



Dirk.Kluppel@pfiffikus-Agentur GmbH

Leitfaden zu dem Präsentationsstand für

landservice.de -Betriebe

Impressum

Herausgeber:
Landwirtschaftskammer NRW
Referat 22, Landservice, Regionale Vermarktung
Nevinghoff 40
48147 Münster
landservice@lwk.nrw.de
www.landwirtschaftskammer.de

Projektteam:
Anna-Katharina Horst
Anna-Katharina.Horst@lwk.nrw.de
Telefon 0228 703-1592
Annette Höfinghoff
Annette.Hoefinghoff@lwk.nrw.de
Telefon 0 23 03 96161-52

Stand: 11/2010

Erstellt im Rahmen der Landesinitiative „Erschließung neuer Aktivitätsfelder für Unternehmerfamilien und Beitrag zur Verbraucherinformation (LINA).

Nachdruck - auch auszugsweise – sowie Weitergabe mit Zusätzen, Aufdrucken oder Aufklebern ist nur mit Genehmigung des Herausgebers gestattet.

INHALT

	Seite
1. Tipps für die Gestaltung von Ausstellungen	3
2. Aktionen am Stand	5
2.1 Tipps zu Gewinnspielen	7
2.2 Tipps für Kostproben	9
2.3 Merkblatt zu Hygienevorschriften	11
3. So arbeiten Sie während der Ausstellung	14
4. Dokumentation und Erfolgskontrolle	15
5. Vorlagen auf CD	16

Vordrucke für Gewinnspiele

Einsatzplan

Dokumentationen für Messekontakte

1. Tipps für die Gestaltung von Ausstellungen

1. Bei Ausstellungen auf Messen oder in Hallen werden in der Regel **nicht brennbare oder schwer entflammbare Materialien** verlangt (Bezugsadressen erfahren Sie über die Messe-/Ausstellungsleitung)
 - z.B. schwer entflammbare Textilien wie Vorhänge, Tischdecken, Deko-Stoffe usw.
 - imprägnierte Stroh- und Heu-Dekorationen (es gibt dafür spezielle Sprays)
2. **Wenn Ausstellungsstücke auf Tischen oder anderen ebenen Flächen** stehen:
 - Ausstellungsstücke auf verschiedene Höhen bringen
 - dazu stabile Kartons, Kisten u.ä. verwenden, Tipp: Styroporblöcke sind leicht und erstaunlich stabil
 - darüber einfarbige Tischdecken oder Stoffbahnen legen, Tipp: billige Stoffe im Ausverkauf besorgen
 - der Untergrund muss die Ausstellungsstücke hervorheben, deshalb auf die Farbauswahl achten
3. **Motto der Ausstellung** ansprechend formulieren und deutlich sichtbar anbringen (Verbraucher muss sofort erkennen, worum es geht und neugierig werden)
4. **Beschriftungen**: schwarzen, dicken Stift verwenden, deutlich und groß genug schreiben oder entsprechende Computerausdrucke verwenden
5. **Körbe** setzen z.B. Obst und Gemüse richtig in Szene, Tipp: eine Auswahl an verschieden großen Körben anschaffen
6. **Passen Sie auf die Ausstellungsstücke auf**, denn
 - manche Besucher/innen halten die Ausstellung für einen Selbstbedienungsladen
 - Schilder mit der Aufschrift "Bitte nicht berühren" wirken erstaunlich gut
 - Kugelschreiber festbinden (z.B. zum Ausfüllen von Fragebögen)
 - Ansichtsexemplare von Broschüren o.ä. unbedingt kennzeichnen ("nur zur Ansicht"), evtl. die Rückseite der Broschüre mit doppelseitigem Klebeband auf dem Untergrund festkleben
 - Wenn besonders "Hartnäckige" es trotzdem schaffen: nicht ärgern!
7. **Plakate, Poster o. ä. nach folgenden Grundsätzen gestalten**:
 - beim Erstellen immer fragen: was interessiert den Verbraucher?
 - durch Farben, Formen, Figuren, Comics, Fotos o.ä. die Aufmerksamkeit erregen, aber nicht "erschlagen"
 - in einem Titel deutlich machen: worum es geht
 - so wenig Text wie möglich (dadurch erübrigt sich evtl. ein Titel)



- gut lesbare Schrift
- Anzahl gering halten (nicht mehr als 10 bis maximal 15 Stück, danach geht das Interesse verloren)
- Plakate auf farblich neutralem Untergrund aufhängen

8. **Wetterfeste Ausstattung:** Fotos, Poster usw. lassen sich vor Feuchtigkeit und Verschmutzung am besten durch Einschweißen (Laminieren) schützen. Bis zum Format DIN A3 bieten Kopierläden oder z.T. auch Baumärkte Laminierungen an. Für größere Formate gibt es spezielle Laminier-Firmen (Suche z.B. über Branchenfernsprechbuch, evtl. auch über Stichwort Werbung o.ä.)

