



CHECK FOR SUCCES ✓

Met deze CHECKLIST helpen wij, als eXpo eXperts, jou graag om jullie beursdeelname een kickstart te geven!

Bedrijfsnaam

Beurs

Waar

Datum

Contactgegevens

Wie doet wat?

Kick-off vragen

1. WAAROM gaan we aan deze beurs deelnemen?
2. Is duidelijk wat we hiermee willen bereiken?
3. Hoe draagt deze deelname bij aan onze visie en DNA?
4. Zijn er nieuwe producten/acties die we willen laten zien?
5. Is er een (innovatie)award o.i.d waar we aan mee willen doen?
6. Wie gaan de stand bemannen?
7. Wie is mede/eindverantwoordelijk voor het hele project?

Booth design

1. Is er een productlijst/aantal samples?
2. Hoe is het transport van producten/samples geregeld?
3. Wie doet de montage/demontage van de stand?
4. Is er opslagruimte nodig op de stand?
5. Is er extra opslagruimte nodig buiten de stand?
6. Welk meubilair is er nodig op de stand?
7. Is de stand interactief? AV nodig? Verrassende elementen?
8. Is er, buiten algemene verlichting, specifiek licht nodig?
9. Welke grafische ontwerpen hebben we nodig?
10. Willen we (extra) sfeer/styling/decoratie?
11. Hoe presenteren we de producten/samples?

Locatie

1. Wat is onze hall/stand nummer?
2. Welke exposanten staan om ons heen?
3. Hoe kunnen we opvallen tussen de rest?

Lead generation

1. Wie willen we zeker zien op de stand en hoe bereiken we die?
2. Hoe verzamelen we de gegenereerde leads?
3. Wie organiseert de follow-up?

Marketing materialen

1. Is er een content plan/kalender in de aanloop naar de beurs?
2. Is er exposure vanuit de organisatie en wat hebben ze nodig?
3. Hebben we nog andere promotiematerialen nodig?

Budget

1. Wat is het budget voor de standplaats/standbouw/styling?
2. Wat is het budget voor promotiematerialen/give-aways etc.?
3. Wat is het budget voor reis/verblijf/catering?

Evaluatiepunten van voorgaande deelnames?

Kick off

Beschrijf in een paar woorden de voornaamste focus voor deze beursdeelname (brandawareness/leads/sales/grow network)?

Hoe draagt deze deelname bij aan onze visie en DNA?

Omschrijf de doelgroep met hun typische kenmerken en achtergrond?

Waarom zouden ze ons moeten bezoeken en wat zouden ze moeten weten na hun bezoek aan ons?

Wat zijn onze hoofddoelen? (new business/nieuw product/sales etc).
Stel ook specifieke doelen over het aantal bezoekers/leads/sales).

Wat is de allerbelangrijkste boodschap die we willen zenden aan bezoekers?

Beursstand design

Vraag 1 t/m 11

Zijn er nog bijzonderheden/beperkingen?

Marketing materialen

Welke pre-event promoties en acties zijn nodig?

Welke promotiematerialen hebben we nodig?

Brochure(s)		
AV presentaties		
Banners		
Give-aways		
Goodie-bags		
Visitekaarten		
Kleding		
Naamkaartjes		

Lead generation

Welke follow-up gaan we doen en wie gaat dat doen?

Definieer wat voor ons een succesvolle beursdeelname is.



Jouw to-do-list voor een succesvolle beursdeelname ✓



Organiseer een kick-off meeting en vul de checklist in.



Verpak, sticker, label en zorg dat alles op tijd klaar staat.



Bespreek de lijst met eXpo eXpert en vul samen de wensen voor de stand in.



Laat je netwerk weten van je deelname en stuur perseberichten/ mails/uitnodigingen



Verzamel ALLE informatie, graphics, documenten, wensen, samples, adressen etc.



Maak alvast een plan voor na de beurs; demontage, leads follow-up, evaluatie.



Regel personeel, hotelreservering, tickets, vervoer etc.



Maak een 'DON'T FORGET' last-minute-lijst.

Vragen? Wij helpen je graag!
expert@expoexpert.nl 040 - 304 13 45

