

De bedste råd til hvordan I fylder standen op med (de rigtige) mennesker!

Før messen/udstillingen:

1. Definér klare mål: Hvad er succes på denne messe/udstilling? Hvem vil I have besøg af, og hvor mange?

2. Definér 3-5 markører på en potentiel god besøgende, så standpersonalet ved, hvem de skal i tale med.

3. Invitér de kendte kontakter på tre måder: Fysisk besøg, (minimum) et opkald og altid en personlig e-mailinvitation.

4. Lok de kendte kunder med en produktrelevant gave: *"Når du besøger vores stand, får du en gave."* Størrelsen er ligegyldig - relevansen for jeres produkt eller branche er afgørende.

5. Nå de ukendte via sociale medier: Annoncér 2-3 uger før, og lav minimum 7 opslag i de sidste 14 dage op til messen.

På standen:

6. Tænk som en kunde: Hvad ville tiltrække dig, hvis du var kunden i denne branche? Gør standen sjov, interessant og anderledes.

7. Maksimalt tre budskaber på standen: Enkle og nemme at forstå. Hele produktpaletten interesserer kun jer selv.

8. Lav en daglig konkurrence:

Præmien SKAL være produktrelevant, og vinderen udtrækkes hver dag på standen.

Standpersonalet:

9. Tag de udadvendte med - dem, der kan lide mennesker og har lyst til at arbejde på standen og tale med mennesker.

10. Uddan personalet inden messen:

Hvilke spørgsmål stiller vi? Hvilken adfærd vil vi have? Hvordan tiltrækker vi de rigtige mennesker? Hent de gode messespørgsmål ved at trykker her!

11. Lær personalet at kvalificere de besøgende: Samtalen har kvalificering som mål frem for salg. Afklar, om den besøgende er en kunde, der skal følges op på, og som skal have et besøg eller en demo efter messen."

12. Book aftalen med det samme: Få opfølgningen i kalenderen, mens den besøgende står på standen.

13. Lav interne konkurrencer for standpersonalet: Små, sjove præmier (den gyldne banan, en slikpose, en vandrepokal) for at nå målsætningerne, fx antal kvalificerede leads med opfølgningsansvar.

I skal afsted. Nu skal I også i mål!