

# Unsere Erfahrungen für Messestände an Schulen – Leitfaden für den Messeauftritt bei der BTS

## **Vorbemerkung:**

Die nachfolgenden Tipps resultieren aus Einschätzungen, die wir als Schüler und Lehrer in den vergangenen Messeveranstaltungen mit den Messeauftritten gemacht haben.. Sie wollen in keiner Weise Ihren professionellen und bewährten Auftritt beeinflussen, sondern lediglich denjenigen helfen, die zum ersten Mal dabei sind oder die grundsätzlich an der Verbesserung ihres Auftritts interessiert sind.

## **Das Wichtigste: die Zielgruppe im Blick haben!**

Die Besucher Ihres Messestandes sind ausschließlich Jugendliche im Alter zwischen 15-19 Jahren. Wir können nicht oft genug betonen, dass Ihnen als Ausstellenden diese spezielle Zielgruppe bewusst sein sollte. Sie können vieles nicht voraussetzen, was man bei erwachsenen Messebesuchern voraussetzen darf. Jugendliche haben in der Regel keine authentischen Einblicke in die Berufswelt, sie haben oft verzerrte Vorstellungen von dem, was Erwachsener täglich „auf Arbeit“ so machen. Sie sollten daher nicht voraussetzen, dass die Jugendlichen ein Hintergrundwissen für Ihre Branche haben. Wir empfehlen:

1. Vermeiden Sie eine hochprofessionelle Sprache mit vielen Fachausdrücken.
2. Suchen sie nach Anknüpfungspunkten für Ihre Produkte/Ihr Fachgebiet in der Lebenswelt der Jugendlichen und stellen sie dies in den Vordergrund.
3. Bieten Sie den Jugendlichen Ihre Azubis an, die davon erzählen können, wie bei ihnen der Übergang von Schule in den Beruf gelaufen und warum sie sich gerade diesen Beruf und dieses Unternehmen ausgewählt haben.
4. Versuchen Sie mit Ihrem Auftritt eine „Augenhöhe“ mit den Jugendlichen herzustellen. Überlegen Sie, was an Ihrem Auftritt eine Hemmschwelle auslösen könnte. Zum Beispiel: Bietet die Art Ihres Standes auf den ersten Blick Interessantes oder lesen die Jugendlichen auf Ihren Stellwänden nur fremde, unverständliche Fachbegriffe (die vielleicht auf der Fachmesse geboten sind)?
5. Bieten sie an Ihrem Stand Angebote für Jugendliche, die sie gebrauchen können? Bieten Sie Ferienjobs? Bieten Sie Berufspraktika? Bieten Sie Besuchstage in Ihrem Betrieb an? Wenn ja, zeigen Sie das auch in den Aufbauten Ihres Standes oder sprechen Sie nur darüber?
6. In manchen Branchen bietet sich das Duzen, in manchen Branchen das Siezen an. Wie halten Sie es? Die Jugendlichen sind es an unserer Schule gewohnt, dass sie geduzt werden.
7. Grundsätzlich kann auch ein Auftritt mit Klassenzimmertischen sehr attraktiv für die Jugendlichen sein. Bedenken Sie, dass ein 17jähriger oft noch nicht die Erfahrung mit professionellen Messeauftritten hat und dies auch nicht erwartet.
8. Eine effektive Methode, um mit Jugendlichen intensiver in Kontakt zu kommen und einen nachhaltigen Effekt zu erzielen sind interaktive Angebot an Ihrem Stand. Was könnten Sie die Jugendlichen „machen lassen“, was sie mit Ihrem Berufsfeld verknüpft? Manche Unternehmen verknüpfen das Ausprobieren oder den Fragebogen dann noch mit einem kleinen Preis.

Wir finden es von Ihnen als Ausstellende toll, dass Sie sich die Mühe machen und sich trauen, auf unsere Messe zu kommen! Jeder von Ihnen ist uns herzlich willkommen und bekommt unsere vollste Unterstützung. Und viele Schüler empfinden es als große Ehre, dass sie besucht werden. Daher sagen wir als Schule sehr gerne DANKE!