

## Anhang 2 | Gesprächsnotiz

### Messe / Ausstellung

#### 1. Adresse / Visitenkarte

Name \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Firma \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Land \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_  
 Telefax \_\_\_\_\_  
 eMail \_\_\_\_\_

#### 2. Aufgabenbereich

- Geschäfts-/ Unternehmensleitung
- Einkauf / Beschaffung
- Fertigung / Produktion
- Vertrieb / Marketing
- Forschung / Entwicklung / Konstruktion
- Finanzen
- Verwaltung / Organisation
- Konkurrenz
- Presse / Werbung

#### 3. Branchen

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

#### 4. Wirtschaftsstruktur

- Handwerk  Importeur
- Industrie  Berater
- Großhändler  Lehre / Wissenschaft
- Einzelhändler  Behörde
- Exporteur  Endverbraucher

#### 5. Kundenstruktur

- Neukunde
- Kunde
- Messeland  USA / Kanada
- Benachbarte Staaten  Lateinamerika
- EU  Asien
- Übriges Europa  Australien / Ozeanien
- Verhandlungssprache \_\_\_\_\_
- Korrespondenzsprache \_\_\_\_\_

#### 6. Bemerkungen

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

#### 7. Gesprächsinhalt

Produkt \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Tendenz  
 positiv  neutral  negativ  
 Reklamationen \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

#### 8. Ergebnis

übergeben                      zusenden

- Visitenkarte \_\_\_\_\_
- Prospekt / Handzettel \_\_\_\_\_
- Preisliste \_\_\_\_\_
- Muster \_\_\_\_\_

#### 9. Tag

Besuch vereinbart \_\_\_\_\_  
 Datum \_\_\_\_\_

#### Gesprächsführer

Name \_\_\_\_\_  
 Abteilung \_\_\_\_\_

#### 10. Messtag des Besuches

1  2  3  4  5  6  7  8  9

## Anhang 2 | Memorandum of Conversation

---

**Trade Fair / Exhibition** \_\_\_\_\_

|   |  |
|---|--|
| <p><b>1. Address / Business card</b></p> <p>Name _____</p> <p>Company _____</p> <p>Address _____</p> <p>Country _____</p> <p>Fon _____</p> <p>Fax _____</p> <p>eMail _____</p>  | <p><b>2. Area of responsibility</b></p> <p><input type="checkbox"/> Business Management</p> <p><input type="checkbox"/> Purchase / Acquisition</p> <p><input type="checkbox"/> Manufacture / production</p> <p><input type="checkbox"/> Sales / Marketing</p> <p><input type="checkbox"/> Research / Development / Design</p> <p><input type="checkbox"/> Financial Affairs</p> <p><input type="checkbox"/> Administration / Organisation</p> <p><input type="checkbox"/> Competitor</p> <p><input type="checkbox"/> Press / Advertising</p>   |
| <p><b>3. branch of industry</b></p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>   | <p><b>4. Economic sector</b></p> <p><input type="checkbox"/> Trade <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> Importer</span></p> <p><input type="checkbox"/> Industry <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> Consultant</span></p> <p><input type="checkbox"/> Distributor <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> Education / science</span></p> <p><input type="checkbox"/> Retailer <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> Authority</span></p> <p><input type="checkbox"/> Exporter <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> Consumer</span></p> |
| <p><b>5. Customer structure</b></p> <p><input type="checkbox"/> New customer</p> <p><input type="checkbox"/> customer</p> <p><input type="checkbox"/> Host country <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> USA / Canada</span></p> <p><input type="checkbox"/> Neighbouring countries <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> Latin America</span></p> <p><input type="checkbox"/> European Union <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> Asia</span></p> <p><input type="checkbox"/> Other European countries <span style="margin-left: 100px;"><input type="checkbox"/> Australia / Oceania</span></p> <p>Language of negotiations _____</p> <p>Language of correspondence _____</p> | <p><b>6. Remarks</b></p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>  |
| <p><b>7. Topic of discussion</b></p> <p>Product _____</p> <p>_____</p> <p>Trend</p> <p><input type="checkbox"/> positive <input type="checkbox"/> neutral <input type="checkbox"/> negative</p> <p>Complaint _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>  | <p><b>8. Result</b></p> <p>handed over <span style="margin-left: 100px;">to be send</span></p> <p><input type="checkbox"/> Business card _____</p> <p><input type="checkbox"/> Prospect / leaflet _____</p> <p><input type="checkbox"/> Price list _____</p> <p><input type="checkbox"/> Sample _____</p>  |
| <p><b>9. Day</b></p> <p>Visit arranged _____</p> <p>Date _____</p>  | <p><b>Discussion leader</b></p> <p>Name _____</p> <p>Departement _____</p>   |
| <p><b>10. Visit on the event's day</b></p>  | <p><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9</p>  |

**Quelle:** Broschüre „Erfolgreiche Messebeteiligung - Teil 2 - Spezial Auslandsmessen“ Hrsg. AUMA, Ausgabe 04/2019  
 Kostenfreier Download unter [www.auma.de/Publikationen](http://www.auma.de/Publikationen)