

Messe Akademiet

ODENSE CONGRESS CENTER



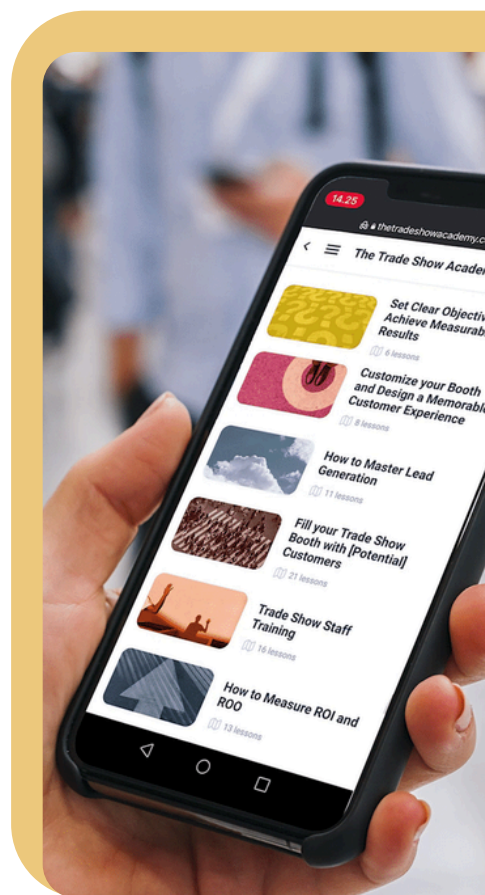
Go-to destination for uddannelse, viden og trends

Succes med messen

Dit professionelle værktøj - lige ved hånden

Messeakademiet er sat i verden for at uddanne, inspirere og hjælpe dig som udstiller med at få maksimal udbytte af din messe- og eventdeltagelse - uanset branche, firmastørrelse og erfaring.

Med vores online kurser får du simple, men effektive redskaber til at lave målsætninger, træne, tælle og måle effekten af din messedeltagelse og sikre opfølgning på de relationer, du opbygger.



Effektiv læring på kort tid. Hvert online kursus tager maks. 30 minutter, og er opdelt i korte videoer på 1 - 7 minutter.



Praksisnære redskaber og real-life cases. Du bliver hjulpet godt i gang og får eksempler og løsninger på konkrete messeudfordringer.



Se igen og igen. Se de dele af kurset, som er relevante for dig. Du kan se det hvor og hvornår det passer dig. 24/7.

Vores mål er at bidrage til og fremme væksten for alle vores udstillere samt levere en endnu bedre oplevelse ved hvert event.

Til kamp mod 'plejer-mentaliteten'

Der bliver brugt enorme mængder af tid, ressourcer og knap en billion kroner på messer på verdensplan. Men vidste du, at kun ca. 12,5% ved, hvad de får ud af at gå på messe?

Det vil vi gerne ændre.

Vi har haft mere end 100 danske udstillere gennem vores messetræning. Her gennemgår vi, hvordan de kan få mest værdi med hjem fra messen.

I Messeakademiets online kurser, bliver du undervist i, hvordan du går fra 'sådan plejer vi at gøre' til 'det gør vi, fordi vi NU har data, der bakker vores beslutninger op gennem hele processen.'



Bliv undervist af én af Danmarks førende messeeksperter

For at give dig den bedste læring, har vi allieret os med en dygtig og erfaren underviser, der brænder for sit fag.

Jakob Dyrbye har siden 2009 undervist og trænet +10.000 salg, marketing, HR og ledelsesfolk i optimering af deres messedeltagelse. Han besidder 30 års messeerfaring fra begge sider af bordet. Den viden bruger han i undervisningen med praktiske eksempler og observationer.

Vi tilbyder kurser inden for disse 5 helt essentielle områder

Hos Messeakademiet får du adgang til fem kurser i alt fra målsætninger til lead generering. Der bliver løbende tilføjet nye værktøjer og kurser.



01 - Sådan skaber du synlige resultater med klare mål og målsætninger

På dette kursus dykker vi ned i, *hvorfor* du tager på messe, som sikrer, at alle involverede arbejder i samme retning mod fælles mål.



