

VERKOOP JEZELF OP DE BEURS

Het is weer zover. Contacta is gestart. Alle tijd voor het maken van een paar nieuwe contacten en om de bestaande klanten eens in de watten te leggen in de nieuwe stand. Of kan het ook anders? Nee, het móet anders. Precies andersom zelfs. Contacta is er niet vooral voor je bestaande contacten, maar met name om nieuwe klanten op te doen. Een goed plan maken vooraf, scheelt de helft van de tijd.



U kent het misschien ook wel. Drie dagen lang op de Contacta-beurs gestaan en een paar weken later blijkt tijdens de evaluatie dat het eigenlijk niet zo veel nieuwe klanten heeft opgeleverd. Leuk, zo'n beurs, maar wat heb ik eraan? Een beurs is niet zomaar een feestje om even gezellig met collega's en klanten te vieren. Daarvoor is het immers veel te duur. De duizenden euro's die zo'n beurs kost, kunt u veel beter benutten. In principe moeten die duizenden euro's namelijk een veelvoud opleveren. Een beursdeelname is immers een investering. Beursdeelnemers zijn in te delen in drie groepen: de beginners, de afwachterende manager en de geslepen verkopers. Wat zijn de voordelen en nadelen van elke groep?

De beginner

De beginner staat voor het eerst op de beurs en weet zich nog niet echt goed een houding te geven. De voorbereiding heeft vooral bestaan uit het aanschrijven van de bestaande cliëntèle, maar verder heeft meneer Van der Knaap nog niet zo veel gedaan. Het is dinsdag 7 oktober en vol goede en gezonde spanning stapt hij in de auto naar de Zeelandhallen.

Aangekomen bij zijn stand, schrikt

ZEELAND
BUSINESS®

Nieuwsgierig naar de afloop van dit artikel? Vraag dan deze uitgave aan op:
zeelandbusiness@bpzw.nl

en een afspraak voor over twee weken is snel gemaakt.

De afwachterende manager

Inmiddels heeft hij al wel ervaring op de Contacta-beurs en De Jonge weet hoe alles in zijn werk gaat. Een paar maanden tevoren heeft hij zijn collega's al op de hoogte gebracht van de beursdeelname en aan de afdeling communicatie is gevraagd een flitsend ontwerp te maken voor de stand.

Op de beurs aangekomen ziet De Jonge zijn stand en kijkt tevreden om zich heen. Zijn stand is de mooiste van allemaal en het wachten is op de eerste mensen die komen kijken. Met zijn collega, die drie dagen lang zijn protegé zal zijn, gaat hij glunderend voor zijn stand staan. Armen over elkaar en gezellig ouwehoerend wachten ze op wat komen gaat. Veel oog voor wie er allemaal voorbijlopen hebben ze niet. De mensen die geïnteresseerd zijn, spreken hen immers zelf wel aan.

Maar als meneer Zwager langs loopt ziet hij twee mensen voor de stand staan die ongeïnteresseerd zijn en met elkaar staan te ginnegappen. Hij kijkt wel even hoe de stand eruitziet, want die is wel mooi, maar uitnodigend

aan te trekken, want zijn voorbereiding was immers gedaan. Hij weet hoe hij een resultaatgericht gesprek moet aanknopen, maar hij mist de kans die Zwager hem had kunnen geven.

De geslepen verkoper

Ook meneer De Leeuw komt al jaren op de Contacta-beurs. Hij is niet de baas van het bedrijf, maar het hoofd van de communicatieafdeling. Hij is er niet voor niks. De directeur weet van zichzelf dat hij niet zo goed is in het houden van beurzen en De Leeuw doet het graag en is bovendien een kei in het maken van nieuwe contacten.

De Leeuw heeft met zijn team van drie collega's een strak rooster gemaakt, met daarin alle pauzes en taken van alle medewerkers. Alles is tot in de puntjes geregeld en ook de stand ziet er sober, maar professioneel genoeg uit om voldoende klanten te trekken. De visitekaartjes in het colbertje en de beurs kan beginnen.

De Leeuw kent het klappen van de zweep. Hij scheidt de kijkers van de kopers en met alle kopers knoopt hij een gesprek aan en hij maakt per dag zo'n vijftien tot twintig mensen nieuwsgierig naar zijn product.

den er uiteindelijk maar drie klant.

Conclusie

Het houden van een beursstand is dus moeilijk en zwaar. Mensen zijn heel verschillend. Sommigen zullen het resultaatgerichte in u waarderen en sommigen niet. Kijk goed wat voor vlees u in de kuip heeft. Luister goed naar mensen, wees zelf in topconditie, zowel lichamelijk als zakelijk, en weet wat u wil en met wat voor mensen. Als dat al in uw voorbereiding zit verscholen, dan is dat al het halve werk. Een beurs duurt maar drie dagen, maar u verzet werk voor een week. Als u zich dat al realiseert, bent u halverwege. De andere helft is eigenlijk een regel die in het normale leven ook geldt. Behandel mensen zoals u zelf ook wilt worden behandeld.

Veel succes op de beursvloer!

Z E E L A N D

BUSINESS®

Nieuwsgierig naar de afloop van dit artikel? Vraag dan deze uitgave aan op:
zeelandbusiness@bpzw.nl

- potentiële klanten vinden hem niet makkelijk;
- de insteek van het bedrijf is niet direct duidelijk door promotiemateriaal;
- er is geen voorbereiding geweest om zo resultaatgericht mogelijk te kunnen werken.

- niet open voor een gesprek;
- ze zien er niet uit als gastheer/vrouw;
- geen actieve benadering van potentiële klanten.

- hij benadert klanten te agressief, waardoor ze maar een afspraak maken om van hem af te zijn;
- de sfeer in de stand is erg commercieel;
- het contact is afstandelijk en te resultaatgericht.