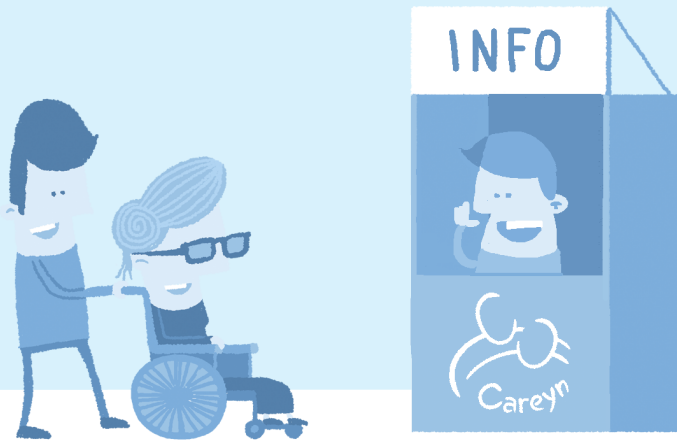


Tips voor teamleden

Effectief contact leggen met bezoekers



Gaat je team deelnemen aan een informatiemarkt, Open huis, Braderie of ander evenement? Met deze tips wordt het een succes!

1 - Wees doelgericht

Je deelname aan een evenement heeft een helder doel: zorgen voor nieuwe klanten of nieuwe collega's, nu of in de toekomst. Heel je optreden moet daarop gericht zijn.

2 - Wees zelf herkenbaar

Draag Careyn-kleding en een naambadge.

3 - Ga ook eens vóór de tafel of kraam staan

Blijf niet veilig achter de tafel of marktkraam zitten. Ga er eens vóór staan en spreek voorbijlopende bezoekers actief aan.

4 - Organiseer een activiteit in je stand

Je krijgt veel bekijks met een bloeddrukmeting, inhalator-demonstratie of 'Test-je-kennis'-vragenlijstje (bijvoorbeeld over gezonde voeding). Leg daarvoor contact met onze gespecialiseerd verpleegkundigen of diëtisten. Mogelijk kunnen zij medewerking verlenen met kant-en-klaar acties.

5 - Het gesprek openen met open vragen

Het eerste contact leggen is vaak het moeilijkste. Dit wordt een stuk makkelijker door open vragen te stellen. Met open vragen komt het gesprek makkelijker op gang en leer je de bezoeker snel kennen. Je weet dan snel of je in gesprek bent met iemand die interessant is voor jouw team of voor Careyn. Voorbeelden van

open vragen: ‘Wat is de reden dat u deze manifestatie bezoekt?’ ‘Waar kent u Careyn van?’

6 - Geef iets weg en vraag dan iets terug

Mensen worden ontvankelijker voor een boodschap als ze iets krijgen. Er ontstaat dan een licht gevoel van verplichting. Speel slim in op dit psychologische effect! Een presentje hoeft trouwens niet altijd iets fysieks te zijn (zoals een Careyn-pen). Het kan ook een glimlach, een beleefde groet, een complimentje of echte interesse zijn.

7 - Verplaats je altijd in de bezoeker

Het is verleidelijk om jezelf als uitgangspunt te nemen, maar als je iets onder de aandacht wilt brengen of verkopen draait het niet om ikke, ikke, ikke. Verplaats je echt in de bezoeker, zijn/haar behoeftes, wensen en plannen. Daarna kun je aangeven hoe Careyn daarbij past.

8 - Maak snel duidelijk wat Careyn onderscheidt

Heb je een idee op welke manier de bezoeker mogelijk interessant is als toekomstige klant (zelf of iemand in zijn/haar omgeving) of toekomstige collega, maak dan duidelijk welke voordelen Careyn biedt. Doe dat niet in een oeverloos verhaal vol uitweidingen, maar hou het praktisch en concreet.

Ook in deze gespreksfase geldt: laat vooral de bezoeker vertellen! Als je gepassioneerd op een evenement staat, loop je waarschijnlijk over van enthousiasme. Daar is niets mis mee, zolang het je doelstelling niet in de weg zit. Vertel bezoekers daarom niet alles wat je weet, maar concentreer je op het belangrijkste. Wat wil je dat bezoekers écht onthouden?

9 - Maak je verhaal zichtbaar

Vertel je verhaal aan de hand van onze flyers en folders. Of gebruik je iPad en surf met de bezoeker door de websites (Careyn en WerkenBijCareyn) naar de relevante informatie.

10 - Zorg voor een vervolg

Is er interesse bij de bezoeker en bevatte het gesprek aanknopingspunten voor een vervolg, zorg dan voor een goede en snelle opvolging:

- Geef een Careyn-contactkaartje mee, met daarop je naam en telefoon.
- Zorg voor het vervolg, bijvoorbeeld terugbellen, extra informatie mailen, een afspraak voor een vervolgesprek. Vergeet niet om de nodige contactgegevens te vragen en maak een korte notitie, zodat je het gesprek inhoudelijk goed kunt opvolgen.