



DE BEURS CHECKLIST

Deze checklist helpt om niets te vergeten én om te focussen op de punten die zorgen voor meer afspraken, betere leads en minder stress in de laatste weken.

Gebruik van deze checklist:

- Bij de voorbereiding van de volgende beurs.
- Als basis voor overleg met directie en sales.
- Als kapstok voor de briefing van de standbouwer.

Doelen en doelgroep:

- ☐ Zijn de doelen voor de beurs concreet gemaakt? (aantal leads, afspraken, demo's, inschrijvingen)
- ☐ Is de primaire doelgroep op de beurs helder? (welke rol, welke branche, welke type organisatie)
- ☐ Is er een duidelijke reden om op deze specifieke beurs te staan? (zichtbaarheid, lancering, relatiebeheer, leadgeneratie)

Hoofdboodschap:

- ☐ Is de hoofdboodschap van de stand in één zin opgeschreven?
- ☐ Is deze hoofdboodschap op tien meter afstand te lezen en te begrijpen?
- ☐ Zijn maximaal twee ondersteunende boodschappen gekozen?
(bijvoorbeeld productgroepen, oplossingen of thema's)
- ☐ Sluit de boodschap aan bij taal die de bezoeker zelf gebruikt?





Standteam:

- ☐ Is er een goede mix van sales, marketing en inhoudelijke experts?
- ☐ Weet iedereen welke rol hij of zij heeft op de stand
Is vooraf afgesproken wat de basisverwachting is?
- ☐ Is er een korte briefing voorbereid voor de eerste beursdag?
- ☐ Is afgesproken hoe het team bezoekers aanspreekt
Is duidelijk wat wel en niet wenselijk is qua gedrag?
(telefoongebruik, houding, eten op de stand, kleding)
- ☐ Is er een aanspreekpunt op de stand voor de standbouwer of organisatie?
- ☐ Leads en opvolging
Is afgesproken hoe leads worden geregistreerd?
(tool, app, formulier, CRM)

Standconcept:

- ☐ Is er nagedacht over wat bezoekers moeten voelen, zien en doen op de stand?
- ☐ Is de link tussen merk en stand duidelijk zichtbaar
Zijn de belangrijkste producten of diensten logisch gepositioneerd?
- ☐ Is er een duidelijk verschil tussen wat iemand ziet aan de rand van de stand en wat iemand ziet als dieper wordt doorgelopen?

Routing en zones:

- ☐ Is er een logische route over de stand?
- ☐ Is er een duidelijke plek voor korte eerste gesprekken?
- ☐ Is er een aparte zone voor inhoudelijke gesprekken en demo's?
- ☐ Is er ruimte voor spontaan overleg tussen collega's zonder de stand te blokkeren?

Activatie:

- ☐ Is er een activatie of werkvorm die bezoekers uitnodigt om stil te staan? (demo, tool, spelelement, mini sessie, tasting, test, scan)
- ☐ Sluit de activatie inhoudelijk aan bij de doelen van de beurs?
- ☐ Is de activatie eenvoudig uit te leggen in één zin door het standteam?

Deadlines en organisatie:

- ☐ Zijn alle deadlines vanuit de beursorganisatie bekend en genoteerd?
- ☐ Is er iemand aangewezen die alle communicatie met de beursorganisatie beheert?
- ☐ Zijn alle formulieren voor techniek, meubilair, badges en overige services op tijd ingevuld?

Materialen en middelen:

- ☐ Zijn alle visuals op tijd opgeleverd aan de standbouwer?
- ☐ Zijn drukwerk, give aways en samples besteld en geleverd?
- ☐ Is duidelijk welke materialen via de standbouwer komen en welke zelf worden meegenomen?
- ☐ Is er gecontroleerd of alle materialen op locatie aankomen?



Opbouw en afbouw:

- ☐ Zijn opbouw en afbouwtijden bekend bij iedereen die erbij betrokken is?
- ☐ Is er een contactpersoon op locatie aangewezen
Zijn er duidelijke instructies voor het inrichten van de stand?
- ☐ Is er afgesproken wat er met materialen gebeurt na afloop? (opslag, hergebruik, recycling)

Resultaat meten:

- ☐ Is er binnen één week na de beurs een evaluatiemoment gepland?
- ☐ Zijn de doelen naast de resultaten gelegd? (aantal leads, kwaliteit van leads, afspraken, inschrijvingen, demo's)
- ☐ Zijn de kosten en opbrengsten in kaart gebracht?
- ☐ Is er feedback verzameld van standteam en sales?
- ☐ Is er genoteerd wat goed werkte in ontwerp en routing?
- ☐ Is er genoteerd wat minder goed werkte of voor onrust zorgde?
- ☐ Zijn verbeterpunten vastgelegd voor de volgende beurs?
- ☐ Is er besproken of de huidige standopzet nog past bij de doelen van volgend jaar?

Korte afsluiting:

Deze checklist is ontwikkeld door KOP Expo.

Wij bouwen stands die meer doen dan alleen gezien worden.

Nieuwsgierig hoe wij meedenken over het concept van de volgende beursdeelname?

Ga naar www.kopexpo.com of neem contact op met het team van KOP.

KOP B.V.

Info@kopexpo.com

+31 (0)55 - 5336481

Riezebosweg 7, 8171 MG Vaassen, Nederland

**WE DESIGN.
WE BUILD.
YOUR BRAND EXPERIENCE.**