

«Mit den richtigen Texten zum Messeerfolg»

Referat Roman Probst (CEO TRANSLATION-PROBST AG)

1. Wie Sie treffend formulieren und dadurch Kunden gewinnen.

- Was möchte der Kunde?
- Welchen Mehrwert kann ich bieten?
- Was unterscheidet mich von der Konkurrenz?

Formulieren Sie so, dass Ihr Kunde seinen Vorteil schneller bei Ihnen als bei Ihrer Konkurrenz sieht!

2. Texte – Corporate Language – Corporate Storytelling

- Einen Text sollten Sie nie isoliert betrachten, sondern immer in Bezug auf Ihre Corporate Language sehen.
- Erzählen Sie Ihren Kunden eine Geschichte. Dies steigert Ihren Wiedererkennungswert und kann als Kundenbindungsinstrument eingesetzt werden.

→ Professor Tell



3. Was bringt Ihnen die richtige Terminologie (Corporate Language)?

- Sie steigern so den Wiedererkennungswert Ihres Unternehmens.
- Sie zeigen so „wer Sie sind“.
- Verfügen Sie über eine konsistente Terminologie, kann diese auch beim Übersetzen Ihrer Texte angewendet werden. Denn nur so kommt Ihre Botschaft auch beim fremdsprachigen Publikum an.

4. Richtig kommunizieren vor, während und nach der Messe.

- Mit der richtigen Kommunikationsstrategie zum Erfolg.
- Seien Sie auf möglichst vielen Kanälen präsent, wo sich Ihre Zielgruppe tummelt.
- Vergessen Sie nicht: Andere Messeaussteller sind potenzielle Kunden, nutzen Sie diese Networking-Möglichkeit.