

EFFECTIEF OPTREDEN OP VAKBEURZEN

TIJDENS EEN VAKBEURS MOET IN KORTE TIJD DOOR DE STANDBEMANNING EEN TOPPRESTATIE GELEVERD WORDEN. VEEL NIEUWE LEADS BINNENHALEN, BESTAANDE KLANTEN GASTVRIJ ONTVANGEN EN VOLDOENDE PR ROND DE EIGEN PRODUCTEN OF DIENSTEN REALISEREN. 10 TIPS OM VAN UW DEELNAME AAN EEN VAKBEURS EEN GROOT SUCCES TE MAKEN.

1. De stand moet uitnodigen

Een stervende, doodstille stand is weinig uitnodigend. Het is als de wachtkamer bij de dokter, fluisterend praten en vooral niet opvallen. Een goed uitnodigende stand moet iets gezelligs hebben, open en aantrekkelijk zijn. Vooral niet te keurig. Praten en lachen mag best en beweging of activiteit op een stand helpt. Af en toe geluiden van bijvoorbeeld demo's helpen om een prettige sfeer te creëren. Leg folders en ander documentatiemateriaal wat rommelig op tafels neer, want dan worden ze meegenomen. Van een keurig gefabriceerde folderstapel durft niemand iets af te pakken.

2. Stel u dienstbaar op

De beursdeelname is een teamactiviteit. Het uiteindelijke resultaat is direct terug te voeren naar de individuele klasse van de teamleden, maar vooral ook naar de wijze waarop het team werkt. Het team schept de voorwaarden waarin iedereen tot ontplooiing kan komen. Kom iedere dag ruim op tijd, help met het schoonmaken en klaarzetten van de stand. Zorg dat u met het hele team gezamenlijk nog een kop koffie kunt drinken voordat de deuren opengaan. Huishoudelijke klusjes tijdens de beurs zijn niet alleen de taak van de gastvrouw. Wees collegiaal naar de ander, vang elkaar op als de ander het druk heeft en verwijs potentiële klanten door als u verwacht dat uw collega meer uit het gesprek kan halen.

3. Een warm welkom

Voor een relatie is het prettig het gevoel te krijgen welkom te zijn. De eerste paar seconden zijn hierbij de belangrijkste. Het gaat om de eerste indruk. Wees dus gul met het schudden van handen en

zorg voor een vriendelijke uitstraling. Bied een drankje en een hapje aan.

4. Koester uw bestaande relaties

Vaak beschouwen bestaande relaties zichzelf op een beurs als oude bekenden. Ze willen in de beurspresentatie van hun leverancier de bevestiging hebben dat ze bij een topbedrijf kopen. Eigenlijk zien zij zich als een van de belangrijkste relaties. Ze willen herkenning en erkenning. Toon daarom uw hartelijkheid, gastvrijheid, respect en gepaste dankbaarheid. Echter, soms overdrijven klanten en blijven ze bijvoorbeeld uren hangen op de stand. Een aantal tips om hiermee om te gaan:

- Laat u door een collega inschakelen om te helpen bij een andere klant en vraag hiervoor begrip aan uw klant. Spreek van tevoren af hoe u dit gaat aanpakken.
- Maak duidelijk dat u het gesprek interessant vindt en graag langer wil doorpraten op een ander moment. Bijvoorbeeld tijdens de borrel aan het einde van de beursdag.
- Maak een bezoeksafpraak om bij de klant langs te komen om verder te praten en biedt een 'goody' aan.

5. De goodies

Een leuke naam voor kleine attenties die op een beurs worden weggeven. Het moet een leuke herinnering zijn aan een geslaagde beurs. Vrijwel iedereen vindt het fijn om iets leuks te krijgen, zelfs de topmensen van grote bedrijven. Maar overhandig het cadeautje met stijl en probeer er een leuke oneliner of anekdote bij te bedenken die past bij het cadeautje.

