



Dit artikel is opgemaakt door drs. Viktor Luttikholt, oprichter van Stop-contact.com

Hoe handel jij of jouw standteam op een beurs?

Volgens: *Ja maar* Of volgens: *Ja maar en wat als alles lukt?*

Vanuit je gevoel, je geloof en overtuiging kom je tot handelen, tot taken en acties op je stand.

Alleen jouw acties en het handelen van je team brengen je uiteindelijk naar resultaten!

Vanuit die gedachte doe je er goed aan je eigen mindset over 'het nut van deelnemen, de mogelijkheden en kansen die beursdeelnames bieden' eens onder de loep te nemen. Het zal je houding op de stand en je prestaties op de beurs ten goede komen.

In mijn trainingen, workshops en salesgesprekken krijg ik vele verschillende reacties en uitspraken over vakbeursdeelnames. Die gedachten, argumenten en opmerkingen van zowel winnaars als verliezers heb ik eens naast elkaar gezet. Hiermee help ik jou als marketing-, sales- of communicatiemanager om je standteam beter te faciliteren. Dat kun je straks doen met een krachtiger stand-communicatieconcept. Lever stopkracht met impact en ontwerp stop-contactmomentjes waardoor vreemde bezoekers enthousiast worden. Het levert je op het gangpad al een betere selectie en op de stand of na de beurs heel veel meer bruikbare leads. Jij kunt dus het verschil maken voor je team. Verfris dus je

stopcontact.com "Raakt met lading"

Door drs. Viktor Luttikholt, Ringdijk 13B, 1097 AA Amsterdam viktor@stop-contact.com

Tel Z; 020 772 8008; M; 06 33082505; KvK; 17241140, Triodos Bankrekening 390378496 BTW;NL1309.16.080.B.01

huidige mindset over beursdeelnames voordat je weer gaat deelnemen. Dan pas kun je straks groots denken en je team iets krachtigs in handen geven. Alleen *dán* ook zul je bij je komende beursdeelname effectiever contact maken en meer winst behalen op de beurs. En daar draait het ook bij jou toch om?

Onder welk van onderstaand rijtje schaar jij jezelf?

In welk rijtje herken jij jouw team?

Kun jij je eigen mindset of die van je team bijstellen naar rechts?

Hoe meeste teams denken; “Ja Maar” Winnaars denken en zeggen; “Ja Maar , en wat als alles lukt?”

Oude mindset

1. Bezoekers zijn saai en willen niet
2. Ik doe het best redelijk
3. Ik handel zoals iedereen doet
4. Ik wil niet teveel opvallen
5. Dat doe je toch niet?
6. Dat werkt zo niet
7. We doen het toch al best aardig
8. We vergelijken ons met wie het minder doen
9. We staan op M en vergelijken ons met N
10. Dat extra's werkt wel maar er is geen budget
11. Ons team is nu eenmaal zo samengesteld
12. We gaan zenden en zeggen hoe goed we zijn
13. We doen de stand-communicatie op gevoel
14. Dat moet ons team toch gewoon kunnen?
15. Het team weet echt wel waarom we gaan
16. Die follow-up is lastig plannen
17. We maken van de 100 leads wel 20 afspraken
18. Het gaat best redelijk

Nieuwe frisse Mindset

- We gaan bezoekers helpen, blij maken en betrekken
- Ik kan nog veel beter
- Ik wil naar beter, ik wil verschillig zijn
- Ik wil best opvallen, liever nog de mensen boeien en betrekken
- Dan doen we toch juist *dát*, dan raken ze niet uitgesproken over ons
- Als we het nou eens opnieuw, vanuit een plan opzetten, vanuit een teamspirit?
- We zouden nog veel meer moois moeten willen brengen
- We vergelijken onze prestaties met burens die het beter doen, de beste zijn
- We staan op niveau C en willen verbeteren naar niveau B
- Welk geld komt ons doel niet direct ten goede en kunnen we vrijmaken voor iets dat *wél* werkt?
- We zetten alleen de allerbesten en gemotiveerden in op specifieke taken.
- We gaan vragen stellen en vragen wat bezoekers echt nodig hebben.
- Het bedenken van de stand-communicatie is het allerbelangrijkste, daar zijn alle acties op gericht
- We denken heel goed na over hoe en wat we gaan zeggen
- We denken heel goed na over het Why, How en What
- We laten ons leiden door de follow-up. Daar halen we de winst en de klanten
- We maken in de follow-up van 100 leads wel 300 leads en gaan door met Karpervissen
- Het succes bij ons kwam door bewuste keuzes vooraf

