



Alle begin is moeilijk. En elk begin is een keuze.

De keuze of u wel, of niet deelneemt aan die vakbeurs!

Probeer met behulp van onze lijst "veel gehoorde argumenten" te komen tot een weloverwogen besluit.

10 argumenten	wel een reden	voor ons geen reden
Onze concurrent exposeert, dus we moeten wel.	5 punten	0 punten
Altijd gezellig, met m'n collega's na sluiting de stad in.	5 punten	0 punten
Fijn, zo'n weekje van huis.	5 punten	0 punten
Een beetje afwisseling in het werk kan geen kwaad.	5 punten	0 punten
Ik krijg die m2 beursvloer bijna gratis, dus ik ben gek als ik niet ga.	5 punten	0 punten
Je moet toch weten waar je concurrenten mee bezig zijn.	0 punten	5 punten
Ik wil goed uitpakken, laten zien dat we goed draaien.'	5 punten	0 punten
Lekker betaald "bieren" aan de bar.	5 punten	0 punten
Het is dé beurs op ons vakgebied, iedereen gaat.	0 punten	5 punten
Anders.....	0 punten	5 punten
.....		

**Totaal aantal punten:**

minder dan 15 punten    Gefeliciteerd, een overwogen beslissing. Ga door naar pagina 4!

tussen de 15 en 35 punten    U bent er niet helemaal uit. U heeft mogelijk meer advies nodig. Ga toch naar pagina 4.

meer dan 35 punten    U ziet een beursdeelname als een gezellig uitje.

Wees verstandig. Schrap de beurs uit uw budget, boek een bedrijfsuitstapje naar Ibiza en ga eens helemaal uit uw dak!

( 1 )  
**waarom**



**D E S I G N M I N E**

(2)

**groot groter groots**



De kop is er af. Neem nog een kopje koffie, u heeft het verdiend.

Het is nu zaak te bepalen hoeveel m2 u voor deze beurs nodig heeft. Wij doen hierbij een beroep op uw wiskundig inzicht. Jarenlange ervaring heeft ons in staat gesteld een formule te ontwikkelen bij het bepalen van het aantal m2 standruimte.

Vul de volgende gegevens aan en los de formule op. *U kunt hier geen punten mee scoren!*

1.Hoe lang bestaat uw bedrijf? .....= **y**

2.Heeft u thuis een grote keuken? ( ja = 1, nee = 2) .....= **T**

3.Hoe groot is de standbemanning? .....= **r**

*Medewerkers met claustrofobische neigingen telt u dubbel. Het aantal hostessen vermedigvuldigt u met 0,5.*

4.Hoeveel m2 had u de vorige beurs ? .....= **m**

5.Was dit, (a) te klein, (b) precies wat u wilde, (c) te groot (a)= 1,5 (b)= 1 (c)= 0,5

*(doorhalen wat niet van toepassing is)*

$$\frac{(Vy^2+T)^r}{(m^2*0)^r} = \dots + (m*(a,b \text{ of } c))$$

*Wat u een grote keuken noemt is geheel afhankelijk van uw eigen perceptie. Als u nooit kookt is deze al snel groot*

*De juiste oplossing voor deze formule is te verkrijgen bij de uitgever van dit handboek. Alle andere uitkomsten zijn geheel voor eigen rekening.*

# money, money, money

Budgetteren doet u meestal niet alleen. En dat maakt het in dit geval alleen maar leuker. Bij het vaststellen van het budget voor uw beurspresentatie maken wij namelijk gebruik van het alom bekende dobbelspel Yahtzee. Dit spel wordt bij voorkeur gespeeld door vier collega's. Kennis van financiële zaken is niet echt nodig, al is het wel handig als u medespelers kunnen optellen. (*benodigheden: 5 dobbelstenen*)

	speler1	speler2	speler3	de baas
<b>Bovenste helft</b>				
Tel alle enen				
Tel alle tweeën				
Tel alle drieën				
Tel alle vijven				
Tel alle zessen				
<b>Totaal</b>				
63 of meer 35 bonus				

