

mindmill

Messe Tjekliste

Kombineret indsats i forbindelse med messer, hvor vi bruger vores erfaringer fra messedeltagelse med mulighederne i de digitale kanaler.

Går du og din virksomhed på messe, og har I oplevet, at der ikke skabes pipeline eller dokumenteret værdi af deltagelse? At møder og dialoger overlades til tilfældigheder, og at opfølgningen mangler helt eller delvist, så dialoger dør ud?

Med en struktureret proces før, under og efter messen og et digitalt tryk kan du skabe målrettet synlighed og booke møder allerede inden messen, sikre engagerede sælgere med nøglekontakter og prioriteter og skabe strømlinet opfølgning med klare next steps, så vi konverterer bagefter.



FØR

Før messen

Op til messen handler det om at skabe opmærksomhed og få booket møder. Brug e-mails, LinkedIn og direct messaging til at række ud, og udnyt deltagerlisterne aktivt.

Kortlæg dine nøgle-stakeholders, og få aftaler i bogen før messen.

Output: Synlighed og aftaler i bogen.



Tjekliste før messen:

- ☐ Få adgang til deltager- og udstillerlisten
- ☐ Screening af listen for relevante target accounts
- ☐ Upload listen i LinkedIn kampagneadministrator
- ☐ Producér annoncekreativer eller videoer omkring tilstedeværelse på messen
- ☐ Lav en landing page til aftalebooking på messen
- ☐ Upload deltagerlisten i LinkedIn Sales Navigator
- ☐ Producér en kort beskedserie om tilstedeværelsen på til LinkedIn outreach
- ☐ Connect med deltagernes sælgere, indkøbere og C-levels
- ☐ Gennemgå listen for, hvem der har en indgang, og uddelegér ansvaret for target accounts til egne messedeltagere og sælgere

mindmill

Stand #J7100

Mød os på
HI-messen 2025

Besøg os til en snak om jeres kommercielle ambitioner

30. september – 2. oktober 2025

08.30 – 16.00 alle dage

B2B – Fælles retning for salg og marketing

Event slut

Mød os på HI-messen 2025

Event afholdt af Mindmill

30. sep. 2025, 08.30 – 2. okt. 2025, 16.00 (din lokale tid)

MCH Messecenter Herning A/S, Vardevej 1, Herning, Midtjylland, DK, 7400

Stand: J7100

Eventlink - <https://mindmill.dk/events/hi-messen-2025-besoeg-os-til-en-snak-om-jeres-kommercielle-ambitioner/>

Neno Petkovic og 2 andre forbindelser deltager

Deltag

Del

mindmill

Stand #J7100

Mød os på
HI-messen 2025

Besøg os til en snak om jeres kommercielle ambitioner.

30. september – 2. oktober 2025

08.30 – 16.00 alle dage

B2B – Fælles retning for salg og marketing

mindmill

3.796 følgere

Zmd. · Redigeret ·

Vi glæder os til at være en del af HI Tech & Industry Scandinavia 2025 – Nordens største industrimesse.

Fra den 30. september til den 2. oktober samles industrien for at dele de nyeste trends, løsninger og erfaringer, og vi hos Mindmill er selvfølgelig med.

På messen vil vi gerne inspirere til, hvordan danske industrivirksomheder kan:

✓ Vækste deres B2B pipeline

✓ Få salg og marketing til at spille sammen

✓ Drage nytte af erfaringer fra vores mere end 400 B2B kundecases

Mød os på stand J7100 sammen med [Neno Petkovic](#), [Anders Boelt](#), [Stine Birk Christensen](#), [Johannes Lassen Thykjær](#), [Alexander Koed Christiansen](#), [Nikolaj Fynbo](#).

Få en billet: Overvej du at deltage?

Skriv "Fribillet" i kommentarsporet og få adgang til messen alle tre dage!

HI-messen 2025

UNDER

Under messen

Når vi er på messen, er målet energi og positive dialoger. Det kræver, at sælgerne ved, hvem de skal tale med, og hvad de skal tale om.

Har du lavet din research og kvalificeret målgruppen på forhånd, bliver dialogerne langt mere konkrete.

Output: Netværk og behovsafdækning.



UNDER

Tjekliste under messen:

- ☐ Lav faste slots for hvem, der er i basen og i marken
- ☐ Når man går i marken, går man efter de target accounts man er ansvarlig for
- ☐ Målet er en aftale, et visitkort eller en god dialog
- ☐ Log aktiviteter i CRM eller Excel
- ☐ Hav en lead-magnet på messen, f.eks. en konkurrence (digital eller analog). Formålet er at få leads, der kan kontaktes efter messen
- ☐ Hav annoncering kørende under messedagene: "Vi er på stand XXX, kom og besøg os"
- ☐ Lav organiske opslag fra messen og sponsorering mod deltagere ved ankomst, undervejs og ved messeafslutning
- ☐ Dækning fra videospecialist, der kan skyde video af standen, stemning og evt. produktvideoer med personer fra din virksomhed



Efter messen

På bagkant af messen skal du følge op med en skarp sammenfatning af dialogen og det næste skridt i processen.

Følg op på dine leads, og lad samtidig marketing fortsætte markedykket, så alle stakeholders kender til jer gennem salgsprocessen.

Output: Salgsmøder, bearbejdning og closing.

Tjekliste efter messen:

- ☐ Opfølgning på alle aftaler fra messen.
Aftalte møder, udvekslede visitkort og korte dialoger uden næste skridt
- ☐ Log det hele i CRM-systemet
- ☐ Kør en kampagne mod target accounts de første 14 dage efter messen.
Vis, at I var til stede
- ☐ Kør et kort e-mail flow mod deltagere i konkurrencen
- ☐ Sørg for at forblive top of mind, mens I laver opfølgninger
- ☐ Lav en beskedserie mod relevante deltagere, som I missede at tale med



Hvad skal du kunne mærke?

Med en struktureret proces før, under og efter messen og et digitalt tryk kan du mærke en forskel på dit output:

- Hæve kvaliteten af opfølgningen, så interessen omsættes til møder
- Maksimere udbyttet af messeinvesteringen gennem målbare aktiviteter
- Sikre en gentagelig og skalérbar messeproces, der kan genbruges

Kontakt os i dag →

