

## Met Stop-contact laat u geen potentiële kansen uw stand voorbij lopen.

De 10 beloften, vooruitzichten waar u op de beurs samen met Stop-contact naar toe kunt werken.

### Op welk item kunt/wilt u een verbeterslag maken met uw standteam?

1. Het verkrijgen van een continue toestroom van relevante uitgeselecteerde, nieuwsgierig en enthousiast gemaakte passanten uit uw doelgroep. Ze worden opgewarmd en panklaar met een gerichte behoeftevraag gekoppeld aan de standmedewerkers.
2. Het standteam komt met een kleine maar essentiële verandering in werkwijze 3-6 keer vaker en gemakkelijker in contact met bezoekers die er écht toe doen. De kwaliteit van de gesprekken en leads zullen beter zijn omdat bezoekers door de opbouw van de stappen 3, 4 en 5 bereid zijn om meer behoeften en informatie terug te koppelen.
3. Niet meer moeilijk loskomen of lastig contact maken, geen gelanterfante, gebel of verveling, maar door steeds vernieuwde toestroom, hoge teamspirit en energie tot einde van de beurs
4. Ieder teamlid doet straks waar ie goed in is, ieder staat in z'n kracht en werkt met plezier aan bepaalde taken en specifiek beschreven acties. Dat voelen bezoekers. Het levert een hoger resultaat dan een standaard beurstraining
5. Eventueel bouwen we samen aan het stand scenario om bezoekers te verrassen, te veranderen en te veroveren. We brengen zo een creatief en krachtig script als blauwdruk voor het standteam en de stand journey van de bezoeker.
6. Doelgericht bouwen we in 6 opeenvolgende stappen aan de bezoekers stand journey waardoor bezoekers na de beurs iets anders gaan doen, gaan laten of iets nóóit meer vergeten
7. Op cruciale momenten van de stand journey weten we bezoekers te raken met lading waardoor de bezoeker eenmaal thuis of op de zaak met collega's over u zal spreken (Know me, like me ....)
8. Incompany beurstraining: Als de stand journey en het script als blauwdruk is opgemaakt kunnen we het team instrueren. In 6 concrete stappen doorlopen we het plan van aanpak. De hoge doelstelling, de strategie om er te komen, het stand scenario, we verdelen de taken en de acties die uiteindelijk het resultaat moeten brengen
9. Voorafgaand aan de beurs hebben we al inhoud gegeven aan de follow-up (tot 100 dagen na de beurs). We werken over twee sporen (marketing en sales). We gaan Karpervissen tot 100 dagen na de beurs (trust me ... buy from me ....)
10. In het hele traject, dus zowel in de voorbereiding als wel tijdens de beurs is er voor ieder ruimte voor 'training on the job'

Het [levert mijn opdrachtgevers](#) gemiddeld 3-6x meer leads/relevante gesprekken om na de beurs uit te werken. En daar draait het toch om?

**stop-contact.com** "Raakt met lading"

Door drs. Viktor Luttkholt, Ringdijk 13b, 1097 AA Amsterdam viktor@stop-contact.com  
Tel Z; 020 7728008; M; 06 33082505; KvK; 17241140, Triodos Bankrekening 390378496