Totaal bovenste helft

<b>Onderste helft</b>				
3 of a kind totaal alle stenen				
Carré totaal alle stenen				
Full House 25				
Kleine straat 30				
Grote straat 40				
Yahtzee 50				
<b>Chance totaal alle stenen</b>				
Yahtzee bonus 100				
<b>Totaal onderste helft</b>				
<b>Totaal bovenste helft</b>				
<b>Totaal generaal</b>				

*Spelers hebben drie worpen per beurt.*

*Selecteer na iedere worp de gewenste stenen*

*en leg deze apart en vorm zo de beste combinatie*

*Winnaar is de speler met de meeste punten!*

Budget berekening

Punten aantal winnaar : .....

100 x

Totaal budget: € .....,-

*Lijkt het u wat veel,*

*maak er dan eerst dollars van en reken dan om:*

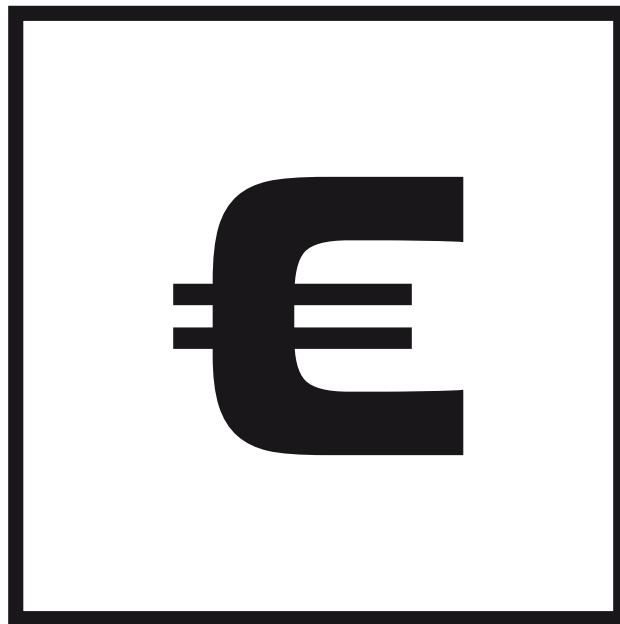
Budget berekening

Punten aantal winnaar : .....

100 x

Totaal : \$ ....., - x actuele koers =

Totaal budget: € .....,-



(4)

# tussen, hoek, eiland

Blijft lastig, zo'n formule. Nu wordt het al een stuk leuker. Bij het bepalen van de standvorm maken we gebruik van Freudiaanse technieken.

De keuze voor een hoek-, tussen- of eilandstand wordt namelijk in sterke mate bepaald door de wens naar geborgenheid in de mens.

Op basis van uw bewust onbewuste voorkeur zij wij in staat voor u dé ideale standsoort te selecteren.

Maak uit de volgende reeks figuren een keuze die volgens u het beste bij u past.

*Bij deze proef werken geestverruimende middelen resultaatbevorderend, maar pas op!*