9. **Licht setzt Akzente**, deshalb evtl. Beleuchtung installieren

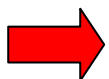
10. Die **kostenlose Abgabe** von Dingen (z.B. Rezepte, Äpfel) deutlich kennzeichnen: "Zum Mitnehmen" oder "Greifen Sie zu!"

11. Auf **genügend Platz für die Besucher/innen** achten, d.h. Gänge zwischen Ausstellungswänden oder Tischen sollten mindestens zwei Meter breit sein (bei großen Veranstaltungen: Absprache mit Ordnungsamt bzw. Feuerwehr empfehlenswert)

12. Sogenannte **"interaktive" Ausstellungen kommen besonders gut** an, denn die Besucher/innen dürfen selbst aktiv werden, z.B.

- Klappen hochheben, um darunter etwas nach zu schauen
- etwas in die Hand nehmen und genauer betrachten
- etwas "Verstecktes" suchen und damit die eigene Neugier befriedigen
- etwas durch eine Lupe ansehen
- die Sinne einsetzen
- usw.

13. **Damit bei den Besucher/innen etwas "hängen bleibt":** zur Ausstellung ein Quiz anbieten, dessen Fragen die Besucher/innen nur beantworten können, wenn sie sich die Ausstellung genau angesehen haben



Für Fragen sollte immer ein/e Ansprechpartner/in zur Verfügung stehen!



2. Aktionen am Stand

Überraschen Sie das Publikum mit dem Besonderen, das Sie mit Ihrem Angebot zu bieten haben: ein authentisches „Landerlebnis“!

Wecken Sie den Spieltrieb und sprechen Sie den Geschmacks-, Tast-, Geruchs- und/oder Hörsinn an - passend zu Ihrem Angebot!

A Tasten – indoor und outdoor

Tast-Memory – geeignet für Gewinnspiel

a) Von den 10 Tastsäcken werden jeweils zwei mit gleichem Inhalt gefüllt. Besucher Ihres Standes sollen den Inhalt ertasten und heraus finden, welche beiden Säcke jeweils zusammengehören.



Tastsäcke – geeignet für Gewinnspiel

b) Besucher Ihres Standes sollen den Inhalt der Tastsäcke ertasten und nennen/aufschreiben.

Material, vorhanden	10 Tastsäcke, je 100 cm x 15 cm 1 Korb
Themen für Füllungen	<p>Variante Tast-Memory</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jahreszeiten: z.B. Herbst: Früchte, Nüsse, Bucheckern, Kastanien... 2. Bauernhof: z.B. Federn, Eierschalen, Heu, Stroh, Futterpellets, Holz, Getreide <p>Variante Tastsäcke</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jahreszeiten: z.B. Herbst: Früchte, Nüsse, Bucheckern, Kastanien... 2. Bauernhof: z.B. Federn, Eierschalen, Heu, Stroh, Futterpellets, Holz, Getreide 3. 5 Gegenstände passen zusammen, 1 Gegenstand fällt „aus der Reihe“ 4. 1 Gegenstand passt zum Thema der Ausstellung

B Riechen – indoor und outdoor

Riech-Gläser

5 Gläser werden mit duftendem Inhalt gefüllt. Die Besucher Ihres Standes sollen die Inhalte nennen / aufschreiben.

Material, vorhanden	5 schwarzlackierte Gläser, „Verschluss“ mit schwarzem, doppelagigem Tüll Bast
Themen für Füllungen	<ol style="list-style-type: none"> 1. „Kräuter“ Pfefferminz, Fenchelsamen, Lavendel, Kümmel, Petersilie 2. „Land erleben“ Heu, frisches Gras, Moos, Erde, Zwiebel, Rinde, Geräuchertes, ... 3. 5 Gerüche passen zusammen, 1 Geruch fällt „aus der Reihe“. 4. 1 Geruch passt zum Thema der Ausstellung.



