



Checkliste für Aussteller interzum @home

Die nachfolgende Checkliste bietet Ihnen einen Überblick, woran Sie alles denken sollten und wann wichtige Fristen anstehen. Sie erhalten alle wichtigen Termine und Daten zur interzum @home (04.– 07. Mai 2021) auf einen Blick.

Im Vorfeld der interzum @home (bis 03.05.2021)

Erste Vorbereitungen	Unser Tipp
Melden Sie sich bis spätestens 20.04.2021 für die interzum @home an, um alle Funktionen nutzen und vorab einpflegen zu können. Senden Sie uns hierzu die ausgefüllten Anmeldeunterlagen per Mail an interzum@koelnmesse.de zu.	Die Anmeldeunterlagen finden Sie unter diesem Link: Anmeldeunterlagen interzum @home 2021
Werden Sie bereits jetzt auf der digitalen Plattform aktiv, um im Self-Service-Bereich Ihre Daten einzupflegen.	Die Zugangsdaten erhalten Sie automatisch kurz nach Ihrer Anmeldebestätigung. Das Projektteam hilft Ihnen gerne bei Fragen weiter.
Wer ist verantwortlich für alles Organisatorische? Definieren Sie Ansprechpartner und legen Sie einen Terminplan mit Deadlines an.	Kontrollieren Sie regelmäßig Ihre To-do-Liste und behalten Sie wichtige Termine im Auge.
Bereiten Sie Mailings oder Newsletter vor, um auf Ihren digitalen Messeauftritt aufmerksam zu machen.	Laden Sie Ihre Kunden ein, die digitale Variante der interzum in diesem Jahr zu entdecken.
Versenden Sie frühzeitig Ihre Kunden-Einladungen. Ab April 2021 stellen wir Ihnen Ticket-Codes für Besucher zur Verfügung, mit denen Ihre Kunden sich im Ticketshop einen kostenfreien Zugang auf die interzum @home sichern können.	Weitere Informationen zur Einlösung stehen Ihnen unter www.interzum.de/die-messe/tickets/ zur Verfügung.

Checkliste für Aussteller interzum @home

<p>Binden Sie Ihr Team rechtzeitig in die Planung mit ein und erstellen Sie am besten eine Anwesenheitsliste, sodass sichergestellt ist, dass stets Mitarbeiter online sind, wenn Ihre Kunden versuchen, Sie zu erreichen.</p>	<p>Ihre Mitarbeiter sollten erreichbar sein und die Besucher auf Ihr Unternehmensprofil einladen. Hierzu unsere Empfehlung hinsichtlich Mitarbeiterkapazität:</p> <p>Video-Audio-Showroom: min. 1 Person (um Besucher direkt zu empfangen)</p> <p>Networking: min. 1 Person (um sich proaktiv zu beteiligen und Besucher anzusprechen)</p> <p>Es könnte auch die Person übernehmen, die den Showroom betreut, sofern diese Off-Times hat. 2 Personen sind jedoch vorteilhafter.</p>
<p>Planen Sie frühzeitig die Mitarbeiterkapazität für Ihre Product Stage-Beiträge.</p>	<p>Die Product-Stage-Beiträge sind zwar vorproduziert, aber Sie sollten sicherstellen, dass der Chat, der parallel zum Product-Stage-Beitrag geöffnet wird, auch betreut und Anfragen beantwortet werden.</p> <p>Im Chat sollte min. 1 Person vertreten sein, um direkt Fragen zu beantworten oder auf anschließende Meeting-Wünsche einzugehen.</p> <p>Ihr Product-Stage-Beitrag ist direkt nach der Erstausstrahlung on-demand verfügbar und der zugehörige Chatroom ist jederzeit zugänglich. Haben Sie also auch nach der Erstausstrahlung ein Auge auf den Chat.</p>
<p>Planen Sie frühzeitig die Mitarbeiterkapazität für Ihre Round Tables.</p>	<p>Während des Round Table empfehlen wir, mit min. 2 Mitarbeitern im Einsatz zu sein (1 Person präsentiert und führt durch das Meeting, 1 oder mehrere weitere Personen betreuen und moderieren Fragen im Chat, Einlasswünsche).</p> <p>Laden Sie bereits vor dem Round Table Termin Besucher aktiv dazu ein.</p>
<p>Planen Sie frühzeitig die Mitarbeiterkapazität für die Besetzung eines Virtual Café.</p>	<p>Ein Virtual Café ist während der gesamten Messezeit von Besuchern auffindbar. Planen Sie daher für den gesamten Zeitraum min. 1 Person, die das Virtual Café betreut, Anfragen bearbeitet und präsent ist, damit Besucher nicht ins Leere laufen.</p> <p>Haben Sie eine zusätzliche Aktion geplant? Überlegen Sie, die Mitarbeiterkapazität im Virtual Café für den Zeitraum zu erhöhen.</p>

