



# HET ORGANISEREN EN PLANNEN VAN EEN SUCCESVOLLE BEURSDAELNAME

In dit online tijdperk lijkt het soms alsof er minder behoefte is aan persoonlijk contact tussen mensen. Alles is online te vinden waarom zou je op een vakbeurs gaan staan?

We zien eigenlijk het tegenovergestelde: Je potentiële klanten oriënteren zich dan wel online, maar het persoonlijk contact geeft nog steeds de doorslag in het aankoopproces.

Klanten kijken verder dan alleen het product, vertrouwen in het product is belangrijk, maar 'de mensen erachter' is wellicht nog belangrijker. Een vakbeurs is de plek om product en mens van jouw organisatie te presenteren, mits je het goed aanpakt.

Met de onderstaande vraagstukken helpen we je op weg bij het organiseren en plannen van een succesvolle beursdeelname. Voel je daarnaast vrij om contact met ons op te nemen om van gedachte te wisselen.

## VOORBEREIDEN OP DE BEURS

- Op welke doelgroep richt je je marketingactiviteiten in die periode
- Welke vakbeurzen bieden daarvoor het juiste publiek
- Welke producten en diensten wil je aanbieden/ laten zien
- Welk budget is er voor de beursdeelname
- Bepaal de doelstellingen voor de beursdeelname
- Bedenk hoe je de doelgroep daarmee aanspreekt
- Bepaal hoeveel vierkante meter vloeroppervlakte je nodig denkt te hebben
- Bepaal de goede plek voor je beursstand** (vindt een uitgebreide uitleg op <https://urbanzoo.nl/hoe-werkt-het/#goede-plek>)
- Zoek de juiste stand uit voor jullie activiteiten** (vindt een uitgebreide keuze op <https://urbanzoo.nl/beursstands/>)
- Stel een beursteam samen en maak een taakverdeling
- Nodig klanten en potentials uit op jullie 'tijdelijke werkplek'
- Promoot je beursdeelnamen voor een tijdens de beurs, bijv. op de website, social media, Google-advertenties, etc.
- Bepaal wie de stand gaat bemannen
- Zorg voor een gedegen voorbereiding en training van je stand bemanning

## EEN DUIDELIJKE BOODSCHAP

- Implementeer de actuele marketingactiviteiten in je beursplan
- Zet in op een consistente uiting in en rondom je beursstand
- Wat zet je in als STOPPING POWER bij je stand, hoe maak je de mensen nieuwsgierig
- Zorg dat de stand bemanning herkenbaar is



## OP DE BEURS

- Start iedere dag met een stand bemanning kick-off op de stand en sluit de dag er ook mee af. Laat bij het afsluiten ook 1 van de stand bemanning iets opmerkelijks vertellen over die dag.
- Heb aandacht voor de klant en prospects, collega's kan je elke andere dag van het jaar spreken
- Zorg voor kruisbestuiving tussen klanten en nieuwkomers, de meeste klanten zijn je ambassadeurs
- Durf uit de stand te stappen, in de gang voor je loopt veel onbekend potentieel je gewoon voorbij als je ze niet aanspreekt
- Activiteit op jouw stand is aandacht, demonstreer producten en diensten zoveel mogelijk
- Stuur collega's, leveranciers en concurrenten weg als ze op dat moment niet gelegen komen
- Bespreek de gedragsregels van tevoren door met de stand bemanning
- Zorg dat alle rommel weg is van de stand, dus ook die handige doos voor het afval e.d.
- Start een gesprek niet direct over je producten of diensten, een betere opening vind je in de vraag wat de persoon tegenover je naar de beurs heeft gebracht

## LEADS

- Bepaal hoe je de leads wil vastleggen op de beurs
- Plan een goede follow up van de leads
- Een goede follow up vindt plaats binnen 48 uur na beursbezoek. Interactie kan doorlopen tot wel 100 dagen na de beurs
- Stuur iedere lead van die dag een kort bericht. Leuk dat we kennis hebben gemaakt, ik bel je zodra de vakbeurs [naam beurs] voorbij is.
- Wie legt de leads vast in het CRM-systeem
- Volg de leads adequaat op

## EVALUEER

- Bespreek de beursdeelname met het beursteam elke beursdag, zo kan je inspelen op actuele zaken waardoor de dagen erna succesvoller zijn
- Welke successen moet worden meegenomen naar volgend event
- Wat kon er beter
- Wat doe je het volgend event niet meer
- Analyse doelstelling vs. resultaat

Het succes zit in de voorbereiding, een duidelijk doel. Je geeft een belofte aan het publiek en dat moet waargemaakt worden op het podium dat je op de beursvloer hebt.

Succes met de voorstelling!

Team Urbanzoo

**MEER WETEN:**

[hello@urbanzoo.nl](mailto:hello@urbanzoo.nl)

whatsapp of bel: 0622383264