Weitere Ideen finden Sie auf der CD-ROM „Ächtschen ist angesagt – 1000 Pfiffige Spielideen für die Öffentlichkeitsarbeit“. Näheres hierzu unter

<http://www.landwirtschaftskammer.de/landwirtschaft/eunde/medienverbraucher/index.htm>.

2.1 Tipps zu Gewinnspielen

Achtung: Gewinnspiele, bei denen die Teilnehmer einen Einsatz leisten müssen, z.B. bei Losverkauf, müssen beim Ordnungsamt angemeldet werden!

1. Gewinnspiele haben mehrere **Vorteile**, denn sie

- sind publikumswirksam,
- haben einen hohen Aufmerksamkeitswert,
- machen möglich, dass während der Durchführung oder bei der Gewinnverteilung Fachinformationen gut angebracht werden können und
- sprechen gleich mehrere menschliche "Instinkte" an:
 - die Neugier,
 - den Spieltrieb,
 - den Wettkampfgeist (den anderen ausstechen / übertrumpfen),
 - den "Hamstertrieb" (es gibt etwas kostenlos) und
 - den „Futterneid“ (wenn es beim Gewinnspiel um etwas Essbares geht).



2. Klare Anweisungen und gerechte Bewertung

Den meisten Teilnehmer/innen macht es einfach Spaß, bei dem Gewinnspiel mit zu machen. Aber es gibt auch viele - vor allem Kinder - die einen enormen Gerechtigkeitssinn zeigen und bei Unkorrektheiten oder allzu lockerer Bewertung richtig sauer reagieren.

Deshalb sollten die eingesetzten Kräfte bei der Durchführung ein paar Dinge berücksichtigen:

- Ablauf des Spieles und Bedingungen verständlich erklären
- darauf achten, dass die Spielregeln eingehalten werden
- durch lockere Sprüche, freundliches Anfeuern, Einbeziehen des Publikums usw. dem Spiel die "Verkniffenheit" nehmen
- großzügig bei der Bewertung sein, aber gerecht gegen alle Mitspieler/innen
- die Gewinn-Bedingungen des Spiels ganz deutlich machen, am besten schriftlich (siehe Beispiel unten)

3. Ein paar Worte zu den Gewinnen

- wer sich anstrengt, möchte auch etwas gewinnen
- Bedingungen der Gewinnverteilung vorab überlegen:
 - Gewinn sofort nach dem Spiel verteilen oder
 - im Rahmen einer Verlosung vor mehr Publikum verteilen (s. u.)
 - Gewinner/innen müssen bei der Verteilung anwesend sein oder Gewinne werden auch zugeschickt
 - bei aufwändigen Verlosungen zu bestimmten Uhrzeiten: die Gewinne vorher festlegen, evtl. sogar ausstellen
- eine "Glücksfee" aus dem Publikum mit einbeziehen (am besten ein Kind)
- Gewinne entsprechend dem Thema des Standes / der Veranstaltung usw. aussuchen (z.B. Netz Kartoffeln mit zusammengerolltem Rezept "Kartoffelsuppe")
- der Wert der Gewinne ist meist zweitrangig
- bei "anstrengenden" Wettspielen: Trostpreise für die Verlierer bereit halten



4. Die Bedingungen müssen klar werden!

Beispiel für eine Ankündigung

Wir verlosen

unter den richtig ausgefüllten Quizbögen

jeweils um

13:00 Uhr

15:00 Uhr

17:00 Uhr

1. Preis: 5 kg leckere rheinische Äpfel

2. Preis: 2,5 kg genauso leckere Äpfel

3. Preis: 2 Rezepthefte rund um den Apfel

Die Gewinner müssen bei der Verlosung anwesend sein!

