

BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | www.fрта.nl | E-mail: froelfsema@frta.nl

Beursbabbel

Het is weer maart en dus tijd om met z'n allen lekker eens te shoppen. Want de eerste beurzen dienen zich weer aan. Overdekt wel te verstaan. En zie het resultaat. Je slaat met je collega's geen modder figuur op onze nationale luchthaven als het gaat om de koffers en shoppers. Maar, is het nodig hier. Waar is de beursbabbel gebeven? Dat is je zijde van het geheel.

Maar nu de andere kant. Waar ligt het unieke karakter van een onderneming? Velen van jullie kijken niet meer maar rennen van hot naar her om zo voordelig mogelijk in te slaan. Daarom een tip, niet meer doen! Ga kijken en luisteren naar die onderneming die het anders doet in therapieland. Een firma die echt voordeel heeft boven al die anderen. Immers sales is geen wedren zonder einde.

Nee een bedrijf kan zijn of haar voordeel halen op diverse gebieden. Denk maar eens aan superioriteit op de gebieden zoals, kwaliteit, snelheid, veiligheid, service, design en betrouwbaarheid. Dit in combinatie met lagere kosten voor je geeft een beter rendement.

Je begrijpt ook wel dat het hier gaat om relatieve begrippen, maar wel met een duidelijke boodschap. Dus zoek die lekkere beursbabbel maar op. En kijk of je een voordeel kunt halen. Het mes snijdt in deze aan twee kanten. Voor de fabrikant of distributeur geeft het een opening om je beter te leren kennen en te ervaren wat je bezig houdt in deze therapie marketingmarkt.

Ten tweede, dus de andere zijde van het mes, je eigen therapiepraktijk. Ook jij hebt een doel voor ogen. Ook jij ervaart dat er veranderingen zijn in de markt van welzijn en geluk. Ook jij wilt vooruit, immers stilstaan is achteruitgang. Ook blijf je alert in deze tijd. Dus denk je nu niet dat je verkenning op deze overdekte markt nutteloos is. Nee allerminst. Het is een tijd die niet is verspild, maar bijdraagt aan je welvaart voor de toekomst. In deze tijd moet je je realiseren dat de concurrentie zich niet afspeelt tussen de verschillende therapiepraktijken maar tussen de welzijn en geluks netwerken. Je netwerk moet uitgebreid worden en daar heb je de fabrikant bij nodig. Dus opnieuw, zoek die beursbabbel.

Want je hebt van al je klanten een boodschap meegekregen, een soort sales mantra. Welke? Wat

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

Beursbabbel	1
Een geslaagde beursdeelname	2



acht je hiervan: “ga op zoek naar behoeften en voorzie erin”.

Zoek op de beurs naar zaken die in deze nieuwe behoeften kan voorzien. En zie je verkoopt niet meer op de therapiemarkt, nee, je creëert een nieuwe markt voor je therapiepraktijk.

En daar draait het om deze beurs. Dus laat thuis die shopper, die rolcase en vooral die portemonnee. Ga onderzoek naar die beursbabbel.

Enmaal aan de babbel waak je over de kwaliteit van het gesproken woord. Zoek bij de verkopende partij naar de juiste woorden. Woorden die je kunt gebruiken, die van pas komen bij je eigen aanpak in je eigen therapiepraktijk. Immers het is de klant die bepaald wat de kwaliteit is van je dienst, behandeling of product. Een beroemde marketing uitspraak in deze is: “kwaliteit van een dienst of product is niet iets dat je erin stopt. Het is datgene wat de klant er uit haalt”.

Daar babbel je gezellig over. En wanneer je besluit tot aankoop, zul je merken dat alles gratis wordt geleverd in deze tijd, bij je in de therapiepraktijk en niet voor de deur. Dus nog een voordeel, geen gesjouw, geen gesleep, geen dikke portemonnee. Niets van dit alles. Nee, lekker beursbabbelen en kijken naar je kansen en mogelijkheden die passen bij je therapiepraktijk. Heerlijk toch? En denk eraan: laat gaan gelegenheid voorbij gaan om een goed woord te zeggen.

Een geslaagde beursdeelname

Als je weet hoe beurzen werken, kán het veel opleveren. Doe je dat niet, kost het je onnodig veel geld, tijd en energie. We zien veel te vaak standbemanning moeite hebben met het maken van contact. Sterker nog, we zien exposanten regelmatig wegduiken achter een statafel of in hun smartphone staren wanneer potentieel langsloopt. Best bijzonder, want contact maken is juist de hele reden van jouw aanwezigheid. Toch?

Wat gaan we daar eigenlijk doen?

Als je doelen wilt halen, is een goede voorbereiding een zeer belangrijk onderdeel. Ook wanneer je er 'alleen maar heen gaat' om je contactenkring te vergroten; een veel gehoorde reden, maar zeker ook een doel op zich. Het lijstje van vorig jaar is op logistieke delen prima bruikbaar maar je verhaal vraagt altijd om een frisse uitwerking. Welke boodschap wil je overbrengen? Werk dat uit en bespreek dat met kennissen en vrienden. Je zult merken dat er veel ideeën ontstaan om mee te nemen in de voorbereiding. Zo wordt de 'voorpret' een gezamenlijke effort.

Ik heb je!

Hoe ga je als bezoeker met jet verhaal de standhouder verleiden, betrekken, aandacht geven, uitdagen, informeren, nieuwsgierig maken, na afloop verbazen? Het is de kunst de ander met een lach binnen te halen en hem of haar met een lach of iets om over na te denken weer te laten gaan. Een gadget als drager van het verhaal kan helpen, maar een goed gesprek is minstens even goed. Wees steeds creatief en 'raak met lading'. Daag jezelf en je team dus uit. Hoe? Verhoog de lat zodat je echt out of the box moet denken. Dit lukt niet alleen met een voorbereidend gesprek.

Creatief beursbezoekplan met een duidelijk takenpakket

Goed, de reden waarom je een beurs bezoekt is nu duidelijk. En naast het doel weet je ook hoe je de ander wilt prikkelen met jouw verhaal. Werk dit uit in een creatief beursbezoekplan, inclusief de acties.

Functionele blauwtjes lopen

De beurs is een ideaal platform om gesprekken te oefenen. Fouten maken hoort daarbij, zo lang ze weer hersteld worden of er lessen uit worden gehaald. We noemen dat ook wel: functioneel een blauwtje lopen.. Bedenk wel dat een beursbezoek in B2B omgeving een marketingtool is, dus laat agressieve verkopers thuis, zeker als het gaat om een B2C samenzijn.



Zendmast: zenden én ontvangen!

Je zendmast heeft twee functies: zenden en ontvangen. Zet op de beurs je zendmast voor 80% op ontvangen... "Wees nieuwsgierig en maak nieuwsgierig. Geef dus aandacht aan iedereen, richt je op hen, laat hen spreken over hun expertise en zoek op welk punt jij het best zou kunnen helpen. Uiteindelijk is het doel van elke beurs: gelijkgestemde partijen ontmoeten elkaar om wederzijdse groei te verwezenlijken."

En nu ben ik klaar (met je)

Het voelt heel veilig als iemand lang met je wilt praten. Maar, je bent wel aan het werk! Een gesprek beëindigen is soms lastig. Het is bijvoorbeeld handig als je weet wat de 'buurman' doet zodat je een switch naar hem kunt maken. Je helpt zo jezelf om vaart in je beursbezoek te houden.

