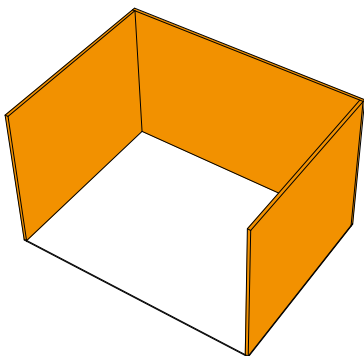




BEURSTIPS

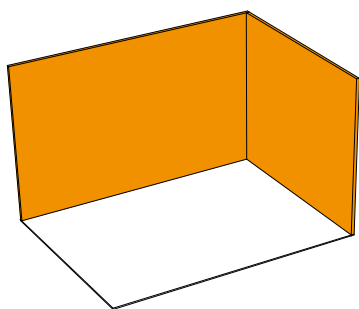
STANDTYPES

De beursorganisatie biedt doorgaans diverse plekken aan. Zorg voor een goede positie in de hal, niet te dicht bij de in- of uitgang. Als u besluit deel te nemen aan de beurs, kiest u bij uw registratie voor een aantal m² met een stand van de organisatie of enkel de m² met vrije standbouw. We hebben de keuzes uit soorten stands voor u op een rijtje gezet.



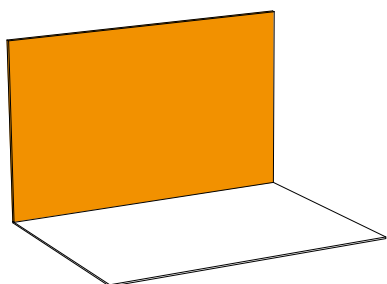
TUSSENSTAND

De meest voorkomende stand is een tussenstand. De stand is aan drie zijden gesloten met wanden en is aan het gangpad open.



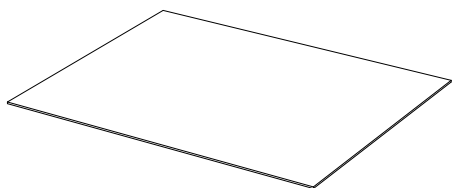
HOEKSTAND

Minder vaak voorkomend is de hoekstand. Deze stand is aan twee zijden gesloten met wanden en is open aan de twee gangpaden. Hierdoor heeft u het voordeel van het verkeer van twee kruisende gangpaden.



KOPSTAND

De kopstand is slechts aan één zijde afgesloten met een wand en aan drie zijden open aan de drie gangpaden. U heeft het voordeel van het verkeer van drie gangpaden. Een nadeel kan zijn dat de wandruimte beperkt is.



EILANDSTAND

De eilandstand is aan vier zijden open. Het verkeer kan dus van alle kanten uw stand benaderen, wat zorgt voor veel exposure. Doordat deze stand geen wanden heeft, zijn er diverse mogelijkheden op de ruimte in te richten.

STANDBOUW: SYSTEEM, HOUTBOUW OF HYBRIDE?

Onderstaande de verschillen tussen systeem- en houtbouw en de voor- en nadelen van beide bouwmethodes.

STANDBOUW OP BASIS VAN SYSTEEMBOUW

Bij deze vorm van standbouw wordt de stand opgebouwd uit koppelbare elementen die meestal worden afgewerkt met een full colour peesdoek. De systemen gaan lang mee waardoor het de meest duurzame vorm van standbouw is. Qua creativiteit is het beperkter dan houtbouw.

VOORDELEN:

- Snelle en makkelijke montage en demontage
- Duurzame keuze

NADELEN:

- Bij deze vorm van standbouw zijn de mogelijkheden qua vorm en afmeting beperkter.
- Bevestigen van audio apparatuur en planken (Abswoude heeft hier een onzichtbare oplossing voor zodat u wel projecten aan de wand kunt hangen)

STANDBOUW OP BASIS VAN HOUTBOUW

Houtbouw, ook wel de conventionele standbouw genoemd, biedt wat creativiteit de meeste mogelijkheden. Vaak is het mogelijk de stand te bouwen in module vormen zodat (gedeeltelijk) hergebruik mogelijk is.

VOORDELEN:

- Deze vorm van standbouw biedt veel vrijheid in vormen en elementen van de stand
- De stand heeft een unieke communicatieve waarde

NADELEN:

- Hogere kosten bij eventuele aanmaak elementen
- Opbouw en demontage is meer arbeidsintensief, wat hogere kosten met zich meebrengt.

STANDBOUW OP BASIS VAN HYBRIDE BOUW

De basis wordt gebouwd met systeem maar de stand krijgt zijn karakter en functionaliteit door het samenvoegen van houtbouw elementen.