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

2.2 Tipps für Kostproben

1. Obwohl Kostproben an sich schon die **Besucher/innen anlocken**: die Leute ansprechen
 - Ihnen die Platten "unter die Nase halten" und
 - die eigene Begeisterung mit rüberbringen die Wände hell, glatt, fugenlos und leicht zu reinigen
2. **Kostproben sind ausgesprochen absatzfördernd**, deshalb
 - Direktvermarkter/innen ansprechen, die die Produkte aus der Kostprobe zum Kauf anbieten
 - deren Stände in unmittelbarer Nähe zum Kostproben-Stand platzieren
3. **Entscheidung: Einweggeschirr oder Spülen?**
 - bei Einweggeschirr gibt es häufig Sonderauflagen (beim Ordnungsamt nachfragen)
 - überlegen, ob ein Spülmobil lohnt (evtl. mit anderen Ständen gemeinsam), Anbieteradressen stehen im Branchenfernsprechbuch oder sind bei Wasserwerken zu erfragenwenn Sie selbst spülen:
 - Hygienevorschriften abklären
 - genügend Spülutensilien einplanen: (Schüsseln, Abtropfgestelle, Spülmittel, Bürsten, Lappen, Geschirrtücher, Handtücher)
4. **Platten zum Anreichen**
 - Edelstahl wirkt "blitzsauber", ist aber schwer
 - Kunststoff ist leicht, wirkt aber nicht so „edel“
 - Proben nicht zu eng auf der Platte anrichten, damit beim Zugreifen nicht das daneben liegende Stück berührt wird
 - evtl. zum Greifen Zahnstocher in die Proben stecken (Schale für benutzte Zahnstocher aufstellen)
5. **Rezepte zum Mitnehmen auslegen**, denn die Besucher/innen wollen Ihre Kostprobe zu Hause nachmachen
 - die Rezepte sollten immer erprobt sein
 - möglichst nur ein Rezept pro Blatt (DIN A4 oder 5)
 - Grundfarbe möglichst hell, sonst ist die Lesbarkeit zu schlechtRezeptblätter in eine Zettelbox o. ä. legen, damit nicht nach jedem Windhauch eine "Sammelaktion" erfolgen muss
6. **Servietten** (kleinste Abmessungen und dünnes Papier reichen aus)



7. **Müll** sammeln und entsorgen
 - Mülleimer mit Schwingdeckel: Besucher blicken nicht auf die Abfälle, macht aber mehr Arbeit
 - genügend Müllsäcke einplanen (Eimer öfter mal leeren wegen Wespen u.a.)
 - klären, wo es eine Müllsammelstelle gibt

8. **abwaschbare Tischdecken** (kostengünstige Lackfolie gibt es in vielen Farben und Mustern)

9. **Block und Stift** für eigene Notizen bereitlegen



2.3 Lebensmittelhygiene für Verkaufsstände auf Märkten, Volksfesten und ähnlichen Veranstaltungen

Wer Lebensmittel oder Speisen an Dritte abgibt, muss sicherstellen, dass ein Gast oder Kunde durch diese Lebensmittel nicht geschädigt wird. Um einwandfreie Lebensmittel zu gewährleisten, müssen Standbetreiber hygienische Mindestanforderungen einhalten.

Diese gelten auch für den nicht gewerblichen Bereich!

A

Mindestanforderungen an die Verkaufseinrichtung (Stand bzw. Verkaufswagen)

1. das Dach regendicht und hinreichend abfallend, um die Lebensmittel vor Sonne, Regen und anderen Witterungseinflüssen zu schützen
2. die Wände hell, glatt, fugenlos und leicht zu reinigen
3. ein geschlossener Fußboden, der leicht zu reinigen ist
4. Verkaufs- und Arbeitstische, die leicht zu reinigen sind und eine glatte Oberfläche haben
5. Trennung der unreinen von den reinen Bereichen muss möglich sein, z.B. Lebensmittelausgabe getrennt von der Abfallsammlung
6. Gegenstände, die mit Lebensmitteln in Berührung kommen, müssen einwandfrei, sauber und leicht zu reinigen und zu desinfizieren sein
7. es müssen geeignete Temperaturbedingungen eingehalten werden können, z. B. Kühlung von empfindlichen Lebensmitteln bis maximal +7 °C oder Heißhaltung bei mind. 65 °C
8. der Verkaufsstand muss mit einer Handwaschgelegenheit mit fließendem Wasser, Einweghandtüchern und Seifenspender ausgestattet sein. Außerdem muss eine Abwasserentsorgung vorhanden sein
9. das verwendete Wasser muss Trinkwasserqualität haben
10. für die Sammlung von Abfällen muss eine ausreichende Zahl von sauberen und verschließbaren Behältern zur Verfügung stehen



Falls Lebensmittel vor dem Verkauf an einem anderen Ort hergestellt werden sollen, müssen die benutzten Räumlichkeiten die Anforderungen des geltenden Hygienerechts erfüllen. Deshalb wird empfohlen, hierfür gewerbliche Räume zu benutzen.

