

«Informationen wirkungsvoll präsentieren ...

concerto grosso

... in Licht, Farbe, Bild, Bewegung und Gestaltung»



(Walo SwissBau, Basel)

Heute wird es immer wichtiger, das Potential an neuen Kunden und Verkaufsmöglichkeiten auch wirklich auszuschöpfen. Firmen investieren viel Geld in eine optimale Umsetzung solcher Marketing- und Werbeaktionen.

Obwohl viel Geld und Zeit investiert werden, sind zum Teil die Ergebnisse nicht befriedigend. Viele Gründe können für solch ein Resultat verantwortlich sein.

Der Hauptgrund liegt jedoch immer an der schwächsten Stelle von solchen Marketing und Werbeaktionen.

Generalunternehmungen – mit einem kompetenten Netzwerk an Partnern und einer grossen Erfahrung in diesem Umfeld – können bereits bei der Planung und Evaluation solcher Marketingaktionen die Kunden vor Schwachstellen schützen.

Ein Unternehmen wie die Baumgartner und Gscheidle – Generalunternehmen für Audiovisuelle Medien, Messekonzepte und Lichtwerbemedien – kann ihr Know-how zu einem harmonischen Ganzen zusammenfliessen lassen und kennt die Grundlagen unter welchen Voraussetzungen sich Messebesucher an einem Stand wohl fühlen und der erste Eindruck auf Ihrem Messestand zum Ereignis wird.

Im ersten Organisationsgespräch mit einem Messebauer sollte nicht darüber verhandelt werden für welches Budget welche Infrastrukturen zu einer imposanten Konstruktion zusammengestellt werden kann.

Anhand eines Budgetrahmens sollten Ihre Ziele und Vorstellungen an Ihren Messepartner kommuniziert werden. Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch die Details diesem Partner zu übergeben.

An Messen, Promotions und auch Events steckt ein enormes Potential neuer Kunden und Verkaufsmöglichkeiten.

Unsere Erfahrungen haben ergeben, dass so Folgekosten eingespart werden konnten und die Umsetzungen immer im Einklang vom Gesamtkonzept zu finden waren.

Ihre Messebesucher erhalten dabei einen "Firmeneigenen Info-Cocktail" und kein "Coca-Cola". Die Pflanzen auf Ihrem Messestand sind Edeltannen mit einem Hauch von Schnee auf den Ästen und keine Palmen auch keinen Ficus, wenn Ihr leuchtendes Grossbild die schneebedeckten schweizer Alpen zeigt und dieses Motiv zu Ihrem CI gehört.

Ihr Messgeneralunternehmer weiss, wann die Getränke und das Catering an den Stand zu liefern sind - auch wenn es während der Produktion vom Messestand Zeitverschiebungen geben sollte. Dieses Beispiel mag banal klingen nur ist es lediglich ein Beispiel von unzähligen solcher Details die Ihr Messe GU gerne für Sie übernimmt.

Messe GUs sind weniger an Standbausysteme gebunden welche zum Teil durch reine Standbauer berücksichtigt werden müssen, da sie meistens die Infrastrukturen aus Ihren Lagerbeständen berücksichtigen.



(Technorama Winterthur)

Macht Ihr Messepartner solche kundenspezifischen Umsetzungen über Ihr gesamtes Konzept, können Sie von einem erfolgreichen Auftritt ausgehen.

