

NASLAGWERK

Promotiedagen Noord-Nederland 2026

Van lege stand naar volle agenda met LinkedIn en de telefoon

De beurs in het kort

Wanneer: dinsdag 3 en woensdag 4 november 2026

Waar: Martiniplaza, Groningen

Wie: ruim 450 bedrijven met een stand

Voor wie is dit naslagwerk: adviseurs, consultants, trainers en coaches. Met een eigen stand, op een van de pleinen of als bezoeker.

Zo gebruik je dit naslagwerk

Lees deel 1 een keer rustig door. Daarna pak je vooral de tijdlijn (deel 2) en de checklist achterin erbij.

De kant-en-klare zinnen in deel 7 mag je gewoon lenen. Maak ze wel even van jezelf.

1. Het idee in één oogopslag

Na bijna elk goed gesprek pakt iemand zijn telefoon en zoekt je op LinkedIn. Even kijken wie je bent. Die tweede kennismaking bepaalt of het gesprek een vervolg krijgt.

LinkedIn is dus het voorportaal van de beurs. De beurs levert het gesprek van mens tot mens. LinkedIn zorgt dat ze je daarvoor al kennen en daarna onthouden.

Moment	Wat LinkedIn doet	Wat jij doet
Vóór de beurs	Je bent al een bekend gezicht als ze langslopen	Profiel op orde, korte posts, persoonlijke uitnodigingen
Tijdens de beurs	Na een praatje zoeken ze je direct op	Echte gesprekken, notities per contact, foto's maken
Na de beurs	Je blijft zichtbaar voor wie je sprak en wie je miste	Connectieverzoek, nabellen, post over wat je hoorde

Onthoud deze drie getallen

5 seconden heeft een bezoeker op je profiel om te snappen wie je helpt en waarmee.

2 dagen na de beurs staat bij iedereen die je sprak een connectieverzoek klaar.

1 week na de beurs heb je nagebeld. Dan zit je nog vers in het geheugen.

2. Tijdlijn: wat doe je wanneer?

Hieronder staat alles op volgorde. De data zijn teruggerekend vanaf de beurs op 3 november 2026.

Wanneer	Standhouder	Bezoeker
Vanaf 6 oktober (4 weken ervoor)	Profiel aanpassen. Elke week een korte post. Lijst van 50 bedrijven maken.	Profiel op orde brengen. Zin klaarzetten over wie je helpt en waarmee.
Oktober	Persoonlijke berichten sturen en daarna bellen voor een kwartiertje op je stand. Registratielink persoonlijk versturen.	Deelnemerslijst doorlopen. Passende standhouders via LinkedIn vragen of je langs mag komen.
Laatste week van oktober	Alle afspraken met tijdstip in je agenda. Openingsvraag klaar.	Afspraken met standhouders in je agenda.
3 en 4 november	Elke ochtend afsprakenlijst doorlopen. Notities op visitekaartjes. Foto's en filmpjes maken.	Afspraken nakomen. Ook vrij rondlopen. Notities maken.
Uiterlijk 6 november	Connectieverzoek met persoonlijke regel naar iedereen die je sprak.	Hetzelfde.

Wanneer	Standhouder	Bezoeker
Uiterlijk 11 november	Iedereen nabellen. Contacten met vervolgstap in je klantenbestand.	Hetzelfde.
Weken erna	Post over wat je hoorde. Vast belmoment in je agenda. Wie je miste een bericht sturen.	Hetzelfde.

3. Je profiel als verlengstuk van je stand

Op de beursvloer heb je een paar minuten. Op LinkedIn heeft je bezoeker vijf seconden. Staat er alleen een functietitel met een logo? Dan blijft het bij een vriendelijk knikje.