B Anforderungen an den Umgang mit Lebensmitteln am Stand

1. Unverpackte Lebensmittel (außer Obst und Gemüse) müssen durch eine Abschirmung (z. B. durch Thekenaufsatz, Abdeckhaube) von den Käufern abgeschirmt werden, so dass diese weder von vorn noch von oben berührt oder in anderer Weise - z. B. durch Anhauchen oder Anhusten - nachteilig beeinflusst werden können.
2. Die angebotenen Produkte sind mit den vorgeschriebenen Kennzeichnungsmerkmalen zu versehen, (z.B. verwendete Zusatzstoffe, Preisangaben).
3. Behältnisse mit unverpackten Lebensmitteln dürfen nur übereinander gestapelt werden, wenn dadurch die Lebensmittel weder mittelbar noch unmittelbar nachteilig beeinflusst werden. Es sollten grundsätzlich fest verschlossene Behältnisse benutzt werden.
4. Falls Lebensmittel gereinigt werden, muss eine geeignete Vorrichtung vorhanden sein, die vom Handwaschbecken getrennt ist.

Beim Bearbeiten oder beim Verkauf von leicht verderblichen Lebensmitteln gelten zusätzlich folgende Anforderungen:

Leicht verderbliche Lebensmittel sind Lebensmittel, die im ungekühlten Zustand eine Haltbarkeit von weniger als 1 Woche haben; hierzu zählen Lebensmittel, die mit Fleisch, Fisch, Eiern oder Milch hergestellt werden sowie Speiseeis und Backwaren mit nicht durch gebackener Füllung.

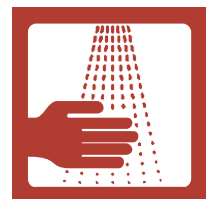
1. Die Lebensmittel müssen gekühlt und in geeigneten, nicht zweckentfremdeten Behältnissen transportiert werden.
2. Die Behälter dürfen nicht direkt auf dem Boden stehen (Keimverschleppung).
3. Werden empfindliche Lebensmittel zugeliefert oder zugekauft, so sind diese bei Wareneingang auf folgende Kriterien zu prüfen (Wareneingangskontrolle):
 - **Sauberkeit**
 - **geforderte Kühltemperatur (7°C bzw. -18°C)**
 - **ordnungsgemäße Etikettierung**
 - **Mindesthaltbarkeitsdatum (MHD)**
4. Rohe Hackfleischprodukte (wie z.B. Mett, Mettbrötchen, frische Bratwurst, geklopftes Fleisch) dürfen nicht angeboten werden
5. Lebensmittel mit Bestandteilen von rohen Eiern, (z.B. selbst hergestellte Mayonnaisen oder Tiramisu) sollten ebenfalls nicht angeboten werden
6. Während des Verkaufs darauf achten, dass
 - bei langen Standzeiten die Lebensmittel immer wieder zwi-schendurch abgedeckt und gekühlt werden
 - Türen der Kühleinrichtungen nicht unnötig offenstehen



C Anforderungen an das Personal und seine Tätigkeit

Wer leichtverderbliche Lebensmittel herstellt, bearbeitet oder unverpackt verkauft, muss vor Ort ein gültiges amtsärztliches Gesundheitszeugnis, bzw. die Bescheinigung über eine erfolgte Belehrung nach dem Infektionsschutzgesetz mit entsprechender Erklärung vorlegen können (ggf. eine beglaubigte Kopie).

1. Personen, die mit Lebensmittel umgehen, müssen gesund sein, d.h. frei von ansteckenden Krankheiten, infizierten Wunden, Hautinfektionen oder Geschwüren.
2. Lange Haare müssen zusammengebunden werden, außerdem sollten Personen am Stand keinen Handschmuck tragen und kurze, unlackierte und saubere Fingernägel haben
3. Anstelle von Straßenkleidung sollte eine saubere, kochfeste Schürze oder helle Baumwollkleidung getragen werden
4. Essen, Trinken und Rauchen im Bereich des Verkaufsstandes ist unzulässig
5. Finger ablecken, am Kopf und im Gesicht kratzen ist zu vermeiden
6. Beim Husten und Niesen ein Einwegtaschentuch vorhalten, von den Lebensmitteln abwenden und anschließend die Hände waschen
7. Lebensmittel möglichst wenig mit den Händen berühren; entsprechende Hilfsmittel (z.B. Heber, Gabeln) einsetzen
8. Auf Sauberkeit am Arbeitsplatz und im Verkaufsbereich achten:
 - Zwischenreinigungen durchführen
 - Arbeitsplatz aufräumen
9. gründliches Händewaschen vor Arbeitsbeginn, nach dem Toiletten-gang und beim Wechsel zwischen verschiedenen Arbeitsbereichen
10. Verletzungen an den Händen sofort und fachgerecht versorgen; anschließend Einmalhandschuh tragen
11. Für das Personal, das die Lebensmittel behandelt, müssen auf dem Verkaufsgelände hygienische Sanitäreinrichtungen vorhanden sein.



