

## Tips til HR Træfpunkt

Chris Grew og Ann Langballe Madsen

I dette dokument er der nogle forslag til, hvordan virksomhederne kan få størst udbytte af at være med på HR Træfpunkt messen.

At være på messe handler i bund og grund om at skabe relationer:

- Skabe synlighed omkring virksomheden
- Møde nye potentielle kunder
- Hilse på eksisterende kunder
- Skabe forbindelse med samarbejdspartnere
- Osv.

## Sæt mål for messen

Et typisk dilemma er, hvordan skal virksomheden vurdere om, en messe er god eller dårlig? En af måderne er at virksomheden på forhånd sætter sig mål.

Hvad skal vi have ud af messen? Det kunne f.eks. være:

- Antallet af brochurer givet ud
- Antallet af personer, der er tilmeldt til nyhedsbrev
- Hvor mange personer, der deltog i en konkurrence på standen
- Hvor mange leads har vi med hjem
- Hvor mange kundemøder kom i kalenderen
- Osv.

Det giver ligeledes et fokus, når man står på standen. Det er vigtigt, at målsætningen understøtter forretningen.

Ikke alle typer virksomheder kan bruge mål som:

- Vi skal sælge for x kr.
- Vi skal have x antal ordrer

Som sagt handler Træfpunkt om at skabe relationer, derfor er det mere relationsalg, det handler om.

Hvis I har mulighed for det, inviter eksisterende kunder til at kigge forbi. Trafik og samtaler på en stand skaber flere samtaler og mere trafik.

## Hvem skal stå på standen

Det er vigtigt, at virksomheden vælger de rigtige personer til at stå på standen. Det er jeres ansigt udadtil. Vær kreativ og brug personalet, det er ikke sikkert det er konsulenter eller sælgere, der skal stå der - ha' fokus på, at det er medarbejdere, hvis spidskompetence det er at netværke og skabe relationer.

Personer, som er udadvendte, imødekommende og selvsikre, har en klar fordel. På en messe skal man være opsøgende, imødekommende og nysgerrig på kunderne.

Desuden er det vigtigt at være opmærksom på, at der aldrig må være for mange "interne" folk på standen. I er der for at skabe dialog med besøgende - ikke med hinanden. Lav evt. en "vagtplan", så I skiftes til et bemandede standen.

Det er sjældent, at kunderne selv kommer ind på standen og siger: "jeg vil gerne købe...". Derfor skal virksomheden og dermed de medarbejdere, der befolker standen være opsøgende på messen, men på en sober og ordentlig måde.

Gå i dialog med kunden ved at stille åbne dialogbaserede spørgsmål:

- Hvad søger du?
- Hvordan har messen været for dig?
- Har du hørt noget spændende indlæg på Speakers og Keynotes?
- Hvilken virksomhed repræsenterer du?
- Har din virksomhed gang i noget spændende på HR fronten?
- Hvilke HR udfordringer står din virksomhed overfor?
- Jeg har noget spændende at vise dig ...
- Kender du til ...
- Har du hørt om vores virksomhed?
- Hvem bruger I til at ...

Og husk, at som hovedregel vil de besøgende gerne vil fortælle om dem selv og om deres virksomhed

Spørgsmål som, "Kan jeg hjælpe dig med noget?" - giver kunden mulighed for umiddelbart at svare "Nej tak", og så er samtalen lukket, så undgå det ☹ Undersøgelser viser, at dette er den hyppigste åbningsreplik i detail branchen og også den dårligst fungerende.

## Gimmicks

Hvis virksomheden har en gimmick med på messen, så sørg for, at den på en eller anden måde har relevans i forhold til virksomheden.

Din gimmick skal få kunden til at huske virksomheden, og den skal være enten rettet mod beslutningstagerne eller brugerne.

Vær opmærksom på, at visse gimmicks kan flytte fokus helt fra din virksomhed - hen i retning af, at de besøgende vil kunne huske et gimmick - men ikke nødvendigvis standen/virksomheden, de besøgte.

Hvis I vælger at lave en aktivitet, så lav en, som kan skabe dialog frem for bare at give noget bort.

## Husk

- Materiale til kunderne
- Visitkort (mange!)
- Blok og kuglepen (så i kan gøre noter undervejs - både om besøgende, men også om hvad der gik godt, og hvad der gik mindre godt, så er I allerede godt på vej til næste messe)
- Ryd op på standen (fjern gamle kaffekopper, slikpapir, krøllede brochurer)
- Hils venligt på alle, som besøger standen
- Standen skal fyldes af kunder - ikke af standens "egne" folk
- Hold pauser
- Husk skiftesko
- Skab en god stemning - gør det rart at besøge standen

## Gør ikke dette

- Spis ikke mad på standen
- Tal ikke med din kollega hele dagen
- Sluk din telefon - og aflyt udelukkende beskeder, når der er pause
- Pres ikke kunderne
- Tal pænt om konkurrenterne på messen
- Spørg ikke "Kan jeg hjælpe dig med noget?"