6. Het informatiedilemma

Klanten bezoeken beurzen om in korte

tijd veel informatie te vergaren, maar als verkoper wilt u natuurlijk ook informatie hebben. Zorg voor een goede balans tussen vertellen en vragen. Stel een aantal gerichte, effectieve vragen die u een idee geven hoe waardevol uw gesprekspartner kan zijn. Voorbeelden:

- Kunt u in het kort een beeld schetsen van de activiteiten van uw bedrijf?
- Naar wat voor soort producten of diensten bent u naar op zoek vandaag?
- Wat zijn uw belangrijkste wensen en eisen bij de keuze van een leverancier op dit gebied?

Vraag in ieder geval goed door (luisteren, samenvatten, doorvragen). Als de bezoeker een potentieel interessante klant kan zijn, biedt u de klant een kop koffie aan of stelt u voor een afspraak in te plannen

Teamregels

Teamwork is: afspraken maken en je daaraan houden.

- Kom op tijd.
- Zorg voor zo min mogelijk ballast op de stand (het is een beperkte ruimte).
- Stem de taken af.
- Laat weten waar u heen gaat.
- Niet mobiel bellen op de stand.
- Spreek af wie welke documentatie meeneemt.
- Houd de tafels niet langer bezet dan strikt noodzakelijk.
- Neem tijd om even na te praten.
- Laat geen prijslijsten slingeren.
- Ga zorgzaam met memo's en notities om.
- Voer geen bedrijfspolitieke besprekingen.
- School niet onnodig samen.

bij hem op het bedrijf. Vergeet niet het visitekaartje te vragen. Schrijf direct na het gesprek alle belangrijke details op van het gesprek. Anders bent u na een drukke beursweek de meeste details van het gesprek weer vergeten.

7. Een rondje maken op de beurs

Op stille momenten tijdens de beursdag gaan de standbemanningen massaal een rondje maken. De nieuwste producten of diensten van de concurrent bekijken, een praatje maken met de buurman of zelf op jacht naar de leukste goodies. Maak goede afspraken wie wanneer weg is van de stand. Zorg dat alle mobiele nummers bekend zijn, zodat men snel terug kan zijn als er klanten vragen naar de desbetreffende persoon. Als verkopers van een concurrent uw stand bezoeken, ontvang de ander dan hoffelijk en professioneel. Maar besteed geen onnodige tijd aan concurrenten als er potentiële klanten te woord gestaan kunnen worden.

8. De mystery guest

Tijdens een beurs bezoekt altijd een

aantal ongewenste bezoekers uw stand. Concurrenten die informatie los willen krijgen, pseudo-uitvinders met lange betogen over hun nieuwe uitvinding, studenten op jacht naar goodies of verkopers die hun eigen product onder de aandacht willen brengen. Hier is de beursdeelname niet voor bedoeld. Geef geen informatie als u niet weet met wie u te maken hebt. Twijfelt u of u te maken hebt met een mystery guest, dan kunt u de volgende vragen stellen om de bezoeker te ontmaskeren:

- Voor welke organisatie bent u werkzaam?
- Wat is de belangrijkste reden dat u onze stand bezoekt?

9. Zorg voor drukte én rust

Vakbeurzen zijn vaak mentaal en fysiek erg vermoeiend. De beste remedie is om het tijdens de beursdag zo druk mogelijk te hebben en het na het de beursdag zoveel mogelijk rustig aan te doen. Dit betekent gedurende de dag uzelf actief en aanspreekbaar op te stellen. Niet aan de rand van de stand te blijven staan,

maar in het gangpad. Wees proactief, spreek voorbijgangers aan, stel actieve vragen en creëer drukte op de stand. Een drukke stand trekt mensen aan, een stille stand wordt gemeden. Maak het de avonden tussen de beursdagen niet te laat en zorg voor voldoende nachtrust. Doorzakken met uw collega's is natuurlijk hartstikke gezellig, maar de volgende dag hebt u spijt.

10. De nazorg

Dan is het eindelijk tijd om te gaan oogsten. Helaas gaat het hier vaak mis. Zorg tijdens de beursdagen al voor een goede administratie van alle contacten en gesprekken. Verstuur direct na de beurs de toegezegde documentatie. Plan na de beurs voldoende tijd in om alle leads na te bellen en afspraken te maken. Laat geen acties liggen, maar smeed het ijzer als het heet is. Is directe actie niet mogelijk, verstuur dan in ieder geval een briefje of e-mail aan uw contacten waarin u aangeeft dat u hen niet bent vergeten.