

# Fact Sheet und KPIs Messeauftritt

(Beispiel, kann individuell angepasst werden)

Kennzahl	Absolut	Kosten-Relation	Pro qm
Besucherzahl <i>(Besucherkählung)</i>	13.000	31 € / Besucher	29 / qm
Gespräche (Hochrechnung)	5.200	77 € / Gespräch	12 / qm
<i>Anzahl Leads (intern)</i>	2.400	167 € / Lead	5 / qm
Standgröße qm	450	--	--
<i>Messekosten total (intern)</i>	400.000	--	889 € / qm

Besucherqualität	
Kompetenz (Anteil Entscheider mind. beratend)	81%
Neukundenpotential (Anteil Nichtkunden)	53%
Internationalität (Auslandsanteil)	47%
Aktuelle Kauf-/Investitionsplanung	71%
Erreichung Haupt-Zielgruppe(n) "..."	60%
Fachbesucheranteil	98%

Besuchsbewertung total (Top2)	
Gesamtzufriedenheit mit Besuch	84%
<b>Outcome (Effekte durch Besuch)</b>	
Am Stand Neues gelernt/erfahren	44%
Kauf-/Orderabsicht erhöht	32%
<b>Imagewirkung (Top2 Zustimmung)</b>	
📍 Innovativ	80%
🌐 Global	78%
👉 Preiswürdig	66%
👎 Sympathisch	43%

## Besuchsverhalten

Aufenthaltsdauer: 12 Minuten

Geplante Besuche 53%

### Auf Stand aufmerksam durch (geplante Besuche)

Empfehlung/Hinweis 22%

Messkatalog 18%

Persönliche Einladung 11%

### Ziele für Standbesuch

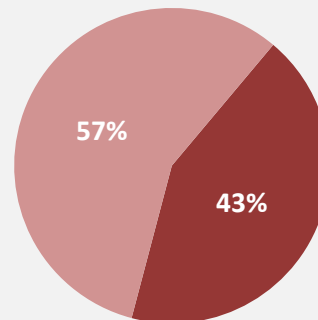
Neuheiten 54%

Genereller Überblick 46%

Spezielle Produktinfo 39%

## Gespräche am Stand

■ Mit Gespräch  
■ Ohne Gespräch



Davon aktiv initiiert 33%

Top2 Gesprächsbewertung 92%

## Performance Stand (Top2 in %)

### Standdesign gesamt

Brand-Fit

Übersicht

Atmosphäre

Unterhaltungswert

Produktauswahl

Produktpräsentation

Informationsvermittlung

Auftreten Standpersonal

