

PERSBERICHT

Zelhem, 13 augustus 2019

Scoren met je beursdeelname

Beursspecialist Michel Rijnberg onthult hoe je véél meer klanten en omzet haalt uit jouw beurs



APELDOORN – In ‘Scoren met je beursdeelname’ legt Michel Rijnberg de lezer uit wat ze moeten doen én laten, om op hun stand maximaal in contact te komen met potentiële klanten, die misschien wel voor mooie orders gaan zorgen. De perslancering is op vrijdag 15 november 2019.

Waarom lukt het lang niet alle exposanten om met hun beursdeelname genoeg klanten binnen te halen? Ze hebben veel geld uitgegeven aan standhuur, standbouw, inzet van mensen en bijkomende kosten, maar ze halen er niet uit wat erin zit. Ze laten klanten en omzet liggen.

In dit boek leren exposanten onder andere:

- Hoe ze ervoor zorgen dat hun beursstand wordt gezien, de bezoeker aan het denken zet en interesse opwekt.
- Hoe ze ervoor zorgen met hun beursstand de juiste doelgroep aan te spreken en aan te trekken.
- Hoe ze de drempel kunnen verlagen om met deze bezoekers in gesprek te komen.
- Waaraan een goede beurscommunicatie en een scherpe ‘key exhibition message’ moet voldoen.
- Hoe je met slimme preshow- en aftershowmarketing nóg meer klanten binnenhaalt en het succes van de beursdeelname verder vergroot.

Wie is Michel Rijnberg?

Michel Rijnberg heeft ruim 25 jaar ervaring in beurzen, marketing, stands en standbouw. Hij is altijd nieuwsgierig geweest en wat nou precies de succesfactoren zijn van het deelnemen aan beurzen. Waarom is de ene exposant wel elke beurs succesvol, terwijl de andere niet tevreden is en afhaakt?

Succesfactoren

Door al zijn bevindingen en kennis vast te leggen in ‘Scoren met je beursdeelname’ helpt Michel Rijnberg exposanten om veel meer klanten en daarmee omzet te halen uit hun beursdeelname.

Nooit eerder verscheen er een boek waarin zo helder is beschreven welke ingrediënten garant staan voor maximaal resultaat. ‘Scoren met je beursdeelname’ staat vol met direct toepasbare informatie en tips.

*Het lezen van een zakelijk boek moet
net zo zijn als het zakendoen zelf.
Behalve dat het wat oplevert,
moet het ook nog een beetje leuk zijn.*

Bibliografische gegevens

Titel: Scoren met je beursdeelname

Ondertitel: Hoe je véél meer klanten en omzet haalt uit jouw beurs

ISBN: 9789492723758

NUR: 800,802

BISAC: BUS043000 BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General

BUS073000 BUSINESS & ECONOMICS / Commerce

Auteur: Michel Rijnberg

Tekstcorrectie: Rien Wisse

Vormgeving: Het Boekenschap

Omslagontwerp: Janneke van den Biggelaar

Boekproductie: Het Boekenschap

Uitvoering: Hardcover

Aantal pagina's: 160

Formaat: 170 x 240 mm

Verschijningsdatum: 15 november (landelijke boeklancering)

Prijs: € 34,95

===

Noot voor de redactie (niet voor publicatie)

Recensie-exemplaren en interviewverzoeken:

Voor meer informatie, recensie-exemplaren en/of interviewverzoeken kunt u contact opnemen met uitgeverij Het Boekenschap (info@hetboekenschap.nl) of direct met auteur **Michel Rijnberg** op telefoonnummer **(06) 226 904 89** of mail naar: michelrijnberg@gmail.com

Rechtenvrij beeldmateriaal in hoge resolutie:

Downloaden via: www.hetboekenschap.nl/scorenmetjebeursdeelname