

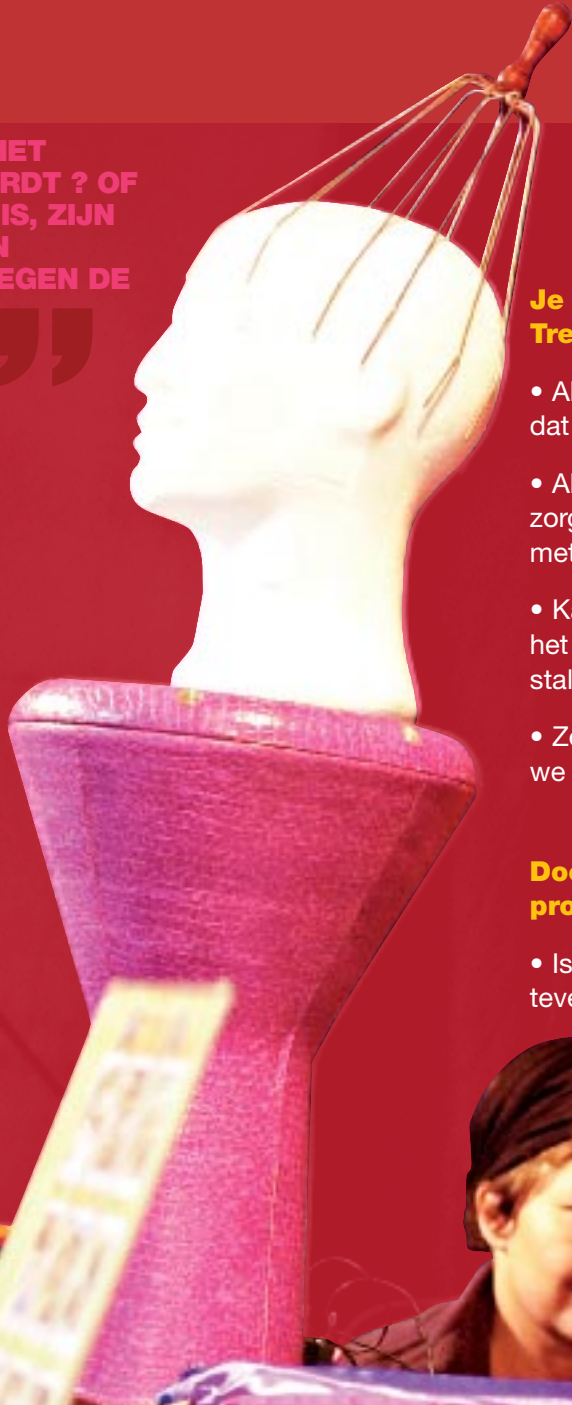


Promotie en Marketing

Haal het maximum uit je verkoop!



? WAT INDIEN HET MODDERIG WORDT ? OF ALS HET HEET IS, ZIJN JE PRODUCTEN BESCHERMD TEGEN DE ZON?



Je product Trekt het mensen aan?

- Als je koude drankjes verkoopt, zorg ervoor dat ze koud en verfrissend zijn!
- Als je ambachtelijke voorwerpen verkoopt, zorg ervoor dat mensen kunnen zien dat zij met de hand gemaakt zijn.
- Kan een goede verpakking helpen ? Of is het beter om de objecten open en bloot uit te stellen?
- Zorg voor een mooie voorstelling (kunnen we hier wat foto's toevoegen?)

Doet het mensen lust krijgen om de producten te kopen?

- Is er genoeg keuze - bv in kleur, grootte? Of teveel keuze ?
- Mensen houden ervan om dingen aan te raken en ze zelf uit te proberen.





**EEN DUIDELIJK
UITHANGBORD AAN JE
STAND IS BELANGRIJK: JE
ZOU OOK IETS KUNNEN
GEBRUIKEN DAT VANOP
EEN AFSTAND DUIDELIJK TE
ZIEN IS - EEN VLAG OF EEN
BALLON BIJVOORBEELD.**

Is de prijs aantrekkelijk?

