Ferienmessen – ein Erfolgsmodell?

Ferienmessen sind beliebt. Reiseveranstalter, Tourismusregionen, Hotels und viele andere Anbieter von Urlaubsträumen holen hier den Kunden ab. Sie repräsentieren die schönste Zeit des Jahres, oft gepaart mit feinstem Genuss. Gerade in Zeiten von Internet spüren die Menschen echte Emotionen. Sie sind hautnah dabei, können mit Spezialisten sprechen und erleben Vorträge oder Filme mit anderen Menschen. Später zuhause können Prospekte studiert werden, und insgesamt ist es doch ein schöner Ausflug.

Denn so zahlreiche Vorträge zu verschiedenen Reisezielen können nirgends sonst dermassen spontan besucht werden. Spezialisten kommen teils von weit her angereist, um die Kunden zu treffen. Die Messen setzen Schwerpunkte, um sich zurecht zu finden. Ein Gastland mit besonders vielen Ausstellern lässt mit Geheimtipps nicht auf sich warten. Das kulinarische Angebot an Messen nimmt stetig zu. Streetfood-Anbieter kochen, Spezialisten aus aller Welt und das Platzangebot sind ausgezeichnet. Vor allem treffen sich die Menschen und erleben gemeinsam Träume. Dies kann ein Messeausflug mit Bekannten ausmachen, der später zu einer gemeinsamen Reise führt.

Die Messen suchen nach innovativen Wegen und bewerben gerade diese Veranstaltungen mit immensem Einsatz. Zwar braucht Aussteller, welche den Grossteil der Kosten tragen, aber noch um einiges mehr engagierte Besucher. Ausstellungskataloge zu veröffentlichen, bringt Reiseideen wie Sand am Meer. Ausgiebig Platz wird für Messekinos und Vortragsräume reserviert. Etliche Messen überraschen mit Wettbewerben, und die Aussteller schicken den Stammkunden Eintrittsgutscheine. Erfahrene Anbieter wissen, dass und wie die Stammkunden von einer Messe begeistert zurück kommen werden. Trotz reichlich

Wettbewerber begeistern die Gespräche mit dem Standpersonal. Es braucht viele, engagierte Mitarbeiter auf einer Messe. Oft stehen Mitarbeiter zur Seite, die für die Ausarbeitung der Kataloge verantwortlich sind. Bei Messen können manche Schnäppchen gebucht werden.

Die Aussteller möchten gerne „Aufträge nach Hause nehmen“. Es ist zwar eine Illusion, dass sich Messen kurzfristig rechnen, aber Abschlüsse danach ergeben jedenfalls ein gutes Argument dafür.

Was tun wegen Internet?
Die Anbieter halten sich von den Messen fern.
„Win-Win“: Sparen die Internetanbieter Kosten, und klassische Reiseanbieter bleiben unter sich?
„Loose-Loose“: Der Besucher sieht nur einen Ausschnitt, unmittelbare Konfrontation mit den Sinnen fühlbar sowie reale, zwischenmenschliche Diskussionen werden aus dem Weg gegangen.

Reisende buchen zunehmend über das Internet, vordergründig, weil es bequemer und günstiger ist. Sie wissen hingegen genau, dass es erheblich angenehmer ist direkt mit Menschen über Reisen zu sprechen und hierbei einen Erfahrungsaustausch zu pflegen.
Die Reisespezialisten punkten mit ihrer Begeisterung, auch wenn sie bezüglich Informationsvielfalt etwas ins Hintertreffen geraten sind. Um über diese Informationsvielfalt noch besser hinwegzukommen, genau dafür sind Messen ideal.