Konkrete Ziele und Maßnahmen festlegen

Definieren Sie zentrale Produkte für die Präsentation auf der digitalen Plattform. Welche Produkte oder Dienstleistungen bieten Sie an? Was sind Ihre Keywords, die Sie bei der Volltextsuche immer „top“ listen wollen?

Gestalten Sie die Darstellung Ihrer Unternehmens-Kachel, mit der Sie im Ausstellerverzeichnis gelistet werden.

Buchen Sie zusätzliche Leistungen, um hiermit Ihre Marke/Produkte perfekt in Szene zu setzen. Zum Beispiel einen zusätzlichen Product-Stage-Beitrag.

Unser Tipp

Die interzum @home bietet Ihnen vielfältige Möglichkeiten, neben Ihren Stammkunden auch neue Zielgruppen anzusprechen.

Durch Integration der Icons in das Design der Kachel heben Sie die Interaktionsmöglichkeiten hervor.

Entsprechende Angebote finden Sie hierzu unter: www.interzum.de/fuer-aussteller/ihr-digitaler-messeauftritt-2021/

Checkliste für Aussteller interzum @home

Überlegen Sie, welche Inhalte auf Ihrem Unternehmensprofil vorgestellt werden sollen. Richten Sie hierbei den Fokus am besten auf Bestseller und Neuerscheinungen.	Je interessanter Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen dargestellt werden, desto länger ist die Verweildauer der Besucher auf Ihrem Profil und die Verkaufschancen steigen. Zeigen Sie aber nicht alles! Sondern fordern die Besucher zur aktiven Kontaktaufnahme mit Ihnen auf, um wichtige Details zu erfahren.
Bewerben Sie Ihren Messeauftritt auf der eigenen Webseite und in Ihrer E-Mail-Signatur. Nutzen Sie die kostenlosen Werbemittel zur interzum @home, die Sie individuell anpassen können.	Weitere Informationen finden Sie hier: www.interzum.de/fuer-aussteller/besucher-management/kostenlose-werbemittel/
Definieren Sie Zielgruppen für Ihr „Netzwerk“.	Legen Sie Schlagwörter fest, nach denen Ihr Sales-Team nach Personen suchen kann.
Starten Sie mit der aktiven Kommunikation zu Ihrem digitalen Messeauftritt mit Social Media- und E-Mail-Kampagnen.	Bauen Sie immer einen Link zur Besucherregistrierung ein.
Bereiten Sie rechtzeitig den Upload Ihrer Inhalte zum offiziellen Messebeginn am 04.05.2021 vor. Stellen Sie sicher, dass Ihre Visuals, Ihr Content sowie Ihre Mitarbeiter-Berechtigungen rechtzeitig bearbeitet werden. Außerdem wird es ab dem 29.04.2021 ein Soft-Opening für Besucher geben, in dem Besucher sich mit der Plattform und den Funktionen vertraut machen können.	Bis zum Messebeginn am 04.05.2021 müssen Ihre Inhalte auf der interzum @home eingepflegt sein. Während des Soft-Openings können die Besucher Ihr Ausstellerprofil bereits einsehen.
Bereiten Sie rechtzeitig den Upload Ihrer Inhalte für die Productstage vor. Hierzu muss das Online-Formular zur Anmeldung ausgefüllt sowie das Video eingeschickt werden.	Bitte beachten Sie nachfolgende Deadlines: <u>Productstage Formular</u> : bis 15.04.2021 (bis 24:00 Uhr) <u>Einsendung Video</u> : bis 20.04.2021 (bis 24:00 Uhr)
Denken Sie daran, dass ein Round Table terminiert auf einen gewählten Tag und ein Zeitfenster der Messe ist und einen Teil des offiziellen Eventprogramms der interzum @home darstellt.	<u>Melden Sie Ihren Round Table an</u> und stimmen Sie mit uns das gewünschte Zeitfenster ab. Stellen Sie sicher, dass bis zum jeweiligen Datum/Zeitfenster Ihre Mitarbeiter gebrieft sind und der Content (z. B. eine Live-Präsentation via pptx/Desktopsharing) vorbereitet ist.
Denken Sie daran, dass bei Buchung eines Virtual Cafés , dieser innerhalb der offiziellen Messezeiten durchgehend geöffnet ist. Bei Interesse können Sie sich beim Projektteam der interzum @home melden.	Stellen Sie sicher, dass bis zum 03.05.2021 (bis 24:00 Uhr) Ihre Mitarbeiter gebrieft sind und der Content vorbereitet ist, den Sie live an den Tischen Ihres Virtual Café vorstellen (z. B. jede halbe Stunde Produktpräsentation XY)
Bereiten Sie Ihr internes Sales-Briefing für Mitarbeiter vor. Lernen Sie die verschiedenen Funktionen der digitalen Plattform kennen.	Stellen Sie sicher, dass sich Ihre Mitarbeiter vor Messebeginn auf der Plattform registriert und sich mit den unterschiedlichen Funktionen vertraut gemacht haben.
Legen Sie Rollen und Verantwortlichkeiten fest (z. B. Moderator im öffentlichen Showroom, Screening der Besucher, erste Kontaktaufnahme).	Eine freundliche digitale Begrüßung Ihrer Besucher ist der beste Einstieg in ein erfolgreiches Meeting.
Stellen Sie sicher, dass jeder Mitarbeiter sein Profil gepflegt und ein Profilbild hinterlegt hat.	Auf der interzum @home sind wir erstmal alle inkognito unterwegs. Ein freundliches Profilbild reduziert die Kontakthemmnungen untereinander und ermöglicht uns allen einen ersten Eindruck von unserem Gesprächspartner zu erhalten.