- Vergelijk je prijzen met die van andere handelaars.
- Geef je het geld terug als er een fout is in het product?
- Kan je een speciale promotie aanbieden (bv. 2 voor de prijs van 1)?

Heb je gedacht aan de toemaatjes?

- Iets dat je product verschillend maakt van anderen?
- Biovoedsel, slow food, kunsten en ambachten gemaakt van gerecycleerd materiaal, enz...
- Heb je gedacht aan de mogelijkheden voor recyclage van het afval-materiaal (bijvoorbeeld van voedsel)?

Zelfs indien iemand niet koopt...

- Leer van de opmerkingen die zij maken.
- Leg naamkaartjes of brochures klaar om mee te nemen zodat zij je herinneren in de toekomst.
- Je zou een manier kunnen vinden om de contactgegevens van mensen te verzamelen voor toekomstige marketing.

Je verkoopstechniek

Ben jij en je personeel vriendelijk en gedienschtig?

- Reageer snel wanneer iemand belangstelling toont of wil kopen

- Zorg ervoor dat iedereen goed ingelicht is over wat zij verkopen
- Weet je wanneer je mensen moet gerust laten terwijl zij iets aan het bekijken zijn of aan het uitproberen?

Kan je een verkoop tot stand brengen ?

- Denk eraan om promoties of speciale aanbiedingen uit te leggen
- Tracht om klanten om beurt te behandelen om wachttijden en aanschuiven te verminderen
- Heb je veel kleingeld? inpakpapier? naamkaartjes enz?

Kan je mensen helpen met :

- Details over het evenement? de voorzieningen? de lokatie?
- Gratis water? Gratis plattegrond of uurroosters?





Je stand en uitstalling

Is je stand aantrekkelijk en praktisch?

- Is de stand interessant, met opvallende spandoeken, omheining, tentdak enz?
- Ziet de stand er goed gebouwd uit, veilig en stevig? Is er veel plaats voor de klanten om rond te wandelen? Dit zal een goede invloed hebben op de verkoop van je producten.
- Wat gebeurt er wanneer het regent? Is je stand overdekt? Wat indien het modderig wordt? Of als het heet is, zijn je producten beschermd tegen de zon?
- Gemakkelijk te transporteren en gemakkelijk om op te bouwen

- Zorg ervoor dat het personeel van de informatie-stand weet waar je bent

- Is het het waard om te betalen voor een betere standplaats?

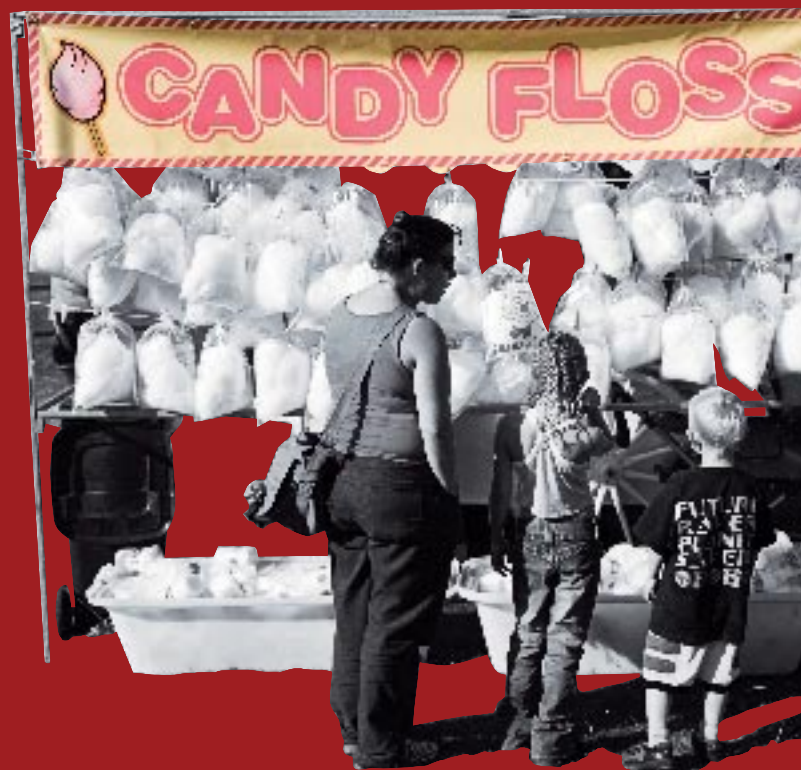
En uithangborden ?

