Yhdessä kohti YT27-näyttelyä – miksi messut ovat edelleen tärkeä kohtaamispaikka

Julkaistu 20.10.2026

YT27 syntyy yhteistyön tuloksena. Tapahtumaa järjestävät yhdessä Yhdyskuntatekniikka-alan keskeiset toimijat ja Jyväskylän Messut. INFRA ry, Suomen kuntatekniikan yhdistys ry - SKTY, Suomen Tieyhdistys ry ja Suomen Vesilaitosyhdistys ry vastaavat tapahtuman sisällöllisestä järjestämisestä, kun taas Jyväskylän Messut huolehtii myynnistä, markkinoinnista ja asiakaspalvelusta.

Näyttelypäällikkönä näen läheltä, kuinka arvokasta tällainen yhteistyö on. Kun tapahtumaa rakentavat omien alojensa asiantuntijat yhdessä, voidaan varmistaa, että ohjelma, näyttely ja kohtaamiset vastaavat alan tarpeisiin.

Tässä blogissa ääneen pääse Jyväskylän Messujen markkinoinnin ja viestinnän asiantuntija Eveliina Tarvainen. Hän kertoo, miksi messut ovat tärkeä osa liiketoimintaa sekä jakaa messujärjestäjän vinkit onnistuneeseen messuosallistumiseen.

Messujärjestäjän näkökulma: miksi messut kannattaa ottaa osaksi liiketoimintaa?

Digitaaliset kanavat ovat muuttaneet markkinointia ja myyntiä valtavasti, mutta kasvokkaiset kohtaamiset ovat silti säilyttäneet merkityksensä. Vaikka yhteyksiä voi luoda verkossa, luottamus syntyy usein edelleen tehokkaimmin kasvokkain.

Useissa messutapahtumissa mukana olleena voin todeta, että messupäivien parasta antia on ehdottomasti tunnelma. Messuhallin puheensorina, vanhojen tuttujen jälleennäkemiset ja uudet kohtaamiset luovat tunnelman, jota on vaikea tavoittaa ruutujen tai sähköpostiviestien välityksellä.

Etenkin ammattimessut ovat edelleen tärkeä osa yritysten myyntiä, markkinointia ja verkostoitumista. Saman katon alle kokoontuvat asiakkaat, asiantuntijat, yhteistyökumppanit ja alan keskeiset toimijat. Parissa päivässä voi käydä enemmän merkityksellisiä keskusteluja kuin kuukausien aikana etäpalavereissa.

Messujen arvo ei kuitenkaan näy pelkästään tapahtuman aikana. Messuilta voi löytää uusia asiakkaita, vahvistaa nykyisiä suhteita, tehdä omaa osaamista näkyväksi ja kerätä arvokasta tietoa siitä, mitä toimialalla juuri nyt tapahtuu. Parhaimmillaan messuosallistumisen hyödyt tuottavat tuloksia vielä pitkään messujen jälkeenkin.

Miten saada messuista kaikki hyöty irti?

Jotta messuosallistumisesta saadaan paras mahdollinen hyöty, kannattaa tavoitteet määritellä ja osallistuminen suunnitella huolellisesti etukäteen. Tapahtumasta on hyvä viestiä omalle verkostolle sekä kutsua asiakkaita paikalle, jotta he ovat tietoisia osallistumisestasi ja voivat varata aikaa tapaamisille. Messuilla aktiivisuus palkitaan, joten

keskusteluihin kannattaa hakeutua aktiivisesti ja kerätä liidit talteen jälkimarkkinointia varten. Toimiva ja visuaalisesti näyttävä osasto tukee tavoitteiden saavuttamista, herättää kiinnostusta ja auttaa erottautumaan muiden näytteilleasettajien joukosta.

Nähdään Jyväskylässä 12.-13.5.2027!

Anna Maija Hallikas, näyttelypäällikkö, Yhdyskuntatekniikka
Eveliina Tarvainen, markkinoinnin ja viestinnän asiantuntija, Jyväskylän Messut Oy