesplan wird öffentlich, indem er an einer Anschlagtafel oder in einer Bildprojektion mit den Themen vorgestellt wird.

- So können sich Besucher besser orientieren.
- Sie haben einen Grund, an deinen Stand *zurück* zu kommen.

3. Wettbewerb mit Schätzen, Fischen, Fühlen, Geschicklichkeit, blind Gegenstände nach Gewicht sortieren, Zielschiessen etc.

Fühlkiste: Das Tischtuch hat Öffnungen, durch welche die Kinder greifen können. Eine Fühlkiste hinter dem Tischtuch kann mit Füllmaterial und Gegenständen vorbereitet werden. (Hinweis: als Füllmaterial Kirschsteine, Sagex oder etwas verwenden, das man gut aufnehmen/aufwischen kann!)

4. Mit Gästen Spiele spielen

Der Homo Ludens möchte spielen. Ob Quiz oder Geschicklichkeitsspiele – Hauptsache, jeder kann teilnehmen.

5. Bilder verführen!

Zeige auf einem Laptop/Tablet zum Beispiel: eine Präsentation, ein Interview mit zufriedenen Kunden, einen Video von ausgewählten Übungen, ein paar Kernaussagen, "Symptome" von persistierenden Reflexen, Videos.

6. Besondere Angebote

Gib deinen Besuchern ein Angebot, das sie motiviert, bald nach der Messe mit dir Kontakt aufzunehmen, z.B. :

Gutscheine für eine Dienstleistung nach dem Messebesuch, Rabatt, Gutschein für die Teilnahme an einem Kurs, für einen Infoabend, für eine Gratis-Begutachtung eines ausgefüllten Fragebogens mit Besprechung etc.

7. Geschenke

Verteile kleine Werbegeschenke, die mit INPP zusammen Sinn machen, z.B. unseren Ball mit Anleitung. Diese Ballspiele können natürlich auch gerade am Stand gespielt werden.

Weitere Ideen: Crazy straws, kleine Spiele etc.

8. Presse

Mit so einem attraktiven Stand kann es durchaus sein, dass ein Journalist dich und deinen Stand entdeckt. Sei vorbereitet in zwei bis drei Sätzen das Wesentliche über Neuromotorische Entwicklungsförderung zu erzählen! Bereite ev. eine Pressemappe vor.

9. Informationsmaterial am Messestand verteilen

Halte Informationsmaterial für die Besucher bereit! Verband-Flyer, Flyer deiner Praxis etc.

Bereite eine Liste vor, wo sie sich für Kontaktaufnahmen/Newsletter/die Zusendung von INPP-Fragebögen eintragen können.

10. Live-Atmosphäre erzeugen

Am besten kommen häufig Messestände an, die Objekte nicht in steriler Ausstellungsatmosphäre präsentieren, sondern während der Anwendung. Selbst Salatreiben und Küchengeräte in der Anwendung faszinieren Menschen derart, dass sie stehenbleiben!

- Wenn du nicht Gelegenheit hast, an eigentlichen Kinder- oder Lernmessen teilzunehmen, denke auch an folgende Möglichkeiten, einen Stand aufzubauen: Wochenmarkt, Flohmarkt, Advents-/Samichlausmarkt, Dorffest, Kinderbörse, -buchladen, -bibliothek, Schulhausanlässe, Sportanlässe, ausgewählte Museen, die gerade Kinder/Familien ansprechen etc.

Weitere Ideen und Adressen findest du über:

Familyfirst.ch

Lolabrause.ch/Kurse

Ideesport.ch Minimize und Open Sunday

Instep-online.ch

Kikuka.ch für Region Zürich

Spieleninbern.ch

Mamalicious.ch (Schweizer Netzwerk für selbständig erwerbende Mütter)

Infoklick.ch (Kinder- und Jugendförderung regional organisiert)

Formelfun.ch (Spielhalle)

u.v.a.m.

Nach der Messe:

Es ist natürlich dein Interesse, dass du möglichst bald nach der Messe schon einen feststellbaren Rücklauf hast. Dies kannst du unterstützen, indem du:

- an der Messe Gutscheine verteilst
- zeitlich beschränkte Rabatte anbietest
- deine Jahresplanung mit Kursen, Info-Abenden, Tag der offenen Tür etc. mitteilst
- eine Liste auflegst, in der sie sich eintragen können mit der Bitte um Kontaktaufnahme, Zusendung von Fragebögen, Zusendung von Newsletter etc.

*Lagerung der Bälle: Im Moment sind die Bälle bei Ruth Achermann, der Lagerort wird an der GV 18 bestimmt; sie kosten CHF 2.—pro Stück. Dazu erhältst du die gleiche Anzahl Anleitungen mit den Übungen, auf denen du deinen Praxisstempel anbringen kannst.