

SVSM Academy
„Anders als alle andern“

Internationale Messeplattformen besser nutzen

Dr. Roman H. Bolliger
Zürich, 4. November 2010

Swiss Circle[®]
• • • • • • • • • •

International Real Estate Marketing

„Anders als alle andern“

Internationale Messeplattformen besser nutzen

SVSM Academy, Zürich, 4. November 2010

Swiss Circle
International Real Estate Marketing

Agenda

- Positionierung
- Internationale Immobilien-Messen

Positionierung

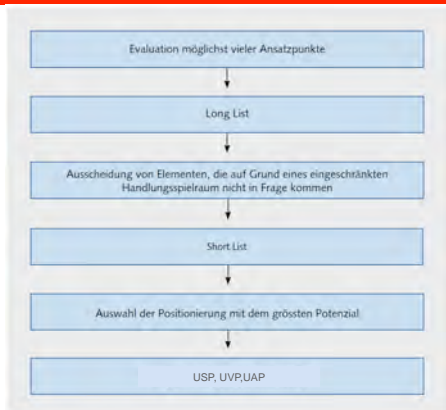


Positionierung

Wahrnehmung eines Angebots durch potentielle Kunden
sowie die Steuerung dieser Wahrnehmung.

Welche Mitbewerber müssen berücksichtigt werden, wie
wird deren Angebot von den Kunden wahrgenommen und
wie lässt sich das eigene Angebot von demjenigen der
Mitbewerber abgrenzen?

Positionierungsprozess



Positionierungsfelder für Standorte

- Geografie
- Natur
- Wirtschaft
- Kultur
- Architektur
- ...

Marketing

- Instrumente
 - Werbung, Public Relations, Direct Marketing, Verkauf ...
- Internationale Plattformen?

Immobilien- und Standort-Messen



You can't email a handshake.



Internationale Messen

- Mipim Cannes
- Expo Real München
- MapiC Cannes
- International Property Show Dubai
- Mipim Singapore
- ...

Messen: wirkungsvoll aber teuer



Optimierung mit Swiss Circle

- Schaufenster für Schweizer Unternehmen und Standorte
- Marketingorganisation für Immobilien und Standorte
- Konstante Präsenz der Schweiz seit 15 Jahren
- 100% privat finanziert und unabhängig
- Effizienzsteigerung durch Konzentration der Kräfte

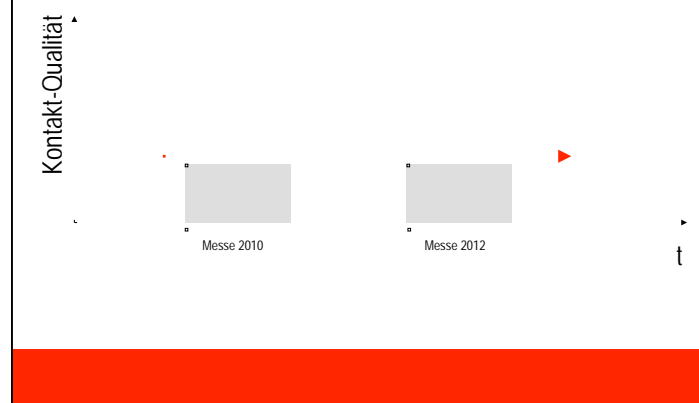
Internationale Messen im Vergleich

	Mipim	Exporeal
Ort	Cannes	München
Datum	Mitte März	Anfang Oktober
Anzahl Besucher	über 20'000	über 20'000
Messeintritt für Besucher	€ 1'600.-	€ 325.-
Anzahl Aussteller	ca. 2'000	ca. 1'500
Anzahl Länder	ca. 70	ca. 60
Standkosten als Alleinaussteller	ab CHF 80'000.-	ab CHF 60'000.-
Standkosten mit Swiss Circle	ab CHF 10'000.-	ab CHF 10'000.-
Charakterisierung	Kontaktmesse	Arbeitsmesse

