



E-Mail-Vorlagen für die Messenachbereitung

8 sofort einsatzbereite E-Mail-Vorlagen für Messeaussteller – plus das System, das sie auto

By Eugene Volper — Founder, Exporb
exporb.com

Das Messe-Follow-up-Problem

Jede Woche verlassen Tausende von Ausstellern Messen mit einem Stapel Visitenkarten und dem Kopf voller guter Vorsätze. Am Dienstag liegen die Karten in einer Schublade. Am Freitag sind die Gespräche vergessen.

Der durchschnittliche Aussteller sammelt 80-120 Leads pro Messe. Weniger als 20 % erhalten überhaupt ein Follow-up. Von denen bekommt die Mehrheit eine generische „Schön, Sie kennenzulernen“-E-Mail, die klingt, als wäre sie von jemandem geschrieben worden, der gar nicht beim Gespräch dabei war.

80% der Messe-Leads erhalten nie ein sinnvolles Follow-up

24-48 hrs optimales Zeitfenster für das erste Follow-up – die meisten Teams brauchen 5-7 Tage

35% höhere Antwortrate, wenn die E-Mail auf spezifische Details aus dem Gespräch eingeht

3-5 touches nötig, um einen Messe-Lead zu konvertieren – die meisten Teams stoppen bei 1

Warum das passiert

Ihr Team ist nach 8 Stunden auf der Messehalle erschöpft. Sie erinnern sich nicht, wer was gesagt hat. Die CRM-Dateneingabe dauert 5-7 Minuten pro Lead. Bei 100 Leads ist das ein ganzer Arbeitstag voller Tipparbeit. Niemand macht es. Die Leads werden kalt. Der ROI schwindet.

Exporb kommt ins Spiel: Follow-ups am Stand entworfen

Exporb ist das KI-gestützte CRM, das genau für dieses Problem entwickelt wurde. Statt manueller Dateneingabe nach der Messe erfasst Ihr Team Leads in 30 Sekunden am Stand – eine Visitenkarte scannen, eine 15-sekündige Sprachnotiz zum Gespräch aufnehmen, und Exporb erledigt den Rest.

So funktioniert's

- 1 Visitenkarte scannen – KI-OCR extrahiert Name, Firma, Titel in 2 Sekunden
- 2 Eine 15-sekündige Sprachnotiz aufnehmen – „Habe über ihr Pipeline-Tracking-Problem gesprochen, möchte nächste Woche“
- 3 Exporb entwirft eine personalisierte Follow-up-E-Mail mit dem Gesprächskontext – direkt am Stand
- 4 Sie prüfen und senden. Fertig. Noch bevor Sie die Messehalle verlassen.

Das 3-Stufen-Follow-up-System

- Hot leads** Heiße Leads – Live-Demo angefragt, Preise besprochen oder spezifisches Problem geteilt. Innerhalb von 2 Stunden senden
- Warm leads** Warme Leads – Gutes Gespräch, echtes Interesse gezeigt, aber kein expliziter nächster Schritt. Innerhalb von 24 Stunden senden
- Cold leads** Kalte Leads – Badge gescannt, kurzes Gespräch, keine echte Verbindung. Innerhalb von 48 Stunden senden. Geben Sie ih

1

Die Zusammenfassung vom selben Tag

Wann diese Vorlage verwenden

Heißer Lead. Sie haben über eine Demo, Preise oder spezifische Probleme gesprochen. Innerhalb von 2 Stunden nach dem Gespräch senden.

Betreffzeile

Schön, Sie auf der [Show Name] kennengelernt zu haben – kurze Zusammenfassung

E-Mail-Text

Hallo [Name],

Schön, Sie heute auf der [Show Name] getroffen zu haben. Ich wollte Ihnen eine kurze Zusammenfassung schicken, solange alle

Sie erwähnten [specific pain point they shared]. Das hören wir oft – und genau dafür haben wir Exporb entwickelt.

Was ich Ihnen versprochen habe:

- [Resource / answer / link]
- Ein Link, um einen Termin für eine ausführlichere Vorstellung zu vereinbaren: exporb.com/demo

Kein Druck. Ich wollte Ihnen das nur zukommen lassen.

Viele Grüße,

[Your Name]

Machen Sie es zu Ihrem

Beziehen Sie sich auf EINE bestimmte Sache, die sie gesagt haben. Nicht 'schön geplaudert' – zeigen Sie, dass Sie zugehört haben. Wenn sie eine Zahl erwähnt haben, verwenden Sie diese.

2

Das Demo-Follow-up

Wann diese Vorlage verwenden

Sie haben eine Live-Demo am Stand gegeben. Der Lead war interessiert, hat aber noch keine nächsten Schritte zugesagt.

