



De stand van VanMeijel tijdens de Internationale Bouwbeurs te Utrecht, februari 2013

In dit verslag geeft VanMeijel Automatisering weer hoe zij de samenwerking met Stop-contact.com heeft ervaren.

“Hoe maakten we met Stop-contact.com van de Bouwbeurs alsnog een loeiend succes?”

Event

Internationale BouwBeurs, Jaarbeurs Utrecht, februari 2013

VanMeijel Automatisering

Iedere dag werken meer dan 10.000 gebruikers in de bouw met de software van VanMeijel om projecten beter en tegen minder kosten te realiseren. Al sinds de oprichting in 1987 is de software geheel afgestemd op de bedrijfsvoering in de bouw. Met ruim 110 medewerkers en drie vestigingen is VanMeijel uitgegroeid tot een toonaangevende bouwautomatiseerder in de Benelux.

VanMeijel schreef zelf het volgende;

Deelname aan de Internationale BouwBeurs, één van de grootste beurs platformen voor de bouw, bood ons begin februari '13 een mooie kans om potentiële klanten te verwelkomen. Omdat wij op voorgaande beurzen al merkten dat potentiële klanten zich niet zo makkelijk lieten vangen, hebben wij voor deze beursdeelname -als experiment- de hulp ingeroepen van een

ervaren beursstopper. Stop-contact werd ingeschakeld, drie dagen voordat de bouwbeurs haar deuren opende ...

De kracht van een thema

Viktor bedacht voorafgaand aan de beurs een vragenkaartje voor het standteam. Op dit kaartje stonden vragen waarmee informatie van bezoekers werd gekregen. Dit verpakt rond het thema van VanMeijel; "Wie volgt, zal nooit voorop lopen". Deze boodschap stond ook groot op de stand en prikkelde bezoekers om het gesprek te openen.

En verder ...

Stopkracht werkt heel krachtig

Op charismatische wijze wist Viktor van Stop-contact.com iedere frons om te draaien tot een glimlach, zowel bij beursbezoekers als onze standcollega's. Bezoekers met potentie werden kort door Viktor opgewarmd om daarna door de standbemanning te worden voorzien van "de volgende generatie projectmanagement". Stopcontact speelde op het gangpad met prikkelende en uitdagende vragen in op de slogan. Met een volgende scherpe vraag maakte Viktor bezoekers nieuwsgierig naar meer. Omdat de communicatie van "buiten naar binnen" was, ontstond er ruimte met de bezoeker om een gesprek te starten over hun situatie en wensen in de bouw. Aandacht voor hun werk-, bouwsituatie, de wensen en hulpvragen van bezoekers van verschillende bedrijfsafdelingen. Zo creëert VanMeijel voor en met de deelnemers uit de bouwwereld nieuwe kansen voor een betere toekomst.

"Loeiend succes"

Met Stopcontact, een vernieuwde stand en een scherpe boodschap heeft VanMeijel enkele stappen kunnen maken om meer uit de beursdeelname te halen. Met recht kan dus worden gezegd: "Een loeiend succes!"

Voor meer informatie: www.vanmeijel.nl

stop-contact.com

stop-contact.com

“Wil je bij je komende beursdeelname ook meer leads dan je ooit hebt gehad?

Doe dan iets wat je nog nooit hebt gedaan; Gebruik een stopcontact voor stopkracht en selectie op het gangpad”

“Stop-contact zet bezoekers voor uw stand in beweging door ze te laten stoppen”.

Alles over stopkracht, selectie van bezoekers, ludieke krachtige standcommunicatie. Uniek omdat Viktor vooraf de communicatie met de opdrachtgever ontwerpt én tijdens de beurs zelf meewerkt en de stopkracht levert. Zo wordt contactmaken op beurzen gemakkelijker en leuker voor uw team én bezoekers. Belangrijker; de leadgeneratie wordt hiermee tijdens uw komende beurs effectiever, ludieker en rendabeler. En daar draait het toch om?

Kom verder!

www.stop-contact.com

Viktor Luttkholt

Contactmaker