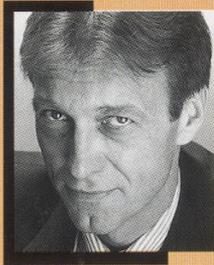


# An die Ritter des Marketings: Willkommen am Turnier!



**LAHOR JAKRLIN**  
43, CEO und Creative  
Director der FRUITCAKE  
Werbeagenturen; GL der  
AdConsult Holding AG

Die Werbung und die PR werden - je härter der Markt - immer unpersönlicher. Tatsächlich gleichen sich die Werbemaßnahmen der Competitors bis zur völligen Austauschbarkeit an und entfernen sich immer mehr von den Konsument/innen. Aus-

ser an Messen, wo der Konkurrenzkampf live ausgetragen wird:

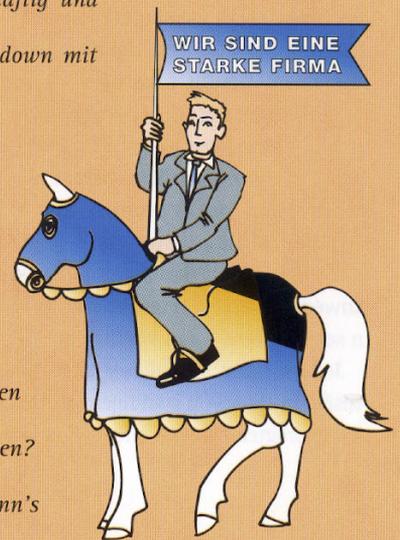
Expos sind die letzten wahren Turnierplätze des Marktes.

Messeauftritte sind die anspruchsvollste Kür der Verkaufsförderung - sie sind die Trainingslager des Marketings. Hier präsent-

tiert sich die Firma wahrhaftig und

zeigt ihre Angebote im kompromisslosen Showdown mit der Konkurrenz. Die Messe liefert Kundenkontakte en masse - und damit auch rasche Reaktionen. Die Messe schult die Verkaufsteams in harter Praxis, sie offenbart die Fitness von Personal und Produkten.

Sind das die Gründe dafür, dass viele Unternehmen (vor allem KMU!) Expoteilnahmen noch scheuen? Fast scheint es so, denn am Investitionsbedarf kann's nicht liegen (clevere Konzepte und Standbauten kosten kein Vermögen!). Natürlich, Messen erfordern den persönlichen Einsatz, Überzeit inklusive. Doch wirklich Mutige sollten sich davon erst recht herausfordern lassen. Darum empfehlen wir allen unseren Kunden, an Expos teilzunehmen. Gut gerüstet (und ein Abo des EXPOdata gehört übrigens dazu!) ist der Erfolg immer garantiert.



Expos sind die letzten  
wahren Turnierplätze  
des Marktes.