Im Schadensfall muss der Standbetreiber nachhaltig beweisen können, dass er seiner Sorgfaltspflicht in allen Bereichen nachgekommen ist. Dargelegt wird dies durch festgelegte Kontrollen und Maßnahmen z.B. regelmäßige Temperaturüberwachung oder Wareneingangs-Kontrollen mit Dokumentation.

Ein wichtiger Garant für die Erfüllung der Sorgfaltspflicht ist außerdem der Besuch einer Schulung zu grundlegenden Fragen einer Guten Hygienepraxis.

Sie haben Fragen oder wünschen eine Schulung zum Thema Hygiene?

Die Hygiene-Expertinnen der Landwirtschaftskammer NRW unterstützen Sie:

Petra Schulze Wettendorf: 02574 927-729
Petra.Schulze-Wettendorf@lwk.nrw.de

Margret Peine: 02761 833-081
Margret.Peine@lwk.nrw.de

3. So arbeiten Sie während der Messe

1. Informationsmaterial

Bei gemischten Ausstellungen und Messen: Image-Prospekt, Bild-Prospekte, Info - Flyer, Rezepte zu Saisonprodukten

2. Dienstplan / Standdienstordnung

- Kleidung im werbewirksamen Einheitslook (mindestens einheitliches Erkennungsmerkmal / -symbol) und Namenschild
- Benimm-Regeln aufstellen, damit u.a. folgende Fehler vermieden werden:
 - Essen und Trinken vor den Besuchern
 - Standpersonal steht uninteressiert herum
 - Besucher werden nicht angesprochen
 - Gespräch beenden, wenn sich der Besucher abweisend gibt
 - Killer- und Rot-Kreuz-Frage: „Kann ich Ihnen helfen?“
- Counter - Personal mit guten Kenntnissen zum Angebot, z.B. Herstellung, Verarbeitung, Vermarktung bei Lebensmitteln, Urlaubsregion bei Anbietern mit Urlaub auf dem Bauernhof
- Einteilung der Mitarbeiter für kleine Aufgaben, die zum großen Störfaktor werden können
 - Auslage von Prospekten
 - Sauberkeit des Standes
 - Überprüfung der Exponate
 - Ansprechpartner für Pressevertreter
 - Betreuung der Aktionen

Siehe: Kopiervorlage



4. Dokumentation und Erfolgskontrolle

Der Erfolg der Aktion kann nur gemessen werden, wenn vorher die Ziele gesetzt wurden

Ziele können sein:

- Imagepflege
- Fachbesucherkontakte
- Neukundenwerbung
- Präsentation eines – neuen – Angebotes
- Erhöhung des Bekanntheitsgrades
- Pressekontakte
- Sammeln von Erfahrungen und Anregungen – auch von Mitbewerbern

Wichtige Erfolgskriterien können sein:

- Presseberichte
- Neue und aufgefrischte Kontakte
- Rückmeldungen von Kunden / Gästen
- Zahl der Besucherkontakte

1. Dokumentieren Sie Ihre Messepräsentation mit Fotos!

Diese können Sie für Ihren Internetauftritt, Werbematerialien und Pressemitteilungen nutzen.

- Wichtig sind Bilder mit Erlebnischarakter: Standpersonal und Publikum im Gespräch, Besucher in Aktion mit den von Ihnen angebotenen Tasterlebnissen, ...
- Wenn Journalisten Ihren Stand fotografieren, lassen Sie sich die Bilder als Dateien auf einer CD zuschicken.

2. Kunden- und Pressekontakte auswerten

Führen Sie einfache Listen, mit denen Sie

- die Anzahl der Besucher und deren Zusammensetzung (z.B. Familien, 50+, ...)
- ausgegebenes Material (maximal die vier wichtigsten Prospekte)
- häufigste Fragen / Themen der Besucher an Ihrem Stand

erfassen!

Siehe: Kopiervorlage



5. Vorlagen

Siehe Anlagen und CD