Betreffzeile

Ihre Exporb-Demo + nächste Schritte für [Company]

E-Mail-Text

Hallo [Name],

Danke, dass Sie am Exporb-Stand auf der [Show Name] vorbeigeschaut haben. Es war toll, Ihnen zu zeigen, wie wir Messegespräch

Basierend auf dem, was Sie über [pain point] erzählt haben, denke ich, dass [specific feature] genau das ist, was Ihr Team brauch

Zwei Optionen:

- Nächste Woche einen Termin finden: [calendar link]
- Oder probieren Sie es erst selbst aus: exporb.com/signup (kostenlos, keine Kreditkarte nötig)

Bis bald,

[Your Name]

Machen Sie es zu Ihrem

Erwähnen Sie genau die Funktion, die sie während der Demo gesehen haben. 'Die Offline-Sprachnotizen-Funktion' ist konkreter als 'unsere Plattform'.

3

Der Mehrwert-Follow-up

Wann diese Vorlage verwenden

Warmer Lead. Gutes Gespräch, keine Demo. Geben Sie ihnen etwas wirklich Nützliches, um Vertrauen aufzubauen.

Betreffzeile

Ich dachte, das könnte nützlich sein: [Resource name]

E-Mail-Text

Hallo [Name],

Schön, Sie auf der [Show Name] getroffen zu haben. Als Sie [topic / challenge] erwähnten, musste ich an [article / case study / resource] denken.

Hier ist es: [link]

Eine Statistik, die Sie vielleicht überrascht: [specific data point from the resource].

Kein Verkaufsgespräch. Ich dachte nur, es könnte nützlich sein, wenn Sie über [their challenge] nachdenken.

Viele Grüße,

[Your Name]

Machen Sie es zu Ihrem

Senden Sie etwas wirklich Nützliches – Ihren besten Blogbeitrag, einen Branchenbericht, eine Fallstudie. Keine Produkt-Übersicht. Sie bauen Glaubwürdigkeit auf.

4

Die LinkedIn-Verbindung

Wann diese Vorlage verwenden

Kurzes Gespräch. Nicht bereit für eine Demo-Präsentation. Wärmen Sie sie zuerst über soziale Medien auf.

Betreffzeile

Follow-up zur [Show Name] – Verbindung auf LinkedIn

E-Mail-Text

Hallo [Name],

Wir haben uns kurz auf der [Show Name] getroffen – ich war derjenige, der nach [topic you discussed] gefragt hat.

Ich habe Ihnen gerade eine LinkedIn-Anfrage geschickt. Ich teile oft Infos zur Lead-Erfassung auf Messen und was wir durch die

Wenn Sie mal neugierig sind, wie Exporb [related problem] angeht, plaudere ich gerne darüber.

Viele Grüße,

[Your Name]

Machen Sie es zu Ihrem

Senden Sie zuerst die LinkedIn-Anfrage, dann diese E-Mail. Wenn sie annehmen, sind Sie in ihrem Feed. Kein Pitch in dieser E-Mail – verbinden Sie sich zuerst.

5

Die Problem-zuerst-E-Mail

Wann diese Vorlage verwenden

Sie haben ein spezifisches Problem detailliert beschrieben. Führen Sie mit deren Problem, nicht mit Ihrem Produkt.

Betreffzeile

Frage zu [their challenge] von der [Show Name]

E-Mail-Text

Hallo [Name],

Ich denke immer noch an etwas, das Sie auf der [Show Name] gesagt haben: „[their exact words about the problem]“

Dieses Muster sehen wir immer wieder bei Messeams:

1. [Symptom 1 — e.g., cards pile up, nobody enters them]
2. [Symptom 2 — e.g., follow-ups are generic because context is lost]
3. [Root cause — e.g., capture and CRM are disconnected]

Wir haben Exporb entwickelt, um diese Lücke zu schließen. Anstatt [old way], macht Ihr Team [new way]. Dauert 30 Sekunden an

Möchten Sie es für [their specific use case] in Aktion sehen? Ich halte es bei 10 Minuten.

[Your Name]

Machen Sie es zu Ihrem

Verwenden Sie IHRE Worte. Wenn sie sagten 'es ist eine Blackbox', schreiben Sie 'es ist eine Blackbox'. Übersetzen Sie es nicht in Geschäftssprache. Wörtliche Zitate zeigen, dass Sie zugehört haben.

6

Die Fallstudien-Referenz

Wann diese Vorlage verwenden

Warmer Lead von einem mittelständischen Unternehmen. Social Proof ist Ihr stärkstes Werkzeug.

Betreffzeile

Wie [similar company] Messe-Follow-ups handhabt

E-Mail-Text

Hallo [Name],

Nach unserem Gespräch auf der [Show Name] dachte ich, das könnte Sie interessieren.

Einer unserer Kunden – ein [industry/size] Unternehmen – hatte genau dieselbe Herausforderung: [their problem]. Sie verloren na

Nach dem Wechsel zu Exporb:

- Follow-up-Zeit: 7 Tage → noch am selben Tag
- Lead-zu-Opportunity-Conversion: um [X]% gestiegen
- Der Gründer hatte zum ersten Mal vollständigen Einblick in die Standgespräche

Gerne teile ich die komplette Aufschlüsselung, wenn Sie neugierig sind.