Hierdoor heeft u de voordelen van zowel systeem (duurzaam, makkelijk op- en afbouwen) als houtbouw (creatieve en functionele mogelijkheden).

Kijk voor inspiratie en voorbeelden van de diverse bouwvormen op onze website

www.abswoude.net

BEURSDAELNAME, EVALUATIE EN FOLLOW UP

De evaluatie en follow-up van een beurs bepalen in belangrijke mate het succes van deze en eventueel toekomstige beursdeelnames. Hieronder volgt een aantal tips die u helpen bij een succesvolle beurs en het omgaan met de opgedane contacten tijdens de beurs.

VOORBEREIDING

- Inventariseer welke gegevens u achteraf nodig heeft voor een goede follow-up.
- U kunt eventueel een beustraining volgen. Tijdens een beustraining wordt door middel van simulatie geoefend op gesprekken en onverwachte situaties tijdens de beurs.
- Zorg dat er een vervanger voor u stand-by staat, mocht u om wat voor reden dan ook verhinderd zijn.

BEURSDAGEN ALGEMEEN

- Zorg dat u voldoende uitgerust en fit bent, zodat u beter presteert.
- Persoonlijke hygiëne spreekt voor zich. Zorg dat u er representatief uitziet en probeer zaken als roos, slechte adem en transpiratie te vermijden. Neem dan ook altijd een deodorant/ parfum of aftershave mee (maar overdrijf niet).
- Draag comfortabele, maar representatieve kleding en schoenen. Een hele beursdag is zeer vermoeiend.
- Zorg voor reservekleding (colbert, stropdas, overhemd, panty) bijvoorbeeld bij kleine ongelukjes.

BEURSDAGEN FYSIEKE HOUDING

- Zorg dat u toegankelijk en geïnteresseerd overkomt op uw bezoekers.
- Maak wisselend oogcontact, echter nooit langer dan vijf seconden per keer. Wend uw blik even af en maak eventueel opnieuw oogcontact.
- Vermijd de 'cipershouding' (armen over elkaar), dit schrikt af.
- Sta open voor bezoekers en blijf niet bij uw collega's plakken (spreiden over de stand).
- Zorg dat u herkenbaar bent als zijnde stand bemanning. Kijk dus goed om heen of u iemand van dienst kunt zijn. De herkenbaarheid is eventueel te vergroten door uniforme kleding of badges te dragen.
- Ook als is het rustig op de stand ga niet zitten, samenscholen met uw collega's of op uw mobiel kijken.
- Achtervolg of 'bespring' uw bezoekers niet.
- Zorg dat de stand altijd voldoende bemand is (ga niet dwalen). Spreek af wanneer u uw beursronde kunt doen.

BEURSDAGEN VERBAAL

- Beursstands worden meestal bemand door sales- / accountmanagers. Zij zijn immers bedreven in het presenteren van de producten en/of diensten van uw bedrijf. Toch vereist het presenteren op een beurs heel andere vaardigheden dan een 1-op 1 verkoopgesprek. Waar u in een persoonlijk verkoopgesprek de tijd en privacy heeft, zult u op een beurs te maken krijgen met tijdsdruk en een druk bezochte stand. Er zijn veel verschillende 'soorten' bezoekers die allemaal een eigen aanpak vragen. Zorg er dus voor dat ook de stand bemanning een gemêleerd gezelschap is met bijpassende doelstellingen, zodat met elke soort bezoeker een succesvol gesprek kan worden gevoerd.

- Vermijd de zin “kan ik u helpen?” Er zijn originelere manieren om met een bezoeker in gesprek te komen. Kijk bijvoorbeeld of de persoon in kwestie een badge draagt zodat u hem of haar persoonlijk kunt benaderen.
- Stel open vragen. Op deze manier krijgt u in korte tijd veel informatie en kunt u inschatten in welke mate deze persoon zakelijk interessant is. Antwoord zelf to-the-point.
- Waak over (langdurige) gesprekken met personen die uiteindelijk toch niets opleveren, zoals mensen met klachten, collega's, concurrenten en klaplopers. Als het toch belangrijk is, kunt u het beste een vervolgspraak maken.
- Zorg dat uw mobiele telefoon uitstaat. U kunt altijd tussendoor in een afgesloten ruimte uw voicemail beluisteren.
- Laat de bezoeker zoveel mogelijk vertellen. Op basis van zijn of haar informatie kunt u afwegen in welke mate deze persoon interessant is (lead, cold prospect, hot prospect, et cetera). Daarnaast kunt u op basis van zijn of haar verhaal afwegen hoe u uw verkoopgesprek gaat aanpakken. Wellicht kunt u inspringen op bepaalde concrete vragen die zich voordoen bij het bedrijf van de bezoeker.
- Maak na ieder gesprek (indien mogelijk) een notitie. Aan de hand van de notitie kunt u later bepalen welke vorm van follow-up en informatie gewenst is. Vraag de prospect altijd om een visitekaartje en geef hem of haar ook uw visitekaartje. Vraag op welke wijze en wanneer zij of zij het liefst wordt benaderd, vermeld dit in uw notitie. Vermeld tevens de status: lead, cold prospect, warm prospect en eventuele bijzonderheden zoals: hobby, klacht van bestaande leverancier etc.
- Bij een meerdaagse beurs is het wellicht raadzaam om eventuele prospectgegevens tussendoor terug te koppelen naar uw kantoor. Er kan eventueel direct actie worden ondernomen.
- Na afloop van de beursdag even kort de dag met de stand bemanning evalueren. Kijk wat er fout ging, wat er goed ging en hoe de volgende dag eventueel verbetering kan worden aangebracht.

