

Van vliegende tafels en boze buren

Tips en Anekdoten

Van vliegende tafels en boze buren

Tips en Anekdoten

verzameld in 20 jaar deelnemen aan evenementen

Betty Heideman

Andere boeken van dezelfde auteur:

Allochtone Viervoeters

Asielzoekers

C'est la Vie

Oogedicht

Kinderen en het afscheid van een huisdier

Schrijver: Betty Heideman

Coverontwerp: Brave New Books

ISBN: 9789402189995

© Betty Heideman

Inhoud

Wie ben ik?.....	9
Soort Evenementen.....	10
Tips	13
Tip 1 - Doelgroep.....	13
Tip 2 - Bezoekers en standhouders	15
<i>Een hondenevenement in Frankrijk</i>	17
Tip 3 - Reclame	19
Tip 4 - Kostenplaatje - Voorwaarden.....	21
<i>Tornado</i>	23
Tip 5 - De stand	25
Tent	25
Binnen evenement met standbouw	25
Binnen evenement met open ruimte	26
Marktkraam.....	26
Parasols	27
Elektra	27
Algemeen	27
<i>Aanpassingsvermogen vereist</i>	31
Tip 6 - Zichtbaarheid	33
Tip 7 - Locatie	37
<i>Weg weg?</i>	39
Tip 8 - Materiaal	41
<i>Tornado II</i>	43
Tip 9 - Kostbare zaken	45
<i>Franse zaken en fatsoen</i>	49
Tip 10 - Communicatie	51
<i>Beperkt aanbod</i>	53

Tip 11 - Goodies	55
<i>Vlakbij huis</i>	57
<i>Met de Camper naar België</i>	61
Tip 13 - Promotie.....	63
<i>Verschillen</i>	65
Tip 14 - Uiterlijk	67
<i>Middeleeuwse voeten</i>	69
Tip 15 - Geduld	73
<i>Hotel ? Geen Hotel ?</i>	75
Tip 16 - Duidelijk verhaal	77
<i>Een bumpy einde</i>	79
Tip 17 - Aandacht	81
<i>Kasteel dame</i>	83
Tip 18 - Heb plezier!	87
<i>Fontainebleu</i>	89
Tip 19 - Alleen of samen.....	93
<i>Verhalenverteller</i>	95
Tip 20 - Collega standhouders.....	97
<i>Feel (not so) good markt</i>	99
BONUS TIP	101
Top 10 smoezen	103
<i>Bonusverhaal</i>	105
Ter afsluiting.....	107

Voor wie is dit boek bedoeld?

Tips voor deelname aan evenementen voor grote bedrijven zijn er op internet genoeg te vinden.

Maar wat als je als ZZP-er, herintreder, hobbyist of kleine ondernemer voor de eerste keer aan een beurs, markt of evenement wilt deelnemen? Misschien heb je altijd voor de kinderen gezorgd maar wil je nu meer? Misschien ben je een nieuwe praktijk voor huidverzorging begonnen en wil je jezelf promoten? Je maakt prachtige en unieke dingen die je graag aan mensen wilt presenteren. Of je wilt je als coach /trainer/therapeut bekend maken. Er zijn honderden mogelijkheden en redenen waarom je aan een evenement wilt gaan deelnemen.

De tips in dit boek bedoeld zijn voor deelname aan evenementen zoals:

- Kleine(re) beurzen
- Markten / Braderiën
- Festivals
- Fairs

Voor het gemak houd ik het woord 'Evenementen' aan, uiteraard worden hier dan alle bovenstaande mogelijkheden mee bedoeld.

Er zijn verschillende soorten stands:

- een marktkraam (binnen en buiten)
- met een eigen tent (buiten)
- met een gehuurde tent van de organisatie (buiten)
- eigen indeling (binnen)
- standaard standbouw (binnen)

Vaak zijn de evenementen lokaal gericht, soms nationaal, heel soms internationaal.

Uiteraard is het mogelijk om als kleine/startende ondernemer of hobbyist op een groot evenement te gaan staan. En ook dan heb je met de tips in dit boekje een handvat om goed beslagen ten ijs te komen!