*Zij kunnen schade aan uw gezondheid toebrengen.*

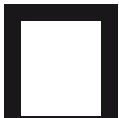


fig.1



fig.2

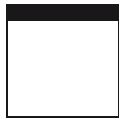


fig.3

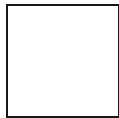


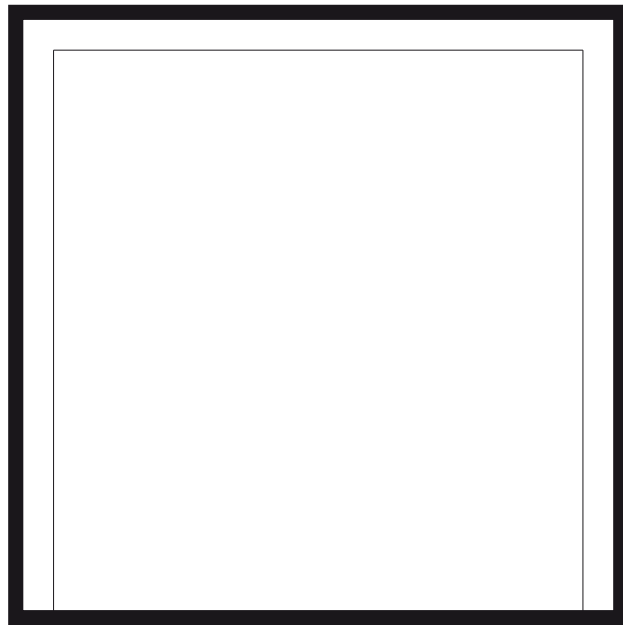
fig.4



fig.5

Als u uw keuze heeft bepaald, kleurt u het vakje in op de plattegrond op de pagina hiernaast. U krijgt hierdoor een uitstekend beeld van uw toekomstige presentatie. Figuur 2 kan ook gespiegeld worden, afhankelijk van uw politieke voorkeur kiest u links, danwel rechts.

Let op! Wel binnen de lijntjes blijven.



voor een advies op maat.

Fig.5: U heeft niets met bezuren. U kiest voor de alternatieve aanpak en organiseert zelf een aansprekende "in house" happening.

Fig.4: U bent exhibitionistisch ingesteld. U geeft zich volledig over aan de greigse bezoeker. Zorg wel voor voldoende bemanning.

overzichtelijke en werkbare presentatie.

Fig.3: U kiest duidelijk voor de aanval. Een kopstand verschaft een ideale uitgangspositie voor een heldere,

Fig.2: Een hoekstand. Een strategisch goede keus. U wilt duidelijk zichtbaar zijn, maar blijft wel waakzaam. Een verdedigende stelling

Fig.1: U kiest een tussenstand. U kiest voor geborgenheid. Bescherming en overzicht. Nadeel is dat u zich misschien een beetje verstoppt.

# keuken, kast en catering

Een standbemanning met een knorrende maag heeft een negatief effect op uw prestatie. Drank en hapjes worden vaak als redmiddel gezien bij stagnerende gesprekken met potentiële accounts. Zaak dus om voor de keuken een prominente plaats in het concept in te plannen. Ook de standbemanning heeft voldoende ruimte nodig om alle meegebrachte waren veilig op te bergen. Jassen, tassen, laptop's, beautycases en golfsetjes zijn zeer diefstal gevoelig.

*(Voor dit item heeft u nodig: een zwarte viltstift en een daarbij voldoende contrasterende kleur. Rood heeft de absolute voorkeur.)*

Teken nu eerst de in hoofdstuk 4 bepaalde standvorm in het grondplan op de pagina hiernaast. Maak vervolgens een keuze uit de onderstaande mogelijkheden en kleur de aanbevolen hoeveelheid vakjes in het grid van de plattegrond. Let op! Gebruik hiervoor de contrasterende kleur.

### Module "water en brood"

*Aanbevolen vakjes:1*

*Voorbeeld:*



U vindt zo'n beursdeelname al duur genoeg en sommeert de standbemanning zelf brood mee te nemen.

Gasten krijgen wat u betreft een "Haags bakkie" en alleen een Maria-kaakje als ze willen tekenen.

### Module "snack"

*Aanbevolen vakjes:2*

*Voorbeeld:*



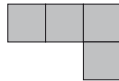
Een broodje bal geniet uw absolute voorkeur. Een vierpits kookcomfort en magnetron mogen dan ook

niet ontbreken. Een rijkelijk gevulde koelkast om e.e.a. weer weg te spoelen mag daarbij niet ontbreken.

### Module "gastronome"

*Aanbevolen vakjes:4*

*Voorbeeld:*



Onder het motto; eet wat je altijd eet, heeft u de chefkok van uw favoriete restaurant bereid gevonden

allerlei liflafjes te bereiden. In deze semi-professionele keuken mag een vaatwasser natuurlijk niet ontbreken.

