

## TIPS BEURS

### VÓÓR, TIJDENS EN NA HET BEURSBEZOEK

**DOEL:** Richtlijn met tips voor deelname aan een beurs (voorbereiding, beursbezoek en afhandeling).

Behalve het kopen en verkopen, zijn er op de beurs nog tal van interessante opdrachten te doen waarbij *21<sup>st</sup> century skills* ruim aan bod kunnen komen. Hieronder staan een aantal mogelijke taken uit te voeren voorafgaand aan, tijdens of na de beurs.

Deze taken kunnen ingezet worden als je een trainee andere taken dan de reguliere verkopen wilt laten uitvoeren. Trainers kunnen er ook voor kiezen dat trainees individueel een aantal opdrachten uitzoeken en deze achteraf indienen.

### VÓÓR DE BEURS

Bekijk op voorhand goed welke practice enterprises aanwezig zijn op dezelfde dag als jullie. Vervolgens zijn volgende taken mogelijk:

- ❖ Zorg dat het Tradefair POS-systeem gevuld is met de juiste artikelen en verkopers en oefen met het gebruik ervan.
- ❖ Bedenk een origineel thema dat je uitwerkt bij de aankleding van de beursstand, verwerkt in publicaties, gebruikt als eyecatcher, ...
- ❖ Maak een compleet reisschema en kostenoverzicht voor alles rondom het beursbezoek.
- ❖ Maak als trainee vooraf een telefonische afspraak met iemand van een ander bedrijf (met dezelfde functie) en neem een interview af (op de beurs kan je dan samen op de foto gaan).
- ❖ Ga eens voor de atypische bedrijfsaankopen... Organiseer een lenteschoonmaak en een make-over van het kantoor en stel een 'boodschappenlijst op': emmers, schoonmaakmiddel, verf, behangpapier, zonnewering, decoratie, planten, schilderij, verlichting, ...
- ❖ Bezoek de website/webshop van de andere practice enterprise om een keuze in aankopen te vergemakkelijken.

- ❖ Maak een lijst van de aanwezige practice enterprises die actief zijn in dezelfde sector(en) als jullie. Verdeel de concurrenten onder de trainees van jullie practice enterprise en breng een bezoek aan dit bedrijf en laat je informeren over hun assortiment. Vul vervolgens de tabel onderaan in.

#### **Onderzoek concurrentie**

Welk virtueel bedrijf / concurrent heb je bezocht?

Welk aangeboden artikel is identiek of gelijkwaardig aan een artikel uit ons assortiment?

Hun prijs?

Onze prijs?

Wat heb je geleerd van de concurrentie?

## OP DE BEURS

- ❖ Maak foto's van jullie eigen stand, in het bijzonder van
  - 3 zaken die je aandacht getrokken hebben in positieve zin.
  - 3 zaken die je aandacht getrokken hebben in negatieve zin.Verwerk je foto's en verklaar waarom dit precies je aandacht getrokken heeft.
- ❖ Maak foto's van stands van andere practice enterprises
  - Benoem 3 zaken die je aandacht getrokken hebben in positieve zin.
  - Benoem 3 zaken die je aandacht getrokken hebben in negatieve zin.Verwerk je foto's en verklaar waarom dit precies je aandacht getrokken heeft.
- ❖ Neem een foto van een stand met een originele manier om beurskorting te geven.
- ❖ Vraag bij 2 practice enterprises na hoe hun bedrijfsstructuur in elkaar zit.  
Bijvoorbeeld: wie is de directeur, hoe krijgen ze hun functies toegewezen, hoe vaak wisselen ze van functie, hoeveel werknemers zijn er, ... ?  
Schrijf hierover een kort verslagje van minstens 10 zinnen per bedrijf
- ❖ Bekijk alle stands op de beurs aandachtig. Welk bedrijf (standnummer) had voor jou het opmerkelijkste assortiment? Omschrijf waarom je dit opmerkelijk vond. Hoe gingen de standhouders om met het product?
- ❖ Welk virtueel bedrijf zou volgens jou de 'originaliteitsprijs' verdienen? Waarom? Foto?
- ❖ Film de verkoopgesprekken op de stand, zodat ze achteraf kunnen geanalyseerd worden.
- ❖ Doe ... aankopen bij een niet-Nederlands sprekende PE en neem het gesprek op met je smartphone.
- ❖ Laat de afdeling boekhouding een overzicht van de aanmaningen opstellen (samen met de standnummers), zodat deze practice enterprise persoonlijk aangesproken kunnen worden op de beurs om een snellere afhandeling van de betaling te verkrijgen.
- ❖ Schakel een eigen *mysteryshopper* in, bijvoorbeeld een oud-collega of taalleerkracht.

- ❖ Verkenning van de markt: bezoek de standen 1-10, 11-20, ... en vul per virtueel bedrijf de tabel in.

Welk virtueel bedrijf / concurrent heb je bezocht?

Bij welke sector kan je dit bedrijf onderbrengen?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="radio"/> Auto's en ander voertuigen                        | <input type="radio"/> Recreatie, kunst en entertainment            |
| <input type="radio"/> Marketing en Media                                | <input type="radio"/> Voeding en dranken                           |
| <input type="radio"/> Transport, logistiek en opslag                    | <input type="radio"/> Sport en sportevenementen, gaming en hobby's |
| <input type="radio"/> Zakelijke dienstverlening, nutsbedrijven          | <input type="radio"/> Gezondheid en persoonlijke verzorging        |
| <input type="radio"/> Technische- en industriële diensten en materialen | <input type="radio"/> Kantoorapparatuur en benodigdheden           |
| <input type="radio"/> Reizen en toerisme                                | <input type="radio"/> IT   |
| <input type="radio"/> Kleding   | <input type="radio"/> Vastgoed, huis en tuin                       |

Leg na de beurs alle tabellen samen en trek enkele conclusies.

## NA DE BEURS

- ❖ Orden de ontvangen bestelbonnen zorgvuldig.
- ❖ Doe een analyse van de beursverkopten. Wat was het topproduct, wie was de topverkoper, ...
- ❖ Maak een duidelijk en kritisch verslag over de deelname aan de beurs. Zorg ervoor dat iemand die niet op de beurs aanwezig was, zich toch een beeld kan vormen over de ervaringen die je deelt in je verslag (bijv. voor juryleden GIP).
- ❖ Noteer per artikel uit het assortiment hoe vaak klanten dit besteld hebben. Zet alle cijfers om naar een grafiek. Welke conclusies trek je uit de cijfers?
- ❖ Bespreek alle bevindingen van het marktonderzoek wat tijdens de beurs is gedaan samen met je collega-trainees. Maak een gemeenschappelijk overzicht (rekenblad – grafiek) en formuleer uit deze bevindingen minstens 3 besluiten (individueel).
- ❖ Stel, jullie zouden een nieuw virtueel bedrijf starten. Welk bedrijf zou een gat in de markt betekenen? Werk 3 voorstellen uit en motiveer grondig waarom je voor dit soort bedrijf zou gaan.
- ❖ Maak een filmpje van max. 3 minuten met als onderwerp: ‘...[PE-naam] op de beurs. Zorg ervoor dat de beurs in het algemeen, maar zeker ook jouw eigen practice enterprise in beeld komt.
- ❖ Evalueer jezelf én het team na de beursdeelname. Zie voor het formulier: [Beurs Evalueren](#).

Heb je als begeleider nog ideeën om deze lijst aan te vullen? Stuur gerust een mailtje naar [penned@stichtingpraktijkleren.nl](mailto:penned@stichtingpraktijkleren.nl)