Wanneer ik spreek over 'groot' heb ik het over de bekende grote congrescentra en beurscomplexen maar er zijn steeds meer omgebouwde industriecomplexen waar beurzen georganiseerd worden. Helaas zijn deze bijna altijd erg duur. Voor een kleine 2x3m² stand betaal je dan al snel tussen de 500 en 700 euro (zonder bijkomende kosten, als standbouw, electra, verblijfskosten etc). Ik raad je aan om deze eerst eens te bezoeken voor je besluit hieraan deel te nemen.

Wie ben ik?

Mijn naam is Betty Heideman. In 2005 zijn wij, mijn partner en de dierenfamilie, verhuisd naar de Morvan in Frankrijk en sinds juni 2016 wonen we in Duitsland.

Sinds 20 jaar sta ik op grote en kleine beurzen, markten en fairs in Nederland, Duitsland, België en Frankrijk. Hondenbeurzen, middeleeuwse markten, spirituele beurzen, wellness beurzen, militaire beurzen, vlooiën- en verzamelmarkten, muntenbeurzen, ladies fairs, feel good markten etc. Tevens heb ik zelf diverse beurzen georganiseerd: de Circle of Life beurs, de Hondenvakantiebeurs en de Huisdieren Uitvaartbeurs. Sinds 2017 treed ik ook op met de Brominocs als verhalenverteller voor kinderen. Daarnaast organiseer ik workshops en lezingen over diverse onderwerpen.

De tips in het boek worden afgewisseld met anekdotes verzameld in de 20 jaar dat ik op evenementen sta.

Wat mij in die jaren is opgevallen, is dat veel mensen aan een beurs beginnen zonder eigenlijk te weten wáár ze aan beginnen. Ik zie mensen die hun tafel met een gekreukt laken afdekken of die met een huis, tuin en keuken parasol komen die bij de eerste windvlaag wegwaait, mensen die geen verhaal klaar hebben, teksten met taalfouten en mensen die eigenlijk niet zo goed vreemden aan durven te spreken.

Aan de andere kant zie ik ook over-de-top stands, mensen die net beginnen en voor duizenden euro's hebben uitgegeven aan presentatiematerialen voor een product of dienst wat ze in de markt willen zetten. Soms is de presentatie duurder en exclusiever dan het hele product!

In dit boek hoop ik u met de tips en informatie een handleiding te geven voor punten waar u misschien niet bij stil heeft gestaan.

Veel plezier bij het lezen!

Betty Heideman

www.bettyheideman.com



Soort Evenementen

Wat voor soort evenementen zijn er?

- Grote Trade show beurzen
 - o Meestal erg kostbaar en daardoor voor beginners niet aan te raden. Als je hierheen wilt om te netwerken kan je beter als bezoeker gaan en overal je visitekaartje uitdelen.
- Kleine lokale beurzen
 - o Goed om mee te beginnen, vaak betaalbaar en je kan je eigen netwerk gebruiken om mensen uit te nodigen. Er zijn zoveel soorten kleine beurzen als dat er mensen en ideeën zijn. Het is onbegonnen werk om een opsomming te maken. Google blijft de snelste manier om op zoek te gaan naar de beurzen die georganiseerd worden.
- Vlooiemarkten / braderiën
 - o Heel specifiek, verkoop je bijvoorbeeld eigen gemaakte taarten, dan is dit een goede manier om bekendheid te krijgen maar het publiek op dit soort evenementen is meestal 'kijken, kijken, niet kopen' publiek óf / én op zoek naar goedkope lokkertjes.
- Thema-evenementen
 - o Denk hierbij aan bijvoorbeeld "het Frans Festijn", alles rondom Frankrijk, Kika run, Mystical Fantasy Festijn. Evenementen met een thema. Deze kunnen duur zijn maar dat is een kwestie van goed zoeken en navragen want ze zijn wel interessant wanneer je binnen dat thema valt met je product.
- Festivals
 - o Denk hierbij aan Foodfestivals, spirituele festivals, etc. Met leuke en meestal veel positieve bezoekers en met goede sfeer. Vaak zijn de standplaatsen beperkt en al ver van de voren volgeboekt. Ook hier weer, ga eerst zelf eens kijken of het iets voor jou is.