[Your Name]

Machen Sie es zu Ihrem

Wenn Sie echte Zahlen haben, verwenden Sie diese. Wenn nicht, beschreiben Sie die Ergebnisse: 'Von einem Schuhkarton voller Visitenkarten zu einer strukturierten CRM-Pipeline in einer Messe'.

7

Die erneute kalte Kontaktaufnahme

Wann diese Vorlage verwenden

Kurzer Badge-Scan, kein echtes Gespräch. 3-5 Tage nach der Messe senden. Locker halten.

Betreffzeile

Denken Sie noch über [topic] von der [Show Name] nach?

E-Mail-Text

Hallo [Name],

Wir haben uns letzte Woche kurz auf der [Show Name] über den Weg gelaufen. Ich weiß, der Post-Messe-Posteingang ist heftig

Falls es nützlich ist: Wir haben einen [guide / checklist / template] für [relevant topic] zusammengestellt. Er enthält [3 quick bullet

Hier ist der Link: [URL]

Kein Pitch. Ich dachte nur, es könnte hilfreich sein, wenn Sie Ihre Post-Messe-Liste abarbeiten.

[Your Name]

Machen Sie es zu Ihrem

E-Mail mit der geringsten Conversion-Rate. Ziel ist nicht eine Antwort – es ist ein Klick. Wenn sie die Ressource herunterladen, sind sie wieder aktiv. Wenn nicht, archivieren. Senden Sie keine 4 Follow-ups.

8

Der Kalender-Abschluss

Wann diese Vorlage verwenden

Heißer/warmer Lead, der nach 2+ Kontakten still geworden ist. Direkt, ohne Umschweife. Letzter Versuch.

Betreffzeile

Kurzes Gespräch diese Woche? Exporb + [Company]

E-Mail-Text

Hallo [Name],

Ich melde mich ein letztes Mal zu unserem Gespräch auf der [Show Name].

Falls [problem they mentioned] noch auf Ihrem Radar ist, hätte ich diesen Donnerstag oder Freitag 15 Minuten Zeit. Hier ist mein K

Wenn der Zeitpunkt nicht passt, ist das völlig in Ordnung. Ich melde mich vor der [next relevant show or end of quarter] wieder.

[Your Name]

Machen Sie es zu Ihrem

Abschluss-E-Mail. Wenn keine Antwort, auf vierteljährliches Nurturing umstellen. Werden Sie nicht die Person, die 7 Follow-ups sendet. Respektieren Sie die Stille und melden Sie sich später wieder.

Vorlagen sind der Anfang. Exporb ist das System.

Sie können diese Vorlagen kopieren und einfügen. Sie können die Lücken manuell ausfüllen. Sie können Kalendererinnerungen für Follow-up-Sequenzen einrichten. Aber hier ist, was wirklich passiert:

Tag 1 nach der Messe

Sie sind erschöpft. Sie haben 87 Visitenkarten. Sie öffnen Gmail. Sie schließen Gmail. „Ich mache das morgen.“

Tag 3

Sie entwerfen 12 E-Mails. Alle klingen gleich. Sie können sich nicht erinnern, wer was gesagt hat. Sie geben auf.

Tag 7

Die Leads sind kalt. Sie senden einen generischen Massenversand. 2 % Öffnungsrate. 5.000 \$ Stand. 0 \$ Pipeline.

Mit Exporb

- Am Stand: Karte scannen → 15-sekündige Sprachnotiz aufnehmen → Exporb entwirft die E-Mail → Sie drücken auf Senden. 30 Sekunden.
- Zurück im Hotel: App öffnen. Sehen Sie, mit wem Ihr Team gesprochen hat. Lesen Sie die KI-Zusammenfassungen. Wissen Sie genau, welche Gespräche wichtig sind.
- Tag 1 nach der Messe: Follow-ups schon versendet. Pipeline schon im Aufbau. Sie bearbeiten die heißen Leads, während die Konkurrenz noch „Schön, Sie kennenzulernen“ tippt.

Das bekommen Sie mit Exporb

- KI-Visitenkarten-OCR – jede Karte in 2 Sekunden scannen, funktioniert offline
- Sprachnotizen mit KI-Transkription – aufnehmen, was besprochen wurde, KI strukturiert es
- 10 integrierte E-Mail-Vorlagen – eine auswählen, KI füllt den Kontext aus
- KI-Lead-Scoring – weiß automatisch, welche Leads heiß, warm oder kalt sind
- Team-Dashboard – sehen, wer mit wem gesprochen hat, in Echtzeit
- CRM-Export – zu HubSpot, Salesforce übertragen oder als CSV herunterladen
- Kostenloser Plan – 10 KI-Credits/Monat, keine Kreditkarte, keine Zeitbegrenzung



**Hören Sie auf, Follow-ups manuell zu tippen.
Lassen Sie Exporb sie am Stand entwerfen.**

Exporb erfasst Leads an Ihrem Stand und entwirft automatische Follow-ups mit echtem Gesprächskontext.

[Exporb kostenlos testen →](#)

No credit card required

10 free AI credits · exporb.com