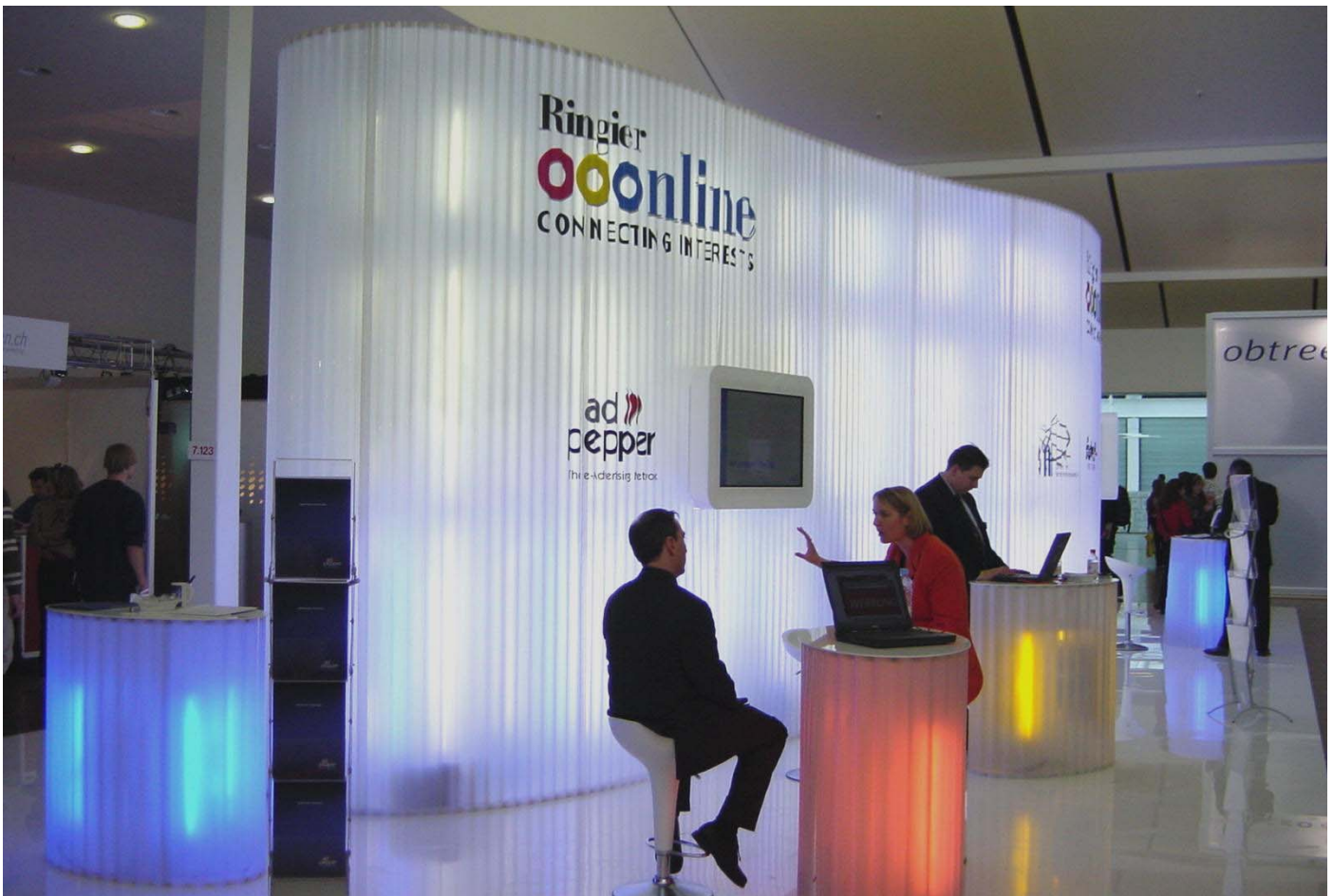
Mit einem Generalunternehmer mit einem kompetenten Netzwerk an Sub-Partnern, werden Kosten massiv eingespart wenn Sie für das Catering, AV-Medien, Pflanzenmiete und weiterer Elemente die Aufträge direkt an Ihren Partner vergeben.

Nicht zu unterschätzen ist der Mehraufwand, an Arbeitszeit der internen Messeverantwortlichen, all die nötigen Details zu organisieren und die vorgegebenen Schnittstellen um die Logistik ohne Reibungsverluste aufzubereiten.

Dieses Umfeld hemmt die Kreativität der Umsetzung und verleitet Standbauer dazu sich gegenüber Mitbewerbern über die Materialifizierung der Standkonstruktionen zu profilieren (Materialschlacht).



(Reuters/Lipper, Fonds Zürich)



(Ringier, IEX Zürich)

Imposante Standkonstruktionen haben den Effekt sehr Monumental zu wirken und sind als Blickfang sehr gut zu erkennen. Hier sollte darauf geachtet werden das bereits die Konstruktionen auf Ihr Branding und CI hinweisen und als Ganzes auch so zu erkennen ist.

Leider ist es Heute noch so, dass bei vielen solchen Monumenten lediglich einige Pro-zente dieser Konstruktionen auf Ihre Firma hinweisen – wie z.B. ein sich drehender Würfel mit dem Firmenlogo auf dem First und zur Unterstützung weitere angebrachte Firmenschilder am unteren Bereich des Messestandes.

Solch leuchtende Umsetzungen haben zudem einen positiven Nebeneffekt, da keine autonomen Standbeleuchtungen (Spots und Scheinwerfer) eingesetzt werden müssen. Somit wird vermieden, dass die Standbesucher durch solche Lichtquellen geblendet werden und dass die Standcrew durch die permanent abgegebene Wärme solcher Lichtquellen (mit der Zeit) ins Schwitzen kommen.



(Rahn AG, European Coating Show Nürnberg)

Weniger als 20% aller Standkonstruktionen werden mit direkter Kundenerkennung produziert.

Die Generalunternehmung Baumgartner und Gscheidle hat sich auf die Umsetzung von kundenspezifischen Produktionen spezialisiert und die eingesetzten Elemente sind bis zu 100% Trägermaterial für Ihre Wiedererkennung (Werbebotschaft) und werden meistbegünstigt als Lichtobjekte umgesetzt.

Unsere Lichtobjekte erzeugen ein ansprechendes Lichtambiente und können auf jedem Quadratmeter des Messestandes als angenehmes Licht (Beleuchtungsumfeld) wahrgenommen werden.

Eben halt ein **concerto grosso** in Licht° Farbe° Bild° Bewegung° und Gestaltung°

Weitere Informationen:

Baumgartner und Gscheidle

Generalunternehmung für Audiovisuelle Medien,
Messekonzepte und Lichtwerbemedien
Bernstrasse 390
8953 Dietikon

Telefon 044 740 04 61
Telefax 044 741 44 61

Email info@bg-visio.ch
Web www.bg-visio.ch