

Tafelsessies Stop-contact.com Dinsdag 16.00 uur en Woensdag 12.00 uur

“Ho Ho Ho ‘s even..... Wilt u wel eens even goed naar me luisteren, want mijn bedrijf is heel belangrijk”!

Is dat de openingszin die u straks gebruikt om passanten op het gangpad te laten stoppen? Of vraagt u zoals vele anderen: “En wat brengt u op de beurs”?

Leadwerving op beurzen;

Het valt vele standteams niet mee om wildvreemde passanten aan te spreken, te selecteren en enthousiast te maken voor hun dienst of bedrijf. Hoe levert u straks stopkracht? Hoe laat u uw passanten kwispelen tijdens de komende beursdeelname? U wilt CONTACT, daar draait het toch om?

Stopkracht

U wilt leads werven door een boodschap te brengen met IMPACT. Hoe zorgt u dat leads na de beurs iets anders gaan DOEN, iets LATEN of iets NOOIT MEER VERGETEN?

Stop-contact.com levert samen met u die IMPACT en stopkracht tijdens uw volgende beursdeelname.

Kom aan tafel

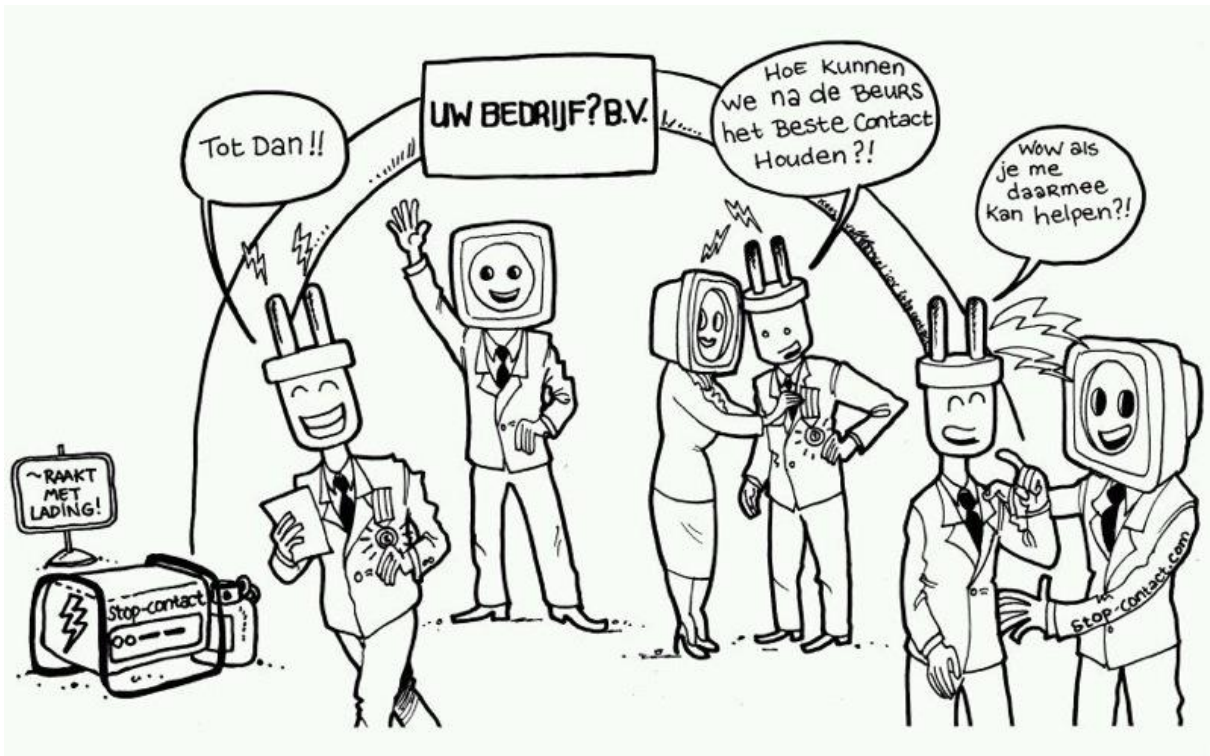
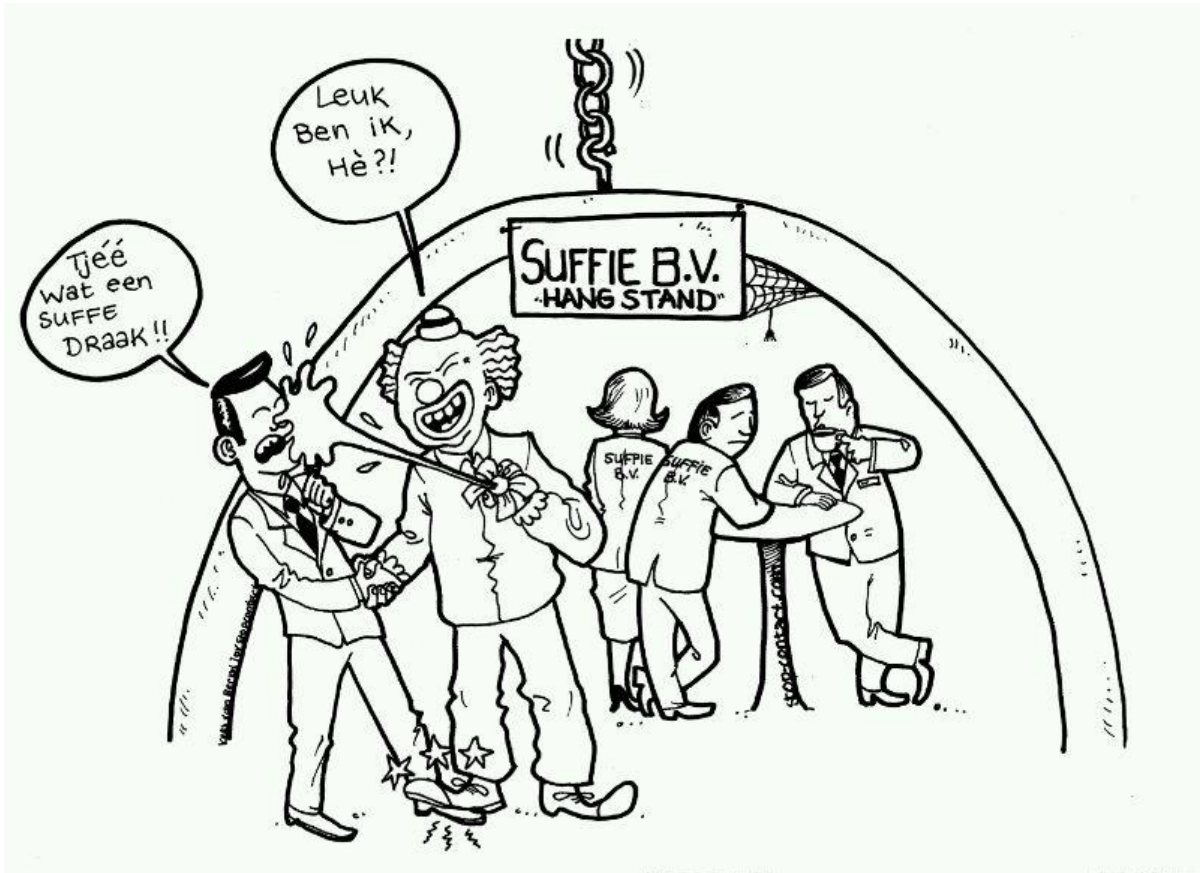
Tijdens het tafelgesprek breng ik een 9-stappenplan voor uw volgende beursvoorbereiding. Tevens bied ik zowel bezoekers als standhouders gouden tips om het CONTACT met bezoekers tot stand te brengen. Daar draait het toch om?

Haal bij mij advies voor uw treffende openingszin op de stand?

Op de volgende pagina staan twee strips;

Strip 1; uw bekende beeld

Strip 2; uw ideale beeld



stop-contact.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