



Exhibitions
Academy

Zo werkt uw stand beter

Jan van Seventer - Gielissen Interiors & Exhibitions



Exhibitions
Academy

**Er zijn exposanten die de investering in
een beurs meervoudig terugverdienen!**

*Graag reiken we u vandaag enkele tips aan
om u hiermee op weg te helpen!*





Exhibitions Academy

Optimaliseer het resultaat,
door eerst goed na te denken
waar het **echt** om gaat!



Exhibitions Academy

Effectiviteit hoeft niet duur te zijn!
Het belangrijkste is een
goede focus en **sterk idee**.

*Overweeg vervolgens ook eens systeembouw.
Daarmee heeft u wél de stopping power van een custom made
stand, zonder de kosten die daar vaak bijhoren.*





Exhibitions
Academy

Kostenbril af... **Kansenbril op!**
Laat u inspireren!



Exhibitions
Academy

De ANSOFF Matrix
toegepast naar standontwerp



**BESTAANDE
PRODUCTEN**

**NIEUWE
PRODUCTEN**

**BESTAANDE
KLANTEN**

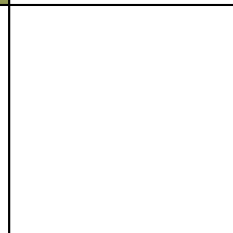
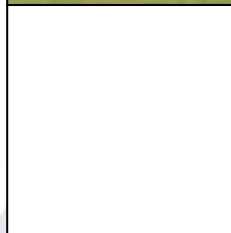


**POTENTIELE
KLANTEN**



**BESTAANDE
PRODUCTEN**

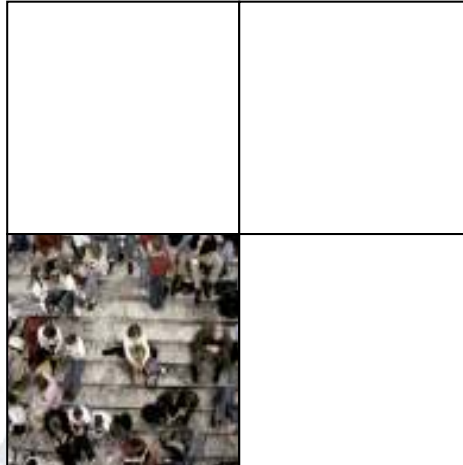
**BESTAANDE
KLANTEN**







**BESTAANDE
PRODUCTEN**



**POTENTIELE
KLANTEN**





**NIEUWE
PRODUCTEN**

**BESTAANDE
KLANTEN**









**NIEUWE
PRODUCTEN**



**POTENTIELE
KLANTEN**



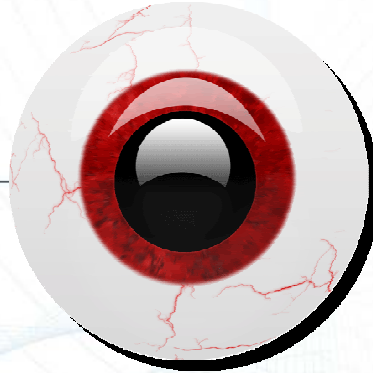








Exhibitions
Academy



**ZIEN EN GEZIEN WORDEN:
WIE? WAT? WAAROM?**







Exhibitions
Academy

10 **tips** om de effectiviteit van uw beursdeelname te verhogen!

Ook hier: *wie, wat, waarom en hoe...*



Exhibitions
Academy

1. **Wie** is uw (belangrijkste) doelgroep
2. **Wat** moet de doelgroep denken en doen
3. Wat is de meest relevante **belofte** voor deze doelgroep om dit te realiseren.



4. **Waarom** gaan we naar deze beurs

Communicatiedoel : nieuwe klanten / nieuwe afnemersgroepen

Relatiedoel : nieuwe relaties werven, bestaande klanten behouden

Distributiedoel : onderhouden en uitbreiden van het verkoop netwerk

Verkoopdoel : omzet doelstellingen, leads genereren, direct verkopen



5. Besef welke **drempels** er zijn
(en doe er wat aan)

6. Wil niet teveel tegelijk. **FOCUS**

7. Werk als **één team** aan **één doel**





Exhibitions
Academy

8. Blijf **koersvast**
9. Laat niets aan het **toeval** over
10. Meet en 'weet' wat het **resultaat** is...



Exhibitions
Academy

Zo werkt uw stand beter

Jan van Seventer - Gielissen Interiors & Exhibitions

