

## Highlights der boot 2017



### Eindrücke der weltweit größten Bootsmesse in Düsseldorf

Im vierten Jahr des Refit Center auf der boot 2017 gab es erstmals internationale, englischsprachige Vorträge. Ob Vorträge, Live-Präsentationen oder Workshops, die Besucher erlebten ein breit gefächertes Programm durch die Aussteller der weltweit größten Bootsmesse.



Dementsprechend begeistert waren die Rückmeldung der Aussteller. Wir freuen uns besonders, dass unsere Mitarbeiter vor Ort wieder besonders gut ankamen. Vielen Dank, macht weiter so!

**Was hat Ihnen besonders gefallen?**  
 „Sehr professionelle Aufmachung mit super Moderation und sehr kompetenten netten Mitarbeitern.“

*Feedback eines Ausstellers*



## Kundenveranstaltungen zur Emotionalisierung

### Heute muss es schon eine Kundenveranstaltung sein

**Kundenveranstaltungen sprießen wie Pilze aus dem Boden, ob deftig schwäbisch mit Christoph Sonntag beim Elektrogroßhändler Ernst Granzow GmbH & Co KG oder weltmännisch offen in Hamburg mit Codex dem Netzwerk der Besten im Fliesenlegerhandwerk.**

Der Wettbewerbsdruck steigt und steigt. Ob in der Industrie, beim Großhandel oder auch bei Verbänden, Einkaufsgemeinschaften oder auch Schulungszentren. Mit puren Versprechungen, Produkten oder kargen Dienstleistungen lockt man heute keine Kunden mehr. Werbung überflutet uns auf allen Kanälen. Mal scheint Online im Trend und das Maß aller Dinge, dann hat Print wieder die Nase vorn. Eines scheint allen Maßnahmen jedoch gemeinsam: In Zeiten in denen der Mitbewerber nur einen Mausklick entfernt ist, beklagen die Unternehmen sinkende Kundenbin-

dung und Kundenloyalität und starke Schwankungen.

Diese Erkenntnis macht sich nun mit der einhergehenden Emotionalisierung der Marke mit dem massiven Trend zum Kundenevent bemerkbar. Immer mehr Veranstaltungen für einzelne Kundengruppen werden geschaffen oder etablieren sich immer fester im Jahresmarketingplan der Unternehmen. Neue Fachmessen wie „Zander trifft...“ in der Schalke Arena oder Fachveranstaltungen wie der Codex Netzwerk-Event der Besten in Hamburg spielen gekonnt mit der emotional positiven Besetzung der Veranstaltungsorte. Die Firma Granzow lädt zum schwäbischen Kabarett mit Christoph Sonntag und positioniert sich so gekonnt im regionalen Mittelstand, die Mapei GmbH bindet Kunden mit der Wissenswerkstatt in ganz Deutschland und Bosch hält ausländische Besucher mit spannenden Themen wie Führungstraining mit Pferd bei Laune.

Eine Veranstaltung schafft Gemeinsamkeit zwischen Geschäftspartnern und eine persönliche Basis, die die einladenden Unternehmen ganz schön tief in die Trick- und Budgetkiste greifen lassen. Dabei reicht es heute nicht mehr, nur einfach ein paar Speaker einzuladen, es müssen Themen und Rahmenbedingungen geschaffen werden, die interessieren und „ziehen“ und die außerdem zum Image des Unternehmens passen. So wird beispielsweise auch die Messe boot in Zukunft vermehrt auf die ohnehin schon positive, emotionale Besetzung „360° Wassersport erleben“ setzen und für den B2B-Bereich noch mehr Raum und Möglichkeit fürs Geschäft schaffen.

Emotionalität mit Event oder Ihre Idee zur Kundenbindung  
[www.a-ha-agentur.de](http://www.a-ha-agentur.de)