

BITTEN MESSULIIDIPALVELU – USEIN KYSYTYT KYSYMYKSET

1 TOIMIALATUNTEMUS

Miten osaatte esitellä meitä? Ratkaisumme on niin tekninen, että sitä voi esitellä vain oma työntekijä.

Bitten Messuliidipalvelun tehtävänä onkin löytää teidän tyyppisiänne ratkaisuja etsiviä kontakteja, jotka haluavat kuulla nimenomaan teidän itsenne esittelevän ratkaisujanne. Lyhyen tarvekartoituksen jälkeen osaamme ohjata sopivat kiinnostuneet vieraat osastollenne. Ratkaisun esittelyn tekee aina näytteilleasettajan työntekijä itse.

Onko teillä kokemusta meidän toimialastamme? Se on välttämätöntä näillä messuilla.

Tunnetteko tämän toimialan? Tämä on niche-ala eikä suuri yleisö tiedä tästä mitään.

Kartoitamme ennen messuja näytteilleasettajan ratkaisujen hyödyt haastattelemalla messutiimin jäseniä. Samalla keskustelemme asiakkaista, toimialasta ja ajankohtaisista teemoista toimialalla. Näin saamme yleiskäsityksen toimialastanne. Vuorovaikutuksemme messuvierailijoiden kanssa keskittyy kuitenkin heidän tarpeisiinsa - ei toimialasta tai yrityksestänne keskusteluun.

Bitten messuliidipalvelu on palvellut asiakkaita ja vierailijoita mm. seuraavilla toimialoilla: 5G, alustatalous, autoteollisuus, cleantech, elektroniikan sopimusvalmistus, ilmanpuhdistus, IoT, kaivosala, liikkeenjohdon konsultointi, lääketeollisuus, mittaus- ja analyysipalvelut, Mobility-as-a-Service (MaaS), mobiilisovellukset ja ohjelmistokehitys, radiotaajuuksien hallinnointi ja hyödyntäminen, rahoitus- ja vakuutusala, raman spektroskopia, robotiikka, tekoäly, teollisuuden kunnossapito, teollisuusrobotiikka, tietoliikenneprotokollat, tietoturva (cyber security) ja virtuaalitodellisuus.

2 KUSTANNUKSET

Messubudjettimme on tiukka emmekä voi ostaa lisäpalveluita.

Eräs näytteilleasettaja päätti jättää yhden työntekijän toimistolle hoitamaan asiakasprojekteja ja osti vapautuneella budjetilla Bitten messuliidipalvelun. Näin varmistettiin se, että yrityksen omilla työntekijöillä oli tasaisesti tekemistä osastolla eikä asiakaspalvelun taso laskenut messujen aikana. Toimistolle jäänyt työntekijä myös auttoi messutiimiä hoitamaan kuumat liidit nopeasti myyntiputkessa eteenpäin.

Jaatteko esitteitä? Se tulee meille kalliiksi ja taitaa sitä paitsi olla kiellettyä messuilla.

Bitten messuliidipalvelussa ei jaeta esitteitä. Keskustelemme vierailijoiden kanssa messukäytävillä ja se on sallittua kaikilla messuilla.

3 LIIDIEN MÄÄRÄ JA LAATU

Montako vierailijaa osastollemme tuodaan?

Bitten Messuliidipalvelu tuo yhteisosastoille keskimäärin 3-4 vierailijaa tunnissa ja yksittäiselle osastolle 1-2 vierailijaa tunnissa. Määrä vaihtelee messupäivän ja ajankohdan mukaan.

Miten löydätte päätöksentekijät? Meille on tärkeää saada juuri heidät osastolle.

Tunnistamme johtotason henkilöt näytteilleasettajakortista, pukeutumis- ja puhetyylistä ja yksinkertaisesti kysymällä, mitä henkilö tekee työkseen. Bitten asiakaslupaus on tuoda päätöksentekijät osastolle. Messuista riippumatta 1/3 Bitten luomista liideistä on CxO -tasoisia.

Miten sattumanvaraisesti käytäviltä haetut vierailijat voisivat olla meille oikeita?

Messutyössä laatuun päästään määrän avulla. Keskustelu 10-15 vierailijan kanssa tuottaa 3-4 henkilöä, jotka ovat aidosti kiinnostuneita tarjolla olevista ratkaisuista.

Bitten messuliidipalvelun laatua parantaa se, että näytteilleasettajat kertovat etukäteen, minkä yrityksen, toimialan tai roolin edustajia he haluavat tavata messuilla. Pyydämme myös palautetta messuosaston työntekijöiltä messupäivien aikana.

