

# S

BEURSSPECIALIST MICHEL RIJNBERG LAAT EXPOSANTEN ZIEN HOE ZE VÉÉL MEER KLANTEN EN OMZET KUNNEN HALEN UIT HUN BEURSDAELNAME

## Scoren met je beursdeelname

*Afgelopen week verscheen het boek 'Scoren met je beursdeelname' van beursspecialist Michel Rijnberg. In dit boek van maar liefst 160 pagina's laat hij exposanten zien wat ze moeten doen (en laten) om veel meer klanten en omzet te halen uit hun beursdeelname.*

TEKST: ???  
FOTOGRAFIE: EVERT VAN DE WORP

### *We laten Michel Rijnberg aan het woord:*

In de afgelopen 25 jaar bezocht ik honderden beurzen en sprak ik met ontelbare directeuren, salesmanagers, marketeers en ondernemers over hun beursdeelname. Ik was betrokken bij het design, de productie en uitvoering van gigantisch veel stands, en de beursdeelname van honderden bedrijven.

Daarbij was ik vooral ook geïnteresseerd in het resultaat daarvan. Wat heeft de stand en de beursdeelname het bedrijf opgeleverd? Wat zijn nou precies de succesfactoren als het gaat om deelnemen aan beurzen?

Waarom gaat de ene exposant wél met een dikke grijns en veel goeie leads naar huis, terwijl de andere teleurgesteld of zelfs chagrijnig aan het einde van de beurs zijn boeltje weer inpakt?

Nu, na 25 jaar denk ik de code te hebben gekraakt. En heb ik de antwoorden. Nou ja, misschien niet allemaal, maar wel de belangrijkste. Antwoorden op de vraag hoe exposanten ervoor

kunnen zorgen dat zij wél met veel potentiële klanten de handen gaan schudden op hun stand. En daar uiteindelijk veel omzet uit halen. In mijn boek laat ik o.a. het volgende zien:

- Hoe je met slimme beursmarketing al klanten aantrekt nog voordat de beurs is begonnen
- Hoe je zorgt voor een heldere 'Key Exhibition Message' die je bezoekers aan het denken zet en je doelgroep raakt.
- Hoe je jouw beursstand laat filteren en de juiste potentiële klanten laat aantrekken
- Hoe je zorgt voor wat ik een 'Bulls-eye Beursstand' noem
- Hoe je de drempel verlaagt voor potentiële klanten om met je in contact te komen
- Wat je moet doen en laten op de beursvloer zelf om meer omzet te halen uit je beursleads
- Hoe je met aftershow-marketing nog meer klanten binnenhaalt.

Ik heb het meeste wel gelezen wat verschenen is op het gebied van beurzen en marketing. Vooral in de USA is best veel gepubliceerd. Exhibiting is in de States huuuuuge.

Ik vond die informatie echter meestal nogal teleurstellend. Steeds weer worden dezelfde open deuren ingetrapt. Of ze staan vol met algemeenheden waarvan je als lezer denkt, ja dat snap ik zelf ook wel. Zaken die écht belangrijk zijn voor het resultaat, worden niet of slechts terloops genoemd.

Ik vind dat eigenlijk best vreemd. Deelnemen aan beurzen is nou niet wat je zegt de goedkoopste vorm van marketing. In 2018 werd er alleen al in Nederland 721 miljoen euro aan uitgegeven.

Maar het kan je als bedrijf wél ontzettend veel opleveren. Als je aanpak klopt, je de juiste keuzes maakt en je de juiste middelen gezet.

Beurzen bestaan al eeuwen, dus je zou zeggen dat alles al uitvoerig is getest. En dat exposanten en marketeers inmiddels precies weten hoe ze met hun beursbudget zoveel mogelijk euro's kunnen verdienen.

Nou, nee dus. Die informatie is eigenlijk maar heel beperkt beschikbaar. En al helemaal niet in één specialistisch boek.

In 'Scoren met je beursdeelname' laat ik wél precies zien wat de succesfactoren zijn. En ik kan alvast verklappen dat het niet gaat om de mooiste of duurste stand, het op voorhand vastleggen van heldere SMART-doelstellingen of om het toepassen van een slim trucje. Hoe dan wel? Dat laat ik zien in 'Scoren met je beursdeelname'. In 160 pagina's vol achtergronden, informatie en direct toepasbare tips om meer klanten en daardoor meer omzet te halen uit jouw beurs. 'Scoren met je beursdeelname' schreef ik vooral voor business-to-business bedrijven die deelnemen aan beurzen met als doel daar (véél!) nieuwe klanten uit te halen.



'Scoren met je beursdeelname' is vanaf nu in zowel 'hardcover' uitgave als in 'e-book' verkrijgbaar bij o.a. :

- Uitgeverij Het Boekenschap
- Managementboek.nl
- Bol.com

De prijzen bedragen € 34,95 euro voor de gedrukte hardcover versie (incl. verzendkosten) of € 29,95 euro voor de e-book uitgave.

### 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 boekclancering, softlaunch 12 september)  
Prijs: € 34,95