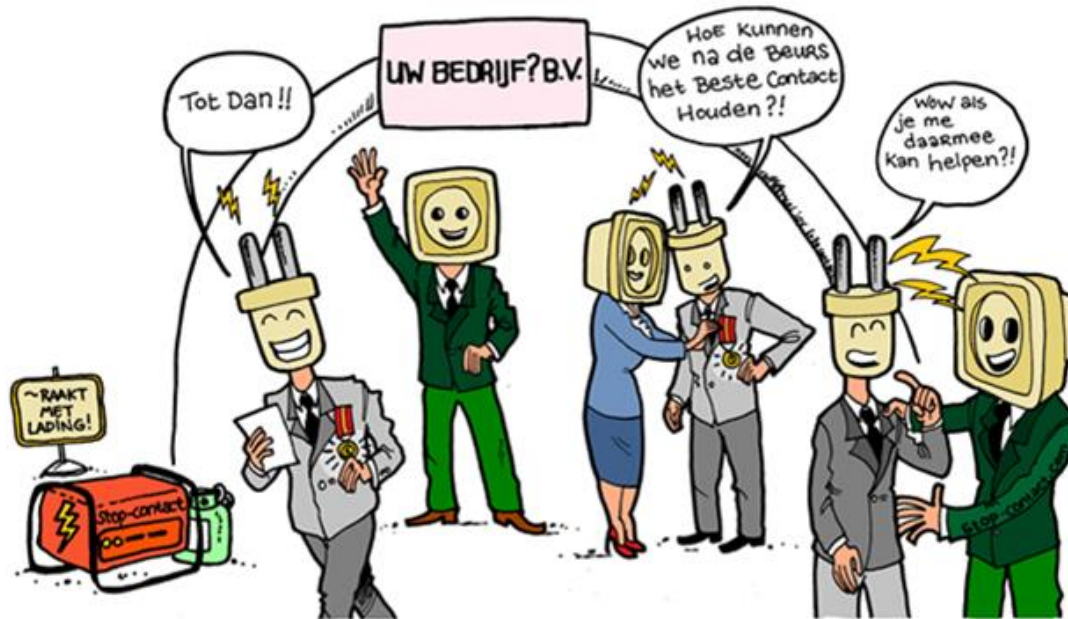
stopcontact.com “Raakt met lading”

Door drs. Viktor Luttikholt, Ringdijk 13B, 1097 AA Amsterdam viktor@stop-contact.com

Tel Z; 020 772 8008; M; 06 33082505; KvK; 17241140, Triodos Bankrekening 390378496 BTW;NL1309.16.080.B.01

19. Je moet altijd maar weer zien hoe het loopt
20. we gaan veel vertellen en zenden

Alle results zijn een gevolg van concrete stand-acties, ontstaan uit het plan vooraf
We gaan meer aandacht geven. Luisteren naar behoeften, prikkelende open vragen stellen



21. Bezoekers tonen we ons hele magazijn
22. We bellen alleen de belangrijkste leads na
23. Met die bezoeker kunnen we toch niks
24. Dat wordt toch niks
25. 'Goede morgen meneer...'
26. We gaan verkopen
27. 'En? Wat brengt u op de beurs?'