### Module "grootmoeders keuken"

*Aanbevolen vakjes: Zo veel mogelijk!*

*Voorbeeld:*

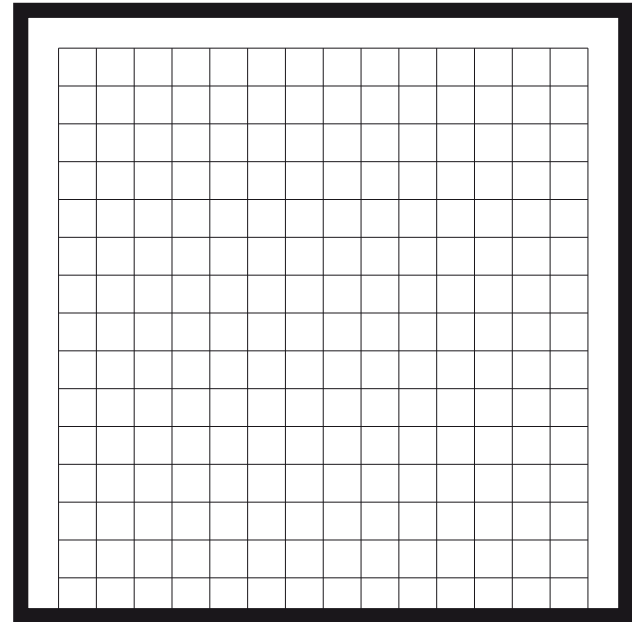


Tja, die blijven bakken! Afwassen doen ze gelukkig wel zelf.

### Bergruimte

*Aanbevolen vakjes: 1 per 2 mannelijke medewerkers, dames 1 op 1*

Plaats deze bij voorkeur tegen de vakjes die u voor de keuken heeft ingepland



# staan, hangen of zitten

U wilt tijdens deze dagen natuurlijk praten. Veel praten! Gezellig met uw collega's bakkelijen over de gang van zaken op kantoor, roddelen over "wie met wie", etc. Vaak worden deze dagen door uw collega's ook gebruikt om, geheel in eigen belang, te lobbyen voor een hogere functie. Zo nu en dan loopt u natuurlijk het risico dat een relatie zijn/haar gezicht laat zien. Lastig, maar je doet er niets aan. Voor dit beraad moet wel gelegenheid worden gecreëerd. We onderscheiden daarbij een aantal varianten. *(benodigheden, een schaar en een prietstift)*

## 1. De statafel

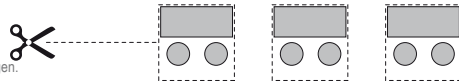


Doel: het vluchtige gesprek.

Ideale plaats om uw relaties op te vangen

en ze zo snel mogelijk weer de stand uit te werken.

## 2. De bar

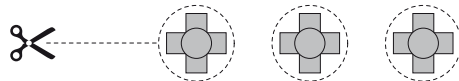


Doel: populair rustpunt tijdens deze lange slopende dagen.

Kent een piekbelasting naarmate sluitingstijd nadert.

Goede gelegenheid om eens wat dichterbij uw collega's te komen.

## 3. Het zitje

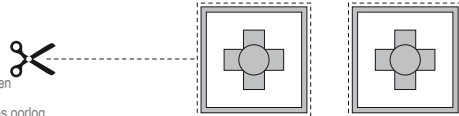


Doel: voor de uitgebluste standmedewerker.

Bij voorkeur te gebruiken voor een potje klaverjassen

of ander spel tijdens de rustige uren.

