

# Budgetsheet beursdeelname

Beurs: .....  
 Data: .....  
 Plaats: .....  
 Standnummer/halnummer: .....  
 Standoppervlak: .....

Onderdeel	€ per eenheid (m2, persoon)	aantal (m2, persoon)	€	Actie vereist	te huren/kopen bij (contactpersoon/organisatie)	actie voor (lid projectteam die dit moet regelen)	deadline
Doelstelling en verhaal bepalen				Bepaal je 'waarom', je doelstelling en je verhaal - het geeft je namelijk handvatten om je beursrendement te meten	Eigen	Iedereen in het projectteam	Dit doe je als het goed is al bij elke bedrijfsmatige beslissing, toch?
Huur kale vloer-oppervlakte				Bepaal de stand-locatie	Beursorganisatie		9-12 mnd voor beurs
Koop/huur nieuwe beursstand				Maak een briefing en vraag een standbouwer om je te helpen deze te vertalen in een creatief concept			zsm na toewijzing
Inzet bestaande beursstand				Inventariseer of je huidige beursstand nog aan de eisen voldoet Bepaal kosten voor ontwerp aanpassing, transport, montage, etc	Eigen of leverancier		zsm na toewijzing
Uren eigen personeel				Vorm een projectteam en verdeel taken in voorbereiding, opbouw en demontage Plan voldoende standbemanning in (blokkeer agenda's)	Eigen		zsm na toewijzing
Product-demonstraties				Bestel/reserveer producten die je op de stand gaat tonen Regel PC's of iPads voor de aansturing van je producten Wie gaat de demo klaarmaken, op- en afbouwen?	Eigen		zsm na toewijzing
Verblijf eigen personeel				Boek hotels	Hotel of zakelijke hotelboek-organisatie		zsm na toewijzing
Bezoekerswerving voorafgaand aan de beurs (kosten voor content ontwikkeling, toegangskaarten, uitrijkaarten, telemarketing etc)				Stuur uitnodigingen, e-mailings, gratis toegangskaarten (of -heel plat- belooft gratis uitrijkaarten aan standbezoekers) naar je klanten en prospects Bel je belangrijkste prospects en klanten na en nodig ze persoonlijk uit	Reclamebureau, beurs, telemarketing, etc Impulz kan hierin ook meedenken		3 mnd voor de beurs beginnen, tijdens en na beurs doorgaan
Stopping power op je stand (kosten voor beursacties, gadgets, monsters/samples, acts etc)				Bedenk iets om stopping power bij je stand te creëren, zoals een originele act, uitgifte van samples of een winactie	Reclamebureau, beurs, telemarketing, etc Impulz kan hierin ook meedenken		3 mnd voor de beurs
Side events				Is er een eindklantenlunch, partnerborrel of productlancering voor je dealers? Wat heb je daar allemaal voor nodig en wat kost dat? Gaaf je collega een presentatie verzorgen aan bezoekers? Denk na over het verhaal en ontwikkel de nodige middelen	Beursorganisatie, entertainment, etc Impulz kan hierin ook meedenken		3 mnd voor de beurs beginnen
Infomateriaal				Controleer je infomateriaal (leaflets, brochures, prijslijsten, filmpjes), maak vertalingen, ontwikkel nieuw materiaal of plaats nabestellingen.	Drukkerij, reclamebureau, DTP-er, vertalingsbureau		3 mnd voor de beurs
Beurstraining (kosten voor locatie, (externe) trainer, personeelskosten, incentives)				Organiseer een beurstraining, zodat het standpersoneel weet wat ze te doen staat en zo het optimale rendement behaalt Op de training kun je ook de naambadges, standhoudersbadges, visitekaartjes, parkeerbadges, hotelinfo, aanreistijden, info over stand, pitches, info-leaflet/brochures, standreglementen, side-events, etc behandelen Denk na over manieren om je salesmensen scherp te stellen - bijvoorbeeld incentives/bonussen voor de best scorenden	Professionele beurstrainer, locatie		3 mnd voor de beurs beginnen met het bepalen van de inhoud, training zelf aantal dagen voor de beurs en op de beurs een opfrissessie.
Persvoorlichting/free publicity (kosten voor ontwikkeling concept, copywriting, vertalingen, bijeenkomsten etc)				Verstuur persberichten of een andere originele nieuwstrigger Maak persmappen en leg die bij de perskamer neer Organiseer een persontbijt op je stand (productlancering, nieuwspriemur) - denk aan eventuele vergunningen die je nodig hebt van de beurs	Zelf, copywriter, persbureau, vertalingsbureau, beursorganisatie, etc		2 mnd voor de beurs beginnen, tijdens en na beurs doorgaan