We pakken één krachtige hoofdboodschap
We gaan strategisch opvolgen, karpervissen met alle leads én 25% nabellen
Wie uit zijn netwerk heb ik nodig? Ik zoek door en vraag naar zijn relaties
Sommige bezoekers hebben nu nog geen grote honger. We zijn echter geduldig
We betrekken en verleiden mensen direct met een krachtige ludieke trigger en open vragen
We gaan mensen een goed gevoel geven, het hart bespelen...
We gaan nadenken over hoe we bezoekers een Wow kunnen geven, laten beleven

stopcontact.com "Raakt met lading"

Door drs. Viktor Luttkholt, Ringdijk 13B, 1097 AA Amsterdam viktor@stop-contact.com

Tel Z; 020 772 8008; M; 06 33082505; KvK; 17241140, Triodos Bankrekening 390378496 BTW; NL1309.16.080.B.01

- | | |
|---|--|
| 28. We leggen accent op de beurs | We leggen accent op follow-up en kijken hoe we op de beurs mensen in dat traject krijgen |
| 29. De beurs is voor directe verkoop | Een beursdeelname is een marketingtool waar je veel verkoop uit kunt halen |
| 30. Die gadget, daar komen ze voor | Bezoekers laten iets bijzonders voelen, en die gadget is de reminder |
| 31. Mijn team moet dat toch kunnen | Ik ga mijn team daarin helpen en faciliteren |
| 32. Beurzen kosten veel geld | Beurzen leveren onwijs veel op namelijk... |
| 33. We gaan ons team nog beter trainen | We gaan ons team laten doen waar ze goed in zijn, hen betrekken, betrokken maken bij ons plan |
| 34. We doen altijd mee om mee te doen heel hoog | Nu kiezen we bewust, voor succes! We doen mee voor de winst, voor steeds beter en leggen de lat |
| 35. Maar zo verloopt het bij ons al jaren | We gaan het eens compleet serieuzer aanpakken |
| 36. Ik dacht altijd dat het zo hoorde? | We laten ons blijvend verrassen door externe input |
| 37. Maar de anderen staan er net zo bij ... | Echte winnaars staan alleen, kiezen voor succes en vergelijkt zich met de top 3 |
| 38. Ja maar, dat lukt nooit | Ja maar... wat nu als alles lukt? |
| 39. Het was weer een pokke zware dag | We kregen enorm veel energie op de stand van enthousiaste bezoekers |
| 40. Bezoekers willen niet aangesproken worden | Bezoekers zoeken op de beurs juist luchtige contactmomenten, we gaan hen een smile brengen |
| 41. We zijn zeer ervaren, we doen het al jaren zo | We blijven scherp en leren, we vernieuwen methoden op behoefte én op inhoud in nieuwe tijden |
| 42. Briefing gaat per mail | Briefing gaat per workshop, net als de teambespreking bij voetbal, in de 'kleedkamer' taken verdelen |
| 43. Sommige teamleden maken er een potje van | We nemen alleen het beste team mee naar de beurs, het is een ere-job. |
| 44. De beursorganisatie regelde geen bezoekers | Als standhouder ga ik zelf ook die 800 bezoekers vooraf prikkelen om te komen op mijn stand |
| 45. Het gaat om mijn bedrijf | Het gaat om de bezoekers en hoe ik hen kan betrekken bij mijn bedrijf |
| 46. Mensen lopen nou eenmaal voorbij | Ieder die passeert is een potentiële lead, tel die gemiste kansen maar eens |
| 47. 'Oeps, alweer een blauwtje' | We lopen soms functionele blauwtjes, dat hoor bij het spel |
| 48. We doen mee, net als vorige jaren | We maken aantrekkelijk spel, alleen dan loopt het stadion vol |

Wil je meer - en effectiever contact of je Stopping Power verhogen op vakbeurzen, dan doe je er goed aan eerst contact op te nemen met Viktor Lutikholt van Stop-contact.com.

Volg me eventueel ook op Twitter; @stopcontact voor praktische tips & trics over contactmaken, ontwerpen van stand-communicatieconcepten en slimme strategie voor leadwerving tijdens beursdeelnames. Kom verder!

Succes!

stopcontact.com "Raakt met lading"

Door drs. Viktor Lutikholt, Ringdijk 13B, 1097 AA Amsterdam viktor@stop-contact.com

Tel Z; 020 772 8008; M; 06 33082505; KvK; 17241140, Triodos Bankrekening 390378496 BTW;NL1309.16.080.B.01