



## Tips and trics voor een Succes!volle beursdeelname

Hieronder staan tips & trics die u kunt gebruiken om van de Succes!Beurs uw succes te maken. U kunt hierop zelf ook veel invloed uitoefenen: succes begint bij uzelf! De tips liggen wellicht voor de hand, maar het is belangrijk om het voor u op een rijtje te zetten. Het gaat niet zozeer om 'weten', maar om 'doen'.

### Voor aanvang van de Succes!Beurs:

- Bedenk hoe u zich wilt positioneren, hoe u wilt overkomen als organisatie bij de bezoekers van de Succes!Beurs.
- Zorg voor voldoende promotiemateriaal, let hierbij op de levertijd van bestellingen, en maak een materialenchecklist (promotiemateriaal, plakband, schaar, nietmachine, notitieblok, aspirines etc.) zodat u niets vergeet.
- Check overig promotiemateriaal op datering en bruikbaarheid.
- Maak een draaiboek voor de betrokken medewerkers, communiceer dit ruim van tevoren en vraag om eventuele aanvullingen en/of opmerkingen.
- Een goede beursdeelname valt of staat met de expertise van de standbemanning. Selecteer de standbemanning op kwaliteit en ervaring. Zorg voor een goede briefing en faciliteiten.
- Schrijf u in voor de workshop door een e-mail te sturen naar [info@mediaeventa.nl](mailto:info@mediaeventa.nl) of een andere kennisgerichte training; een mooie kans om andere ondernemers aan te spreken.
- Ga bij uzelf na welke prospects u graag zou willen spreken en nodig hen (persoonlijk) uit via uw relatiekaart.
- Weet wat de beurs u moet opleveren om succesvol te zijn. Maak het concreet d.m.v. het opstellen van doelstellingen.
- Zorg dat de beurs onderdeel is van uw verkoopplan. Bedenk hierbij voorloopen en vervolgacties.
- Bedenk vooraf met welke standhouders/bezoekers u wilt spreken op de Succes!Beurs.
- Kom op tijd, dan hebt u de gelegenheid uw stand optimaal in te richten en staat u klaar wanneer de eerste bezoekers zich melden.
- Zorg voor een back-up wanneer u vanwege onvoorziene omstandigheden niet zelf kan deelnemen aan de beurs.



## Tijdens de Succes!Beurs:

- Zorg voor comfortabele (herkenbare) en representatieve kleding. (Tip: Neem reservekleding mee, zoals een panty of stropdas.)
- Berg jassen en overige spullen netjes op, zorg dat de stand rustig oogt.
- Drink voldoende, omdat u veel zal praten.
- Richt u op standhouders én bezoekers. Neem een open houding aan en probeer oogcontact te maken.
- Zorg ervoor dat de stand (constant) bemand is, maak hierover onderling afspraken.
- Vul, waar nodig, materialen (brochures, visitekaartjes, promotie artikelen) aan op de stand.
- Noteer alle gesprekken. Een schrift en een nietmachine doen wonderen. Bevestig hiermee visitekaartjes aan een pagina en maak er de nodige notities bij over het gesprek en eventuele vervolgspraken. Vraag hiervoor dan ook altijd om een visitekaartje.
- Vraag aan de bezoeker op welke manier hij/zij benaderd wenst te worden; per telefoon, bezoek of informatie per mail.
- Organiseer eigen netwerkwerkzaamheden. Ga, als er tijd voor is, ook op bezoek bij andere standhouders.
- Zet uw telefoon uit. Er is op locatie vast de gelegenheid in een afgesloten ruimte uw voicemail af te luisteren.
- Praat, waar nodig, uw medestandhouder bij, maar houdt oog voor geïnteresseerde bezoekers, blijf niet bij uw collega 'plakken'.
- Stel open vragen, laat de bezoeker zoveel mogelijk vertellen en probeer te ontdekken of iemand serieus geïnteresseerd is. Laat het gesprek niet onnodig lang duren, maar maak bijvoorbeeld een vervolgspraak.
- Verwijder van de stand regelmatig lege kopjes/flesjes/bordjes; het is tenslotte hét visitekaartje van uw bedrijf.

## Na de Succes!Beurs:

- Maak de balans op met de medewerkers. Wat ging er goed? Wat kon beter? En noteer de evaluatie voor een volgend beursbezoek.
- Geef eventuele verbeter tips door aan de organisatie van de Succes!Beurs. Hierdoor kunnen ook zij het bij een volgende beurs nóg beter doen.
- Breng vervolgacties in kaart en wijs deze toe aan medewerkers. Zorg ervoor dat de prospects die u hebt gesproken ook door u worden benaderd.
- Volg, het liefst binnen 1 week en hooguit binnen 2 weken, de acties op. Ook bij eventuele klachten is dit van toepassing.
- Stuur de relaties die u hebt gesproken op de Succes!Beurs hiervoor een bedankje. Zorg dat u persoonlijk opvalt. Het merendeel van opvolging wordt gedaan d.m.v. een telefoontje of bezoekje, maar hierin kunt u natuurlijk origineel zijn.
- Stuur de prospects en/of relaties die niet op de Succes!Beurs zijn geweest informatie toe met daarin wat zij hebben gemist op de beurs.
- Volg de voortgang in uw relatiebeheersysteem.
- Check na een aantal maanden of alle vervolgacties zijn ondernomen en wat het resultaat hiervan is geweest.
- Maak na een half jaar nogmaals de balans op.