- Een duidelijk uithangbord aan je stand is belangrijk: je zou ook iets kunnen gebruiken dat vanop een afstand duidelijk te zien is - een vlag of een ballon bijvoorbeeld.
- Kan je borden plaatsen die de mensen de weg wijzen naar je standplaats?

Je standplaats

Waar juist in de festivalruimte je stand zich bevindt is ontzettend belangrijk. Je wil dat mensen je gemakkelijk vinden.

- Tracht te weten te komen hoe de standplaatsen worden toegewezen
- Kan je een standplaats krijgen vlakbij de hoofdingang door er gewoon om te vragen?
- Denk erover langs waar de bezoekers binnenkomen - en in welke richting zij zullen voortwandelen
- Kan je ervoor zorgen dat jouw stand de eerste is die de bezoekers zullen zien?
- Kan je een plaats krijgen naast een bekend punt of een bekende stand?





**SPREEK MET
STANDHOUDERS OP
ANDERE EVENEMENTEN:
WELKE TIPS EN ADVIEZEN
KUNNEN ZIJ JE GEVEN?**



Je marketing

Welke boodschap wil je overbrengen?

- Is je product speciaal of uniek?
- Is je stand bezoeken een speciale ervaring?
- Heb je een concurrentiële prijs of een speciaal aanbod?
- Verkoop je zelden aan het publiek?

Hoe kan je die boodschap overbrengen?

- Heb je een catalogus die je op voorhand kan verzenden?
- Je zou de “van mond tot oor” publiciteit kunnen stimuleren door een feestje of een evenement te organiseren. Dit werkt best voor festivals die meerdere dagen duren.
- Zou je een folder of een poster maken die je voor het festival start alvast rondzendt? (naar wie en zullen zij er wel aandacht aan besteden ...) Of is het beter om de poster en de folder uit te delen aan de bezoekers wanneer zij binnenkomen in de festivalruimte?

- Denk erover of een folder met informatie over de in je product gebruikte materialen/ingrediënten of informatie over de culturele/geografische achtergrond nuttig zou zijn. Bezoekers willen dikwijls graag meer weten over wat zij kopen, vooral indien het product uit een culturele traditie komt die zij niet kennen.

- Andere manieren om je product/stand/standplaats te promoten:

- Advertenties in het programmablad van het festival
- Sponsoring
- Gratis t-shirts, balonnen, pennen enz

Heb je je huiswerk gemaakt?

- Ga naar andere festivals om te zien wie het druk heeft en wie niet - waarom denk je dat dit zo is?
- Spreek met standhouders op andere evenementen: welke tips en adviezen kunnen zij je geven?
- Zorg voor een goede verstandhouding met de organisatoren: geef de door hun gevraagde informatie op tijd en in de vorm die zij gevraagd hebben. Zorg ervoor dat je hun reglementering volgt - want je wil later nog uitgenodigd worden!
- Ga na met de organisatoren wat de voorzieningen zullen zijn: moet je speciaal verzoeken om stroom, water, enz?
- Op de dag zelf, kom vroeg ter plaatse en ga na wat je concurrenten doen: wat doen zij goed? Hoe kan jij verschillen van hun en meer opvallen?
- Leer van je vergissingen - 'maak de balans op na elk evenement