Meillä on vakiintuneet alihankintasuhteet ja sovimme messuille tapaamisia päämiesten kanssa. Mitä hyötyä messuliidipalvelusta voisi olla meille?

Autamme asiakkaita pääsemään messutavoitteisiinsa niin määrällisesti kuin laadullisestikin. Jos haluatte löytää uuden teknologiakumppanin, rekrytoida uuden myyntijohtajan, hankkia uusia sijoittajia, saada medianäkyvyyttä tai tavata toimialanne mielipidevaikuttajia, Bitten messuliidipalvelusta on hyötyä.

Meillä on yleensä osasto aivan täynnä. Mihin tarvitsemme messuliidipalvelua?

Hienoa - osaatte sopia messutapaamisia ennakkoon! Onko osastollanne vierailijoita myös aamun tai iltapäivän hiljaisina tunteina? Entä haluaisitteko nostaa sattumalta saatujen liidien laatua? Palvelulupauksemme on tuoda päätöksentekijöitä osastolle - ehkä haluaisitte tavata heitä enemmän?

Messutiimimme on kokenut ja osaa itsekin jututtaa vieraita. Miksi ostaisimme messuliidipalvelun?

Montako käyntikorttia jokainen työntekijänne kerää tunnissa? Kuinka moni näistä on lämpimiä liidejä? Erittäin harva messuosaston työntekijä haluaa seisoa osaston ulkopuolella ja lähestyä tuntemattomia ihmisiä.

Bitten messuliidipalvelussa työtä tehdään intohimoisesti, systemaattisesti ja tuloksettaasti. Meistä on hauskaa auttaa vierailijoita löytämään etsimänsä! Vierailijoiden kohtaamista helpottaa, että voimme keskustella kuudella eri kielellä.

4 REFERENSSIT

Kuka on asiakkaanne? Missä messuliidipalvelua on hyödynnetty?

AIMS – Mines of the Future, Aachen, 2019. Asiakas: TimeGate Instruments Oy.
Alihankinta, Tampere, 2017, 2018, 2019. Asiakas: Business Oulu ja 10 pk-yritystä.
Hannover Messe, Hannover, 2018. Asiakas: Business Finland ja 15 pk-yritystä.
MAPIC, Cannes, 2018. Asiakas: Lappset Creative.
Mobile World Congress, Barcelona, 2017. Asiakas: Rugged Tooling Oy.
Mobile World Congress, Barcelona, 2018 ja 2019. Asiakas: Business Finland ja Suomen yhteisösten pk-yritykset, 28 vuonna 2018 ja 19 vuonna 2019.

Referenssit <https://www.bitte.fi/#asiakkaat>
Suosittelet <https://www.linkedin.com/in/hamalaineneija/>

5 MUUT KYSYMYKSET

Pukeudutteko toimeksiantajan brändin mukaisesti?

Bitten messuliidipalvelun työntekijät pukeutuvat tyylikkäisiin ja hillittyihin mustiin tai tummansinisiin vaatteisiin, sillä vierailijoiden kohtaamisessa vaatetuksen on hyvä olla neutraali. Kaulanauhat (badge) voivat olla toimeksiantajan väreissä.

Keräättekö käyntikortteja? Kenen kortin annatte vierailijalle?

Bitten messuliidipalvelussa kerätään vierailijoiden käyntikortteja.

Yksittäiselle toimeksiantajalle skannaamme käyntikortit sähköiseen muotoon ja toimitamme yhteystiedot viimeistään messuja seuraavana päivänä. Yhteisosastoille keräämme kortteja ja annamme näytteilleasettajille ainoastaan heille relevantit kontaktit. Vierailijalle annamme kortin harvoin, yleensä lähetämme kutsun verkostoitua LinkedIn-palvelussa.

Eikö tämä ole vierailijoita ja muita näytteilleasettajia häiritsevää toimintaa?

Bitten messuliidipalvelu on saanut erittäin myönteistä palautetta nimenomaan vierailijoilta, joiden haasteena on löytää valtavista messuhalleista juuri heille sopivia ratkaisuja. Vierailijat ovat myös yllättyneitä siitä, että joku aidosti haluaa auttaa heitä löytämään messuilta sitä, mitä he ovat etsimässä. Messujen käytävät ovat kaikille neutraalia aluetta, jossa seisominen tai kävely ei häiritse ketään.