## 4. De spreekkamer



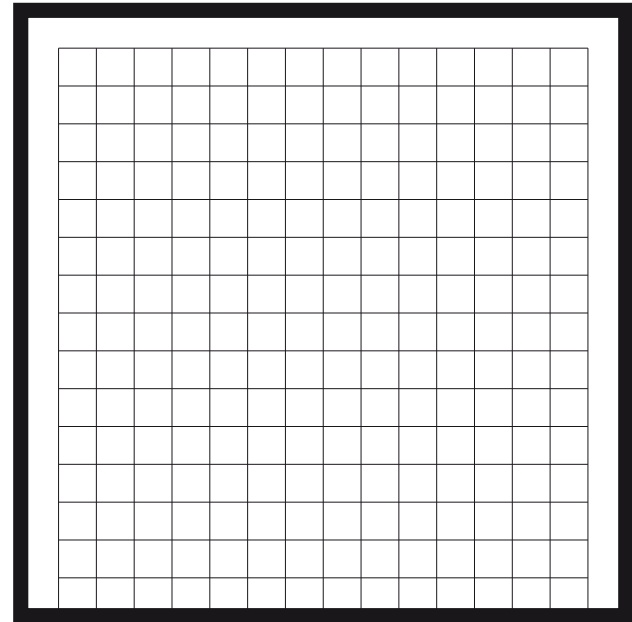
Doel: voor alle gesprekken die het daglicht niet verdragen

Ook zeer geschikt voor het discreet nuttigen van patatjes oorlog.

Bij publiekelijk nuttigen van deze lekkernijen loopt u het risico opvallend veel handen van collega's in uw patatje aan te treffen.

Knip een of meerdere varianten langs de stippellijn uit en plak ze, al dan niet willekeurig in de plattegrond op de pagina hiernaast.





Voor de gevorderden onder u: U mag de standvorm en de keuken uit deel 4 en 5 intekenen. *(Levert geen extra punten op)*

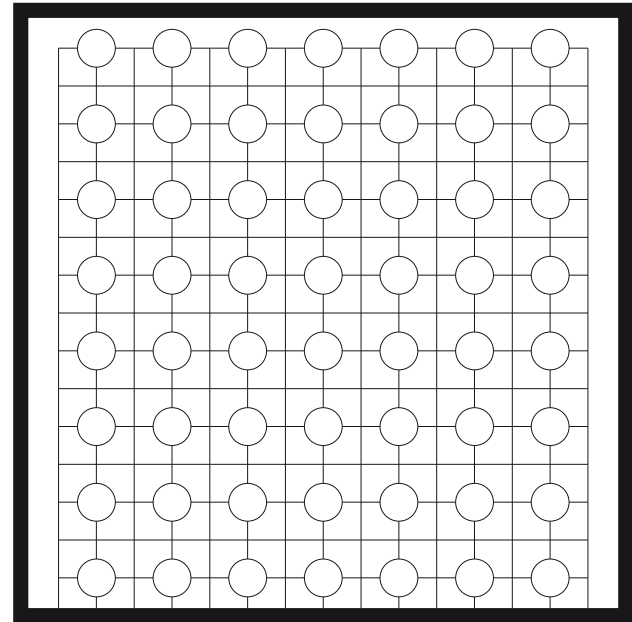


# display, show en demo

Tot slot moet ook uw product of dienst in de stand onder de aandacht worden gebracht. Daar gaat het tenslotte om, zegt men. Gewoon een kwestie van invullen. Wat het ook erg goed doet, zijn spelletjes. Mensen zijn dol op spelletjes. Het is toch altijd weer verbazingwekkend om te zien hoe volwassenen zich als wilde dieren op een grabbelton storten om een van de spaarzaam verstopte gimmicks te pakken te krijgen. Met gevaar voor andermans leven gooit men dartpijltjes door de stand, zoekend naar de bull's-eye, waarachter dat geheel verzorgde weekend Urk verborgen zit. Amusement alom, doen dus!

Vul onderstaande lijstje aan met te displayen producten of demonstraties. Geef de plaats aan in de schematische plattegrond op de pagina hiernaast, en vergeet vooral de spelletjes niet. *(knip en plak de spellen naar keuze in de plattegrond)*

Produkten en of demonstraties	Omschrijving	Spelletjes
1 .....	.....	<i>dart:</i>
2 .....	.....	 
3 .....	.....	 
4 .....	.....	 
5 .....	.....	<i>grabbelton:</i>
6 .....	.....	 
7 .....	.....	 
8 .....	.....	 
9 .....	.....	 