Checkliste für Aussteller interzum @home

Während der interzum @home (04.-07.05.2021)

Was ist wichtig während der Veranstaltung?	Unser Tipp
Stellen Sie sicher, dass zu jeder Zeit genügend Ansprechpartner aus dem Team zur Kontaktaufnahme bereitstehen.	Durch einen nicht besetzten Showroom gehen Ihnen wichtige Leads verloren.
Laden Sie Besucher aktiv zu Terminen und Meetings ein.	Nutzen Sie dafür die verschiedenen Einladungsoptionen der Plattform.
Wählen Sie passende Aktionen und Angebote aus, um Ihre Besuche zu aktivieren und Leads zu generieren.	Bewerben Sie z. B. aktiv Sonderangebote.
Bringen Sie sich aktiv in die interzum @home ein.	Besuchen Sie z. B. öffentliche Talkrunden, um neue Kontakte zu knüpfen. Kontaktieren Sie Teilnehmer per Text-Chat oder Audio-/Video-Message. Chatten Sie mit im Fachprogramm und erhöhen so Ihre Sichtbarkeit bei den Besuchern.
Suchen Sie über das visuelle „Netzwerk“ nach relevanten Kontakten und Unternehmen.	Nutzen Sie die Keywords, die Sie zuvor festgelegt haben.
Kontaktieren Sie interessante Teilnehmer in den Chats des Fachprogramms.	Nutzen Sie dafür gezielt die verschiedenen Kontaktfunktionen.

Nach der interzum @home (ab 08.05.2021)

So machen Sie das Beste aus Ihrem Messeauftritt!	Unser Tipp
Ihre Inhalte werden auch nach dem 08.05.2021 für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer zur Verfügung stehen. Programm-Beiträge sind „On-Demand“ verfügbar. Sammeln Sie auch nach der interzum @home wertvolle Leads.	Binden Sie die Links zu Ihren Programm-Beiträgen auch nach der Veranstaltung noch in Ihre Kommunikation ein.
Bringen Sie sich bei Ihren (Neu-)Kunden auch nach der Veranstaltung in Erinnerung.	Versenden Sie „Dankeschön“-E-Mails mit einer Zusammenfassung, Kontaktinformationen und den Links zu eigenen Video-Beiträgen an Kunden, Kontakte und neue Leads.

Wir freuen uns schon auf die digitale interzum @home