

Veranderende rol van (recreatie)vakbeurzen

18-05-2015 14:13

Online verkoop pakt in de consumentensector een steeds groter marktaandeel. Hoe zit dat bij b2b beslissingen? Marco van Elswijk, beursmanager van RecreaVak, in Goes ziet dat ook in de recreatiesector de rol van de vakbeurs verandert; maar minder dramatisch dan in de consumentenmarkt.



Is een vakbeurs nog altijd een marktplaats waar

producten worden verkocht? (de oude rol)

Van Elswijk: "Op een vakbeurs worden over het algemeen beslissingen genomen over grotere uitgaven. Juist bij dit soort beslissingen zal altijd de behoefte blijven bestaan van een persoonlijk gesprek voor het benodigde vertrouwen, onderhandeling en orderbespreking om de wat complexere zaken af te stemmen." Toch ziet Van Elswijk dat het karakter van de beurs verandert: "De wereld is ingrijpend aan het veranderen en dus ook de rol van de vakbeurzen. Een nieuw tijdperk waarin we onderweg zijn naar een andere economie en een andere samenleving. De wereld is complexer, onvoorspelbaarder en onzekerder geworden dan ooit het geval was. Bedrijven die exposeren zijn op zoek naar een nieuwe invulling, waarbij dankbaar gebruik wordt gemaakt van innovatieve mogelijkheden en nieuwe creatieve processen van samenwerking." **Welke andere rollen (naast marktplaats) zien jullie weggelegd voor de vakbeurs?** Van Elswijk: "De kern van vakbeurzen is het maken van verbindingen. Tegenwoordig gebeurt dat vaker online, maar juist de goede balans tussen online en offline zorgt er voor dat je makkelijker contacten kunt leggen en houden. Vraag en aanbod van deze tijd zit in een groeistuipe zowel online als offline. Vakbeurzen zijn verder echte doelgroepen evenementen. Gelijkgestemden, in ons geval 'iedereen met een hart voor de recreatiesector' is daar volop en gericht aanwezig. De kans om daarmee in contact te komen is dus ook groot. We zien dat standhouders verschillende rollen aannemen; de stand als showcase waar je je producten tastbaar en in 3D kunt presenteren; persoonlijk contact maken en relatiebeheer." **Zie je nog andere voordelen van een 'live' vakbeurs?** Van Elswijk: "Zeker. Er is sprake van tijdswinst voor zowel de bezoeker als de standhouder. Vaak hebben de bezoekers een lijst gemaakt waar ze onderhoud aan willen plegen, updaten of vernieuwen, of ze willen inspiratie opdoen voor producten en diensten waarmee zij hun gasten kunnen verrassen. Voor de standhouders is een beurs praktischer dan de individuele bedrijfsbezoeken, die moeten worden afgesproken en ingepland." **Zijn er nog productcategorieën die (in jullie ogen) onvoldoende zijn vertegenwoordigd op de RecreaVak?** Van Elswijk: "We zien al jaren dat online bedrijven de stap naar een beurs maar moeilijk kunnen of willen maken. Terwijl je juist op een beurs eens rustig kunt uitleggen hoe een online campagne werkt. Ik denk dat dit soort bedrijven hiermee een brug kunnen slaan naar bedrijven die nog niet zo goed bekend zijn met online marketing." **Zie je parallellen tussen de lastige situatie van retail en de beurzen?** Van Elswijk: "Ja, parallellen kun je hier wel ontdekken. In de retail dringt al het besef door dat online/offline een kwestie is van "en en" en niet "of of". Bestaande klanten kunnen nieuwe omzet genereren op de beursvloer in je stand. Hier kan iedere onderneming zijn voordeel uit halen.

Belangrijk is een mix via allerlei kanalen en dus de mix van offline en online goed te benutten." **Over RecreaVak** Recreavak Goes is een vakbeurs voor ontwerp, aanleg, bouw, inrichting en onderhoud van recreatie- en sportaccommodaties, vakantieparken, watersportcentra, wellness- en zorgcentra, attractieparken, seizoenshoreca en gemeentelijke openbare voorzieningen. De beurs wordt dit jaar georganiseerd op 18 en 19 november in de Zeelandhallen in Goes. T/m 15 juni kan er nog gebruik worden gemaakt van e vroegboekkorting voor standhouders. Meer informatie: www.escgoes.nl/recreavak-exposanten.php

Redactie