Hoewel u onze volledige toestemming heeft, raden wij zelfs de bollebozen onder u af de items uit deel 4, 5 en 6 in dit schema te verwerken.

*De uitgever stelt zich niet aansprakelijk voor mogelijke schade aan mens en omgeving bij het negeren van dit advies.*



Gefeliciteerd! U heeft zojuist uw doe-het-zelf standconcept met succes ontwikkeld. Een beetje rekenen, kleuren, plakken en knippen, simpel toch? Helaas weet u nog steeds niet hoe u stand er nu werkelijk uitziet. En dat is nog niet eens het belangrijkste.

Dat zijn volgens ons logische randvoorwaarden. Net als al die zaken die u vanaf deel 1 tot en met 7 heeft bestudeerd en uitgevoerd.

Hoe groot moet mijn stand worden, welk budget geef ik er aan uit en waar sta ik in de hal. Welke voorzieningen moeten er in de stand aanwezig zijn. Keuken, aantal zitjes en jawel een eye-catcher. Liefst zo hoog mogelijk.

Je denkt aan alles... behalve aan het allerbelangrijkste.

Wat wil ik mijn relaties tijdens die beurs eigenlijk vertellen. En hoe ga ik dat communiceren. Een stand is een communicatiemiddel!

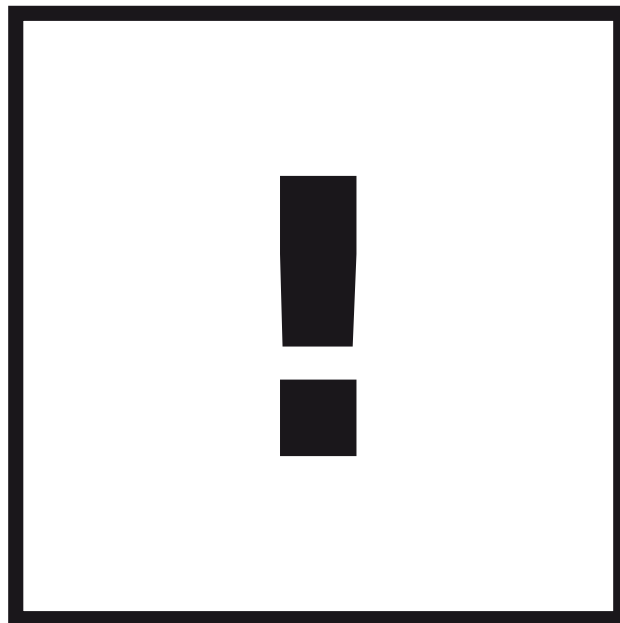
Klein, groot, duur of goedkoop. Dat zijn secundaire zaken. Communiceer wat u te vertellen heeft. Denk daar eerst eens over na.

Alleen of met uw collega's, of liever nog, met ons! Wij zien geen vertimmerde berg hout in een latex jasje, wij zien een verhaal vertaald naar een concept, een communicatiemedium! Een verhaal waar uw relaties in gaan geloven.

Kortom,

**Designmine,  
vertaalt het waarom?  
in het daarom!**

(8)  
**daarom**



In het gunstigste geval bent u na het lezen van dit handboek tot de conclusie gekomen dat ook uw beursdeelnames aan een verfrissende revisie toe zijn. Neem dan contact met ons op.

Wij komen analyseren,  
u geheel vrijblijvend adviseren, choqueren, verblijden, amuseren,  
maar hoe dan ook verrassen.

Alles uit deze uitgave mag, ook zonder toestemming van de uitgever,  
worden gereproduceerd, gekopieerd en vermenigvuldigd.  
Wees wel zo sportief de oorsprong van dit handboek te vermelden!

Handboek Succesvol Exposeren is een uitgave van Designmine bv  
Voor meer informatie: [www.designmine.nl](http://www.designmine.nl)  
[info@designmine.nl](mailto:info@designmine.nl)  
telefoon: +31(0)475 45 91 70



Anders kijken naar hetzelfde...