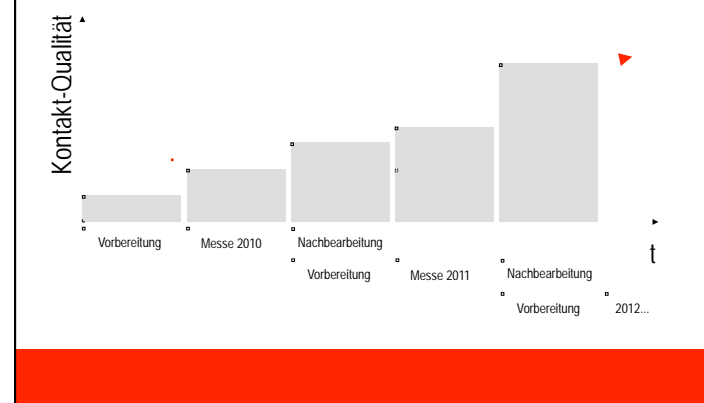
Kontaktqualität ist entscheidend



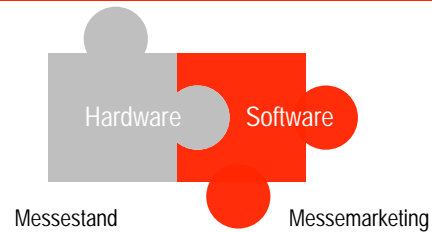
Stagnierende Kontaktqualität



Steigende Kontaktqualität



Messemarketing



Die häufigsten Fehler

- Die Messe wird als operative Massnahme betrachtet.
- Das Potenzial einer Messe wird ungenügend genutzt.
- Die Vorbereitungsphase wird unterschätzt.
- Botschaften werden zuwenig prägnant kommuniziert.
- Am Messestand wird gewartet, bis etwas passiert.
- Die Nachfassphase wird vom Alltag überrollt.

Also...

- Integrieren Sie Ihre Messeaktivitäten in Ihre Strategie!
- Nutzen Sie das grosse Potenzial von Messen!
- Bereiten Sie sich gut auf Messen vor!
- Kommunizieren Sie klar auf dem Messestand! (KISS)
- Agieren Sie am Messestand!
- Planen Sie eine Messe-Aufarbeitung ein!

Vom Nutzen einer Fachmesse

- Effektive Kundenpflege
- Effiziente Kundenakquisition
- Direkter Dialog
- Keine Streuverluste
- Verstärkung durch gemeinsamen Auftritt
- Belebung des eigenen Unternehmens

Zielgruppen

- Investoren
 - Nutzer
 - Dienstleister
 - Mittler
 - Branche
- im Ausland und
aus der Schweiz

Ziele



Messe-Marketing

- Vor der Messe
- Während der Messe
- Nach der Messe (= Vor der Messe)

Messe-Marketing

- Vor der Messe
- Während der Messe
- Nach der Messe (= Vor der Messe)

Messe-Vorbereitung

- Messeziele
- Messebudget
- Messestrategie
- Sensibilisieren: Kick-off-Meeting
- Datenbasis: Kontaktdatenbank bereinigen
- Kontakte vorbereiten: Fixierung erste Meetings

Messe-Vorbereitung

- Website aktualisieren
 - Eigene Website
 - www.swisscircle.ch

The screenshot shows the Swiss Circle website homepage. The header includes the logo and the tagline "Das Fenster zur Welt für Schweizer Immobilien, Standorte und Dienstleistungen." Below the header is a navigation menu with options like Home, Networking, Messen, and Swiss Circle Member. The main content area features a large banner image of an Expo Real event. Below the banner, there is a section titled "Erfolgreiche Expo Real 2010!" with a sub-image and text describing the success of the event. To the right, there are sections for "News" and "Termine" with links to related content.

The screenshot shows the Swiss Circle website member profile page for "bern.ch". The header is the same as the homepage. The main content area is titled "Details Member & Friends:" and displays the following information:

Firma	Wirtschaftsförderung Region Bern
Adresse	Waisenhausplatz 25
PLZ	3000
Ort	Bern 7
Land	Schweiz
Telefon	031 321 77 00
Telefax	031 321 77 80
Zuständig	Frank Meier
Website	www.bern.ch

Below the contact information, there is a "Tätigkeiten:" section with a dropdown menu showing "Entwicklung".

Swiss Circle
Das Fenster zur Welt für Schweizer Immobilien, Standorte und Dienstleistungen.

Home
Networking
Messien
Swiss Circle Member
Swiss Circle Friends
Service Center
Projekte & Business
Über uns
Kontakt



Lucern, Pilatusplatz

Titel	Lucern, Pilatusplatz
PLZ	6003
Ort	Lucern
Land	Schweiz
Nutzung	Bürogebäude
Anbieter	PRIVERA AG

[Kontakt aufnehmen](#)
[PDF erstellen >>](#)

Beschreibung:
Im markanten und repräsentativen Glasgebäude direkt am Pilatusplatz stehen noch attraktive Büroräume (232 m² oder 154 m²) im Mezzaningeschoss, 1. OG und im 8. OG zur Verfügung.
Nähere Informationen können Sie auf www.pilatusplatz.ch entnehmen.
Gerne stellen wir Ihnen die Räume persönlich vor und beraten wir Sie im Detail über individuelle Möglichkeiten.

