

5 vragen over je beursdeelnames

1) Neem je vaker deel aan beurzen en zo ja welke?

Welke beurzen zijn voor jullie het belangrijk (en grootste budget)

2) Denk je dat de tijd van je standteam tijdens deelnames efficiënter benut kan worden?

Jah! Zeker weten

Ja, ik denk van wel want ...

Nee, want ze zijn continu in gesprek met de juiste mensen

3) Is er een wens en eager om je beursprestaties met je team te verhogen?

Jah! want we twijfelen vaker aan de effectiviteit en opbrengst van deelnames, dat mag beter

Ja, misschien wel, het is natuurlijk een kosten baten verhaal

nee, want het gaat al; helemaal goed, naar tevredenheid, best goed

4) Heb je in het verleden vaker hulp/verbetering gezocht?

- **Ja** door duurdere/andere standbouwer; leverde concreet x % meer
- **Ja** door trainingen voor het standteam; leverde concreet x % meer
- **Ja** door training voor de beursmanagers, daar leerden we ...
- **Andere externe hulp** namelijk en dat leverde ...

5) Zou je voor een volgende belangrijke beurs een slimmere manier/aanpak willen vinden waarmee je team vaker en gemakkelijker in gesprek komt met bezoekers die je écht wilt spreken?

Ja, een artikel, seminar, gesprek of nieuwe werkwijze kan me zomaar bij nieuwe inzichten brengen

Nee, dat is niet nodig of gewenst want

Referentie: Rob Jansen, sales director Bestcon

Event; Bouwbeurs jaarbeurs Utrecht, januari 2009

'Die Viktor haalde in twee dagen meer goede leads binnen dan wij in vier dagen met zijn vieren.'

[Wat anderen ook zeggen over Stop-contact.com](#)

stop-contact.com "Raakt met lading"

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

Tel Z; 020 772 8008; M; 06 33082505; KvK; 17241140, Triodos Bankrekening NL96TRIO0390378496

BTW;NL1309.16.080.B.01

[Download de brochure](#) en neem contact op met Viktor Luttkholt