DE BEURSSTAND

- De stand is een afspiegeling van uw bedrijf. Houd de stand dus altijd netjes.
- Zorg dat er geen persoonlijke eigendommen als tassen, vertrouwelijke papieren en jassen in de stand slingeren. Zorg dus voor voldoende opbergruimte bijvoorbeeld door een berging of balie.
- Zitgelegenheid voor bezoekers dient niet door de stand bemanning te worden gebruikt.
- Zorg dat de beursstand toegankelijk en uitnodigend is. Ga dus niet als een bewaker voor in de stand staan.

EVALUATIE

- Evalueer de deelname na afloop van de beurs als alles nog vers in het geheugen zit. U kunt al ruim van tevoren een afspraak plannen in uw draaiboek. Evalueer na een aantal weken/maanden wat de contacten die u tijdens de beurs hebt gelegd hebben opgeleverd. Soms gaan er enkele maanden overheen voordat een prospect ook daadwerkelijk klant wordt. Houdt in uw relatiebeheerprogramma dus ook goed bij via welke weg (beurs) de prospect is binnengekomen.
- Bijna alle exposerende bedrijven evalueren hun beursdeelname en geven hier follow-up aan. U kunt een beursdeelname objectief evalueren aan de hand van bezoekersaantallen, nieuwe contacten, uitgeschreven offertes en directe verkopen of u evalueert de beursdeelname (ook) subjectief, op basis van de mening van de stand bemanning. Een subjectieve beoordeling geeft een extra dimensie aan het totaalbeeld van de deelname, want er wordt ook gekeken in welke mate de beurs voor het bedrijf geschikt is. Bijvoorbeeld op basis van de uitstraling van de beurs, aanwezige concurrentie en branchegenoten en kwaliteit van uw leads.
- Archiveer uw evaluatie zorgvuldig, zodat u bij een volgende deelname het document er bij voorbereiding bij kunt pakken. Teveel bedrijven evalueren wel maar maken bij de volgende beursdeelname dezelfde fouten.

FOLLOW-UP

- Neem binnen één of twee weken contact op met de belangrijkste prospects. Houd hierbij rekening met de prioriteit die u reeds tijdens het gesprek aan het contact hebt gekoppeld.
- Benader indien mogelijk al de gelegde contacten zelf. U heeft reeds het vertrouwen van de persoon in kwestie gewonnen. Het is maar de vraag of een collega hetzelfde vertrouwen krijgt.
- De follow-up kan telefonisch, toesturen van documentatie of middels een persoonlijk bezoek.
- Stuur al uw bestaande relatie die uw stand hebben bezocht een bedankje. Uw relaties die de stand niet hebben bezocht, kunt u een brief met eventueel documentatie, waarin staat wat zij gemist hebben (bijvoorbeeld introductie nieuw product).
- Probeer de follow-up een persoonlijk tintje te geven door de aantekening van uw notitie te gebruiken. Bijvoorbeeld: "Onze huidige leverancier verleent slechte nazorg", of meer persoonlijk "Ik ben een fanatiek golfer". U kunt hier handig op inspelen in uw follow-up brief of gesprek.

WAT U MET EEN STAND BIJ ABSWOUDE KUNT VERWACHTEN

- Uw stand wordt gezien
- Uw stand wekt interesse
- Uw stand is laagdrempelig
- Uw stand in houtbouw, systeem of hybride
- Samen zorgen we voor een mooie beursdeelname, waarbij ons team u bijstaat vanaf briefing tot en met de oplevering van de stand.



● Standbouw ● Plaatbewerking ● Interieurbouw

Abswoude Standbouw
Delfweg 14-C
2211 VM Noordwijkerhout

info@abswoude.net
0252 - 34 67 93

www.abswoude.net