02 - Standdesign: Sådan designer du en værdiskabende messestand med wow-faktor

På dette kursus går vi i dybden med standens zoner samt vigtigheden af visuelle virkemidler for at fange og fastholde besøgende.



03 - Trafik på messen: Fyld din messestand med [købe]glade gæster hver gang

På dette kursus gennemgår vi, hvordan du aktivt kan skabe mere trafik på din messestand før og under messen.



04 - Træn standpersonalet og design den perfekte kunderejse for dine gæster

På dette kursus kigger vi nærmere på roller og ansvar for at styrke den individuelle og teamets samlede performance.



05 - Sådan mestrer du leadgenerering i 3 simple trin og konverterer leads til kunder

På dette kursus undersøger vi, hvordan du følger op på dine besøgende og forvandler dem til kunder.

Det er essentielt for virksomhedens succes, at både ledelsen og medarbejderne kontinuerligt får den nødvendige messetræning, der skal til, for at skabe værdi og opnå målbare resultater.

Bliv klædt rigtig godt på

Trin-for-trin opskrift på messesucces

Messeakademiet tilbyder et professionelt kompetenceløft af faglig viden inden for messebranchen. Dette skaber både mere værdi for dig som enkeltperson og for den udstillende virksomhed.

Gennem vores online kurser, får du redskaberne til at:

1 **Designe standen, så den fanger de besøgendes opmærksomhed.** Alle kvadratmeter skal udnyttes og reflektere dine målsætninger.

2 **Højne gæstens oplevelse, så de husker dig.** Vi giver dig værktøjer til at optimere kunderejsen ved at tænke i zoner og rum.

3 **Træne standpersonalet.** 85% af en udstillers succes afhænger af personalet. Derfor er det vigtigt at være 100% forberedt.

4 **Skabe trafik til din messestand.** Vi giver dig simple marketing redskaber til at øge synligheden.

5 **Følge op på dine leads.** Du får en 3-trins model til at afdække gæstens behov, kvalificere og indtænke next steps.

Messesucces på abonnement

Adgang til 4 måneders online viden

Som udstiller hos Odense Congress Center, får du i forbindelse med din messedeltagelse en personlig adgang til Messeakademiet. Du kan tilegne dig nye kompetencer eller blive endnu dygtigere til at planlægge, deltage i og få succes med messer.

Messeplanlægning er så meget mere end bare en logistisk opgave, selvom 90-100% af udstillernes tid bliver brugt på det.

Lær, når det passer dig

Med vores on-demand kurser, kan du suge viden til dig og opkvalificere dig - præcis hvor og når det passer ind. Og du kan straks implementere dine (nye) færdigheder.



Hvem bruger allerede Messeakademiet?

Vi er stolte af, at over 100 danske virksomheder på tværs af brancher og messer allerede gør brug af Messeakademiet, og gør udstillere endnu skarpere på målsætninger, eksekvering, opfølgning og udbytte.



Hvad udstillerne siger

“Jeg er virkelig vild med, at Odense Congress Center har taget sig tid til at lave Messeakademiet. Det er en fed idé at lave små kurser med brugbare tips og tricks, og så er det helt perfekt, at det ikke er den store tidsrøver. Det mest brugbare for mig er klart ”Skab trafik”. Det opfrisker ting, man har glemt, men giver også lidt nyt til samlingen af salgsværktøjer. Alt i alt, tommel op herfra. Det bliver et godt værktøj, hvis det løbende bliver opdateret med helt nye værktøjer eller kurser.”

- **Anne-Mette Poulsen, Salgs- og Marketingassistent, HS Tarm**

“Messeakademiet er et godt sted at søge inspiration til at blive endnu bedre til at være på messe. Vi bruger messeakademiet som en opfriskning til vores erfarne medarbejdere, og så bruger vi det især til helt nye medarbejdere, som ikke har deltaget på messe før. Så er det ikke kun os som arbejdsgiver, men også et akademi med eksperter, der giver dem gode fif, idéer og fortæller dem om vigtigheden i at være 100% til stede på en messestand.”

