

‘Staan waarvoor je staat’

Het 9 – Stappenplan

voor leadwerving op de vakbeurs

In deze volgorde komt u tot een winnend stand-communicatieconcept voor uw volgende beursdeelname

- **Stap 1** **Briefing tussen Marketing & Sales en Stop-contact.com** met o.a. hun klantbehoeftevragen, hulpvragen mbt standperformance.
- **Stap 2** **Marketing en salesdoelen voor 2016 /2017 benoemen**, want beurs is middel, aantal leads, gewenste klant-gedragsverandering na de beurs, balans zenden/ontvangen, meerwaarde.
- **Stap 3** **Bestaande marketing & sales acties** inzichtelijk maken en na/tijdens beurs laten werken, nieuwe actie genereren?
- **Stap 4** **Strategie van follow-up van beurs** en gehele aanvalsplan opzetten, door strategisch Karpervissen en FE-BE bedenken, inzet social media
- **Stap 5** **Brainstorm Concept/thema/boodschap** uitwerken tot ludiek standplan, acties en taken . Creativiteit en kennis over middelen vereist
- **Stap 6** **Vorbereiding op logistiek** en uitnodiging met krachtige triggers, ook in social media
- **Stap 7** **Workshop 70%/30%** Concept overdracht, training dmv workshop aan standteam, draagvlak creëren en tactiek gangpad en taken afstemmen, invullen.
- **Stap 8** **Beursgang met ludiek werkend standconcept**, stopkracht, inzet van stop-contact en gepassioneerd winning team op 2-1000 m2
- **Stap 9** **Evaluatie en opstarten van Follow-up traject**; ordening van informatie en leads voor karpervissen

Door drs Viktor Luttkholt, oprichter en eigenaar van Stop-contact.com

stop-contact.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