PRIVERA AG
Frau Corinne Weber
Arsenalstrasse 40
8011 Kriens
Tel. 041 248 45 95
[Kontakt aufnehmen](#)
www.privera.ch

Messe-Vorbereitung

- Website aktualisieren
 - Eigene
 - www.swisscircle.ch
- Drucksachen
 - Dokumentationen
 - Newsletter
 - Visitenkarten

Messe-Vorbereitung

- Eigenes Know-how auf neuesten Stand bringen
 - Unternehmensinternes Briefing
 - Swiss Circle Briefing
 - Real Estate English
 - FAQ-Liste

Kommunikation: Mittel

- Website
- Newsletter
- Direct Mailing
- Pressemeldung
- Inserat international
- Inserat national

Beispiel Direct Mailing



Beispiele Inserat

- national **IMMOBILIEN BUSINESS** **Swiss Equity** magazin
- international **SWISS BUSINESS** Dealmaker's Guide



Messe-Marketing

- Vor der Messe
- Während der Messe
- Nach der Messe (= Vor der Messe)



Marketing während der Messe

- Ziel: Kontakte schaffen und vertiefen
- Unterlagen: Sprache an Zielgruppe anpassen
- Erreichbarkeit: Präsenzzeiten hinterlegen
- It's a number's game!

Knigge für Aussteller

- Keine Selbstbeschäftigung (signalisiert Desinteresse)
- Kein Stehen auf der Standgrenze (signalisiert Barriere)
- Auf korrekte Kleidung achten
- Blickkontakt suchen
- Mit Kunden sprechen (und nicht mit Kollegen)
- Den Dialog führen (offene Fragen, zuhören)
- Visitenkarten sammeln (und sofort mit Notizen versehen).

Das Gespräch am Messestand

- Gesprächseröffnung
 - Wer sind Sie? Wofür interessieren Sie sich? Wie kann ich Ihnen helfen?
- Gesprächsführung
 - Angebot nicht nur kommunizieren, sondern argumentieren (Vorteile, Stärken, Reason to invest)
- Gesprächsabschluss
 - Nächsten Schritt definieren!

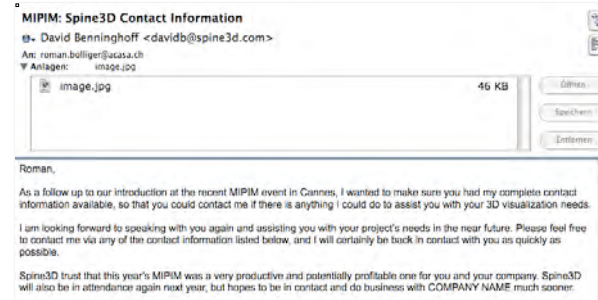
Messe-Marketing

- Vor der Messe
- Während der Messe
- Nach der Messe (= Vor der Messe)

Marketing nach der Messe

- Ziel: Kontaktqualität steigern
- Kontakte rasch nachfassen
 - Bereits vor der Messe vorbereiten!
- Pressemeldung

Beispiel für Nachfassen



Marketing nach der Messe

- Rebriefing
 - Kontakte abgleichen
 - Erfahrungen austauschen
 - Konsequenzen für das nächste Mal
 - Aktualisierung FAQ-Liste
 - Lernen von anderen: gute/schlechte Beispiele
- Nächste Messe: Terminieren, buchen, vorbereiten

Swiss Circle Member

- national: Member
- international: Friends

- Präsenz: Messen, www.swisscircle.ch, ...
- Kompetenz: Erfahrungsaustausch, Briefings, Anlaufstelle
- Kontakte: Einbringen, Abholen

Firmeneintrag

	Hochtief Development Schweiz AG Gerechtigkeitsgasse 23 CH-8001 Zürich Tel. +41 (0)43 455 80 00 Fax +41 (0)43 455 80 01 www.hochtief.ch
	Immobilien Business Verlags AG Grubenstrasse 56 CH-8045 Zürich Tel. +41 (0)44 262 07 57 Fax +41 (0)44 262 27 80 www.immobilienbusiness.ch
	Implenia Real Estate Industriestrasse 24 CH-8305 Diefikon Tel. +41 (0)44 805 44 11 Fax +41 (0)44 805 44 22 www.implenia-realestate.ch

Persönlicher Eintrag



HOCHTIEF Development Schweiz AG
Gerechtigkeitsgasse 23
CH-8001 Zürich
Tel. +41 (0)43 455 80 00
www.hochtief-projektenwicklung.de



Dr. Ralf Bellm
Präsident des Verwaltungsrates

Inserat



Swiss Circle[®]

International Real Estate Marketing

Dr. Roman H. Bolliger, www.swisscircle.ch