- **Katrine H. Nielsen, Marketing- og kommunikationschef, Minuba**

“Messeakademiet giver meget let tilgængelig viden. Det er en god reminder og en smart måde lige at få det hele frisket op inden messen. Især de gode råd om at designe sin stand, så den fanger de besøgende fra lang afstand, er spændende, og så er vejledningen i evaluering og opfølgning af leads fra messen en rigtig god tilføjelse.”

- **Jan Zaremba, Marketing Manager, Georg Fischer A/S**

- **Hvorfor skal vi som arrangør/venue tilbyde Messeakademiet?**

Vi kan svare både strategisk, taktisk og operationelt.

Helt overordnet er tanken, at I kan/skal/bør opbygge og opnå en yderligere position, udover venue og organiser, som dem, der gør absolut mest for at jeres kunder rent faktisk får succes med at udstille hos jer.

Rent marketingtaktisk giver det jer en (ekstra) platform at agere ud fra, opsamle data fra, udvikle på og ikke mindst fastholde fra.

I praksis er OCC the go-to-people for uddannelse, inspiration, trends mv.

- **Hvilken værdi skaber det for OCC og jeres arrangører/udstillere?**

I har meget information til udstillerne omkring alt det praktiske, men vi mangler viden om ”hvordan får du det meste ud af din messestand/-deltagelse”. Det kunne fx være et punkt på tjeklisten, som I sender ud.

Ift. online kurser, skal der suppleres op med fysiske events og webinars om emnerne.

Det vil gøre, at I opnår hyppigere kontakt med jeres kunder, bliver mere top-of-mind og ultimativt vil blive (udover hvad I er i forvejen) den foretrukne messe- og eventlokation i DK.

I gør bare mere, MEGET mere... - dertil kan vi udvikle interaktive rundvisninger, messer mv., så vi også kan fange både dem der IKKE kommer til messen OG dem der researcher på hvilken lokation de skal vælge til deres næste event.

Målsætningskursus

- 68% er ikke internt aligned om, hvordan de definerer succes.
- 90-100% af udstillernes tid bliver brugt på logistik.
- Ca. 50% sætter ikke konkrete målsætninger for deres messe. Lær en nem metode til at lave målsætninger, der skaber resultater.
- Messen er et virksomhedsanliggende, ikke afdelingsspecifikt. Er dit marketing- og salgsteam total aligned?

Personaletræningkursus

- I forhold til hvor ressourcekrævende en messe kan være, har du så råd til IKKE at træne dit personale?
- Du kan se det at gå på messe som et teaterstykke. Standen er din kulisse og personalet er skuespillerne. Ville en skuespiller gå på scenen uden at kende sine replikker? Dét og mere til, bliver du klogere på i kurset.
- Ligesom professionelle atleter, så træner de bedste af de bedste bare mere. Det gælder også for dit personale. Har I styr på hvem gør der hvad og hvordan I kommer I mål med jeres målsætninger?
- Personalet er alfa omega for din messedeltagelse. Hvordan kvalificerer I gæsten og stiller de rigtige spørgsmål? Få svaret i kurset.

Lead Generation Kursus

- Ønsker du flere kvalificerede leads? Det kan vi løse for dig med Lead Generation kurset.
- Op til 50% af messeгæster vælger at købe fra den udstiller, der kontakter gæsten før. Hvor lang tid går der, før du følger op på dine leads?
- Forskning viser, at kun ca. 20% af virksomheder har en optimal lead process. I kurset, får du vores 3-trins-raket til flere relevante leads.

Standdesign og zoner

- Forbedr kunderejsen med (5) standzoner. I hver zone tilkøbes relevante aktiviteter, som du kan tælle, måle og analysere på.
- Differentier dig og skil dig ud ved at lave en stand, som er modtagerorienteret. Det lærer du om i Standdesign Kurset.

Trafik Kursus

- Svært ved at skabe [nok] trafik? Lær hvordan du med få marketinggreb kan tiltrække dine drømmegæster og øge synligheden af din messestand.
- Er du træt af, at det ikke er de rigtige gæster, som kommer på din stand? Tag Trafik Kurset og få simple redskaber til at skabe mere trafik til din stand og virksomhed

Kontakt

Kontakt projektkoordinator Kaya Nielsen via mail: kani@occ.dk eller via telefon: 2331 8441, hvis du har spørgsmål.