Onderdeel	Wat erin hoort	Waarom
Kopregel	In één regel voor wie je werkt en welk probleem je oplost	Dit leest iemand als eerste, ook in de zoekresultaten
Banner	Je standnummer en de beursdagen (3 en 4 november, Martiniplaza)	Wie je profiel bekijkt, weet meteen waar je te vinden bent
Uitgelicht item	Een persoonlijke uitnodiging om langs te komen	Maakt van kijken een concrete volgende stap
Profielfoto	Een foto die op je lijkt, zoals je er op de stand bij staat	Een bezoeker wil zien met wie hij straks koffie drinkt

Snelle test

Laat iemand die jou weinig kent vijf seconden naar je profiel kijken. Vraag daarna: voor wie werk ik en waarmee help ik ze? Klopt het antwoord? Dan zit je goed.

4. Posts in de weken voor de beurs

Wie je een paar keer voorbij ziet komen, loopt veel makkelijker even binnen. Voor die bezoeker ben je al een bekend gezicht. Dat scheelt een hoop ijs breken bij de koffie.

Richtlijnen

- Vanaf vier weken voor de beurs elke week een korte post.
- Houd het klein en eerlijk. Tweehonderd woorden en een foto van je eigen werkplek zijn genoeg.

Twee onderwerpen die altijd werken

- De vraag die klanten je het vaakst stellen.
- Een klus waar je trots op bent.

5. Uitnodigen: wie je uitnodigt, komt ook

Als standhouder krijg je een eigen registratielink. Daarmee nodig je onbeperkt relaties uit. Veel standhouders sturen die link rond in een mailtje en duimen dat er iemand komt. Dat kan persoonlijker.

Stappenplan

1. Maak een lijst van vijftig bedrijven die je graag wilt spreken.
2. Zoek per bedrijf uit wie de beslissingen neemt.
3. Bezoek hun LinkedIn-profiel.
4. Stuur een kort persoonlijk bericht.
5. Pak daarna de telefoon en vraag om een kwartiertje op je stand.
6. Zet elke afspraak met tijdstip in je agenda.

Waarom LinkedIn en de telefoon samen zo goed werken

Wie jouw bericht leest, klikt op je profiel. Klopt dat profiel, dan is je telefoontje daarna een stuk warmer. Een vaste afspraak op je stand is iets heel anders dan "misschien loop ik even langs".

6. Loop je rond als bezoeker?

Dan werkt dezelfde aanpak. Je draait hem alleen om. Een standhouder is blij met elke bezoeker die met een afspraak binnenloopt.

1. Kijk vooraf in de deelnemerslijst op de site van de Promotiedagen.
2. Kies de standhouders die bij jouw klanten passen.
3. Zoek de eigenaar op LinkedIn en vraag of je even langs mag komen.
4. Zorg dat je eigen profiel klopt. Na een praatje zoekt de standhouder jou net zo goed op.

Na de beurs geldt voor jou hetzelfde als voor iedere standhouder. Zie deel 8.

7. Kant-en-klare zinnen

Uitnodiging per bericht of telefoon

Ik sta op 3 en 4 november in Martiniplaza. Heb je zin om een kwartiertje langs te komen? Dan zet ik de koffie klaar.

Als bezoeker aan een standhouder

Ik zag dat je op 3 en 4 november in Martiniplaza staat. Mag ik een kwartiertje langskomen? Ik ben benieuwd naar je werk.

Connectieverzoek na de beurs

Leuk je gesproken te hebben over je plan om volgend jaar door te groeien.

Tip: verwijst altijd naar waar jullie het over hadden. Daarom schrijf je tijdens de beurs op elk visitekaartje waar het gesprek over ging.

Aan wie je miste

*Jammer dat we elkaar op de Promotiedagen net misliepen. Ik spreek je graag alsnog.
Zullen we een kwartiertje bellen?*

8. Na de beurs begint het echte werk

Na twee dagen beurs heb je een stapel visitekaartjes en pijnlijke voeten. Hier gaat het bij veel standhouders mis. De kaartjes verdwijnen in een la. Drie weken later ben je een vaag gezicht tussen honderden andere.