Overige promotie (kosten voor ontwikkeling concept, copywriting, vertalingen, etc)				Adverteer via kanalen van de beursorganisatie (online of print) Adverteer in vakmedia (online of print) Start een Adwords campagne via Google (met een speciale beurspagina op je website) Plaats een beursaankondiging in je Outlook-handtekening Kondig je beursdeelname aan in je e-newsletter, op je website en op social media	Beursorganisatie, vakmedia, Google		2 mnd voor beurs
Aankoop kleding				Bestel indien van toepassing uniforme kleding voor standbemanning	Kledingwinkel		2 mnd voor beurs
Vertering eigen personeel				Zorg voor ontbijt/lunch (op de stand)/diner (boek restaurants voor het avondprogramma)	Hotel, cateraar, restaurants		1-2 mnd voor beurs
Reiskosten eigen personeel				Boek vluchten, transfers, parkeerruimte etc	Airline, beurs, hotels		1-2 mnd voor beurs
Toegang beurs eigen/extern personeel				Regel (indien niet inbegrepen bij de standkosten) toegangskaarten voor het standpersoneel, hostesses en andere leveranciers	Beursorganisatie		1-2 mnd voor beurs
Catering standbezoekers				Zorg voor frisdrank, alcohol, koffie, thee, hapjes, servies etc. Of misschien iets luxers als een cocktailbar of barista?	Beurscateraar of externe leveranciers Impulz kan hierin ook meedenken		1-2 mnd voor beurs
Leadverwerking (kosten voor apparatuur/scanners huren)				Denk na hoe de leads vastgelegd, verwerkt en opgevolgd worden Huur badge-scanners van de beursorganisatie of zorg voor formulieren Moet een medewerker backoffice leads in jullie systeem invoeren? Regel de faciliteiten zoals een scanner, PC, etc	Beursorganisatie		1-2 mnd voor beurs
Verzekeringen				Heb je veel kostbaarheden op de stand? Of is de beurs in een buitenlocatie met risico dat het niet doorgaat? Regel een evenementenverzekering	Zelf (bij je bedrijfscontroller of directeur)		1-2 mnd voor beurs
Huur AV-materiaal				Bedenk of je TV's, iPads, beamers, videowalls oid nodig hebt	AV-verhuurder Impulz kan je advies geven en het voor je regelen		1-2 mnd voor beurs
Bestel faciliteiten bij de beursorganisatie (kosten aanverwant aan je stand)				Bestel water, stroom, hangpunten voor je banners, internet, dagelijkse standschoonmaak, beveiliging, afvalverwerking, planten/bloemen, opslagruimte voor lege verpakkingen die je na de beurs weer nodig hebt, etc	Beursorganisatie Impulz kan dit ook voor je regelen		1-2 mnd voor beurs
Hostessen				Zorg voor hostessen voor het netjes houden van de stand, het ontvangen van gasten en het samplen in de gangpaden	Hostessbureau Impulz kan je advies geven en het voor je regelen		1-2 mnd voor beurs
Transport				Hoe komen de demo's, brochures, boodschappen etc op de beurs? Regel transport en budgetteer ook eventuele inklaringskosten (douane)	Transporteur Impulz kan het eventueel ook voor je meenemen		1 mnd voor beurs
Visitekaartjes				Bestel visitekaartjes voor de standbemanning indien nodig	Drukkerij		1 mnd voor beurs
Naambadges				Bestel naambadges voor de standbemanning indien nodig	Kantoorbenodigdheden-winkel		1 mnd voor beurs
Artwork beursstand				Komen er visuals/foto's in je stand die je reclamebureau moet opmaken?	Reclamebureau Impulz kan je advies geven en het voor je regelen		1 mnd voor beurs
Boodschappen/kantoorartikelen				Zorg -naast eten en drinken- voor een survivalkit met scharen, nietmachines, onthoefers, plakband, pennen, stiften, schoonmaakartikelen, etc	Zelf		vlak voor beurs
Standfotografie				Laat je stand fotograferen	Fotograaf (overleg ook met de standbouwer)		dag 1 beurs, voor opening
Leadopvolging (kosten voor ontwikkeling concept, copywriting, vertalingen, etc)				Bedankmail of brief verzenden aan alle bezoekers Nabellen (door telemarketingbureau) om afspraken te maken Sales volgt contact/offerte aanvragen op Binnendienst volgt bestellingen op	Telemarketingbureau		week na beurs
Evaluatiemeting				Evaluatie: was de samenwerking een succes? Wat ging goed? Wat kan beter?	nvt	Alle stakeholders, zowel intern als extern (beursorganisatie, standbouwer, projectteam, etc)	week na beurs
Metten resultaten/opbrengsten				Voor zover mogelijk: meten wat er uit de beurs is gekomen. Hoeveel offerte/contact aanvragen en bestellingen waren er? Is dat volgens doelstelling? Hoeveel zijn inmiddels opdracht (of in een verder stadium)? Welk bedrag hangt daaraan? Is de beursdeelname rendabel geweest?	nvt	Salesdirecteur & marketing	week na beurs
<b>Totaal benodigd budget</b>			<b>€</b>				

www.impulz-expo.com