Termijn	Actie
Binnen 2 dagen	Connectieverzoek aan iedereen die je sprak, met een regel die verwijst naar jullie gesprek
Binnen 1 week	Nabellen, zolang je nog vers in het geheugen zit
Direct daarna	Alle contacten in je klantenbestand, met de afgesproken vervolgstap erbij
De weken erna	Post over wat je op de beurs hoorde: welke zorgen kwamen steeds terug en wat verraste je?
Structureel	Een vast belmoment in je agenda

Zo gaat de beurs op LinkedIn nog weken door. Wie je stand miste, ziet je alsnog voorbijkomen. Wie beurs en LinkedIn slim combineert, haalt meer uit twee dagen Martiniplaza dan een tas vol pennen.

Checklist: van lege stand naar volle agenda

Print hem uit en vink af wat klaar is. Dan weet je zeker dat je op 3 en 4 november goed voorbereid naar Martiniplaza gaat.

Vóór de beurs, als standhouder

- ☐ Je kopregel zegt in één regel voor wie je werkt en welk probleem je oplost.
- ☐ Je banner toont je standnummer en de beursdagen.
- ☐ Je hebt een uitgelicht item met een persoonlijke uitnodiging.
- ☐ Je profielfoto lijkt op hoe je er op de stand bij staat.
- ☐ Vanaf vier weken voor de beurs plaats je elke week een korte post.
- ☐ Je hebt een lijst van vijftig bedrijven die je graag wilt spreken.
- ☐ Je stuurt die mensen een persoonlijk bericht en belt daarna voor een kwartiertje op je stand.
- ☐ Je registratielink gaat persoonlijk de deur uit, met naam en toenaam.
- ☐ Elke afspraak op de stand staat in je agenda, met tijdstip.

Vóór de beurs, als bezoeker

- ☐ Je kijkt in de deelnemerslijst welke standhouders bij jouw klanten passen.
- ☐ Je vraagt die standhouders via LinkedIn of je even langs mag komen.
- ☐ Je profiel is op orde, want ook een standhouder zoekt jou na afloop op.
- ☐ Je hebt één zin klaar over wie je helpt en waarmee.

Tijdens de beurs

- ☐ Elke ochtend loop je je afsprakenlijst door, alleen of met wie er naast je staat.
- ☐ Je hebt een openingsvraag klaar die over de bezoeker gaat. Je eigen verhaal komt later.
- ☐ Na elk gesprek schrijf je op het visitekaartje waar het over ging en wat de volgende stap is.
- ☐ Je maakt foto's en korte filmpjes voor je posts van later.
- ☐ Je loopt ook langs andere standhouders. Ook zij zijn ondernemers met vragen.

Na de beurs

- ☐ Binnen twee dagen stuur je iedereen een connectieverzoek met een persoonlijke regel.
- ☐ Binnen een week bel je na.
- ☐ Alle contacten staan in je klantenbestand, met de afgesproken vervolgstap erbij.
- ☐ Je schrijft een post over wat je op de beurs hoorde.
- ☐ In je agenda staat een vast belmoment voor de weken daarna.
- ☐ Wie je miste, krijgt een bericht dat je hem graag alsnog spreekt.

Klopt jouw profiel al?

Benieuwd of jouw profiel binnen vijf seconden duidelijk maakt waarvoor iemand jou belt? Doe de gratis profieltest van twee minuten.

[Doe hier de gratis profieltest](#)

devries-adviesentraining.com/gratis-linkedin-profiel-test-in-2-minuten

Wil je vlot antwoord op je dringende vragen?

Bel [050 314 34 70](tel:0503143470) (of spreek de voicemail in. Ik neem spoedig contact met je op!)

Stuur een WhatsApp [06 212 37 342](tel:0621237342)

Mail naar info@devries-adviesentraining.com