

## Het terras gevoel

(Of: "Wat doet geld betalen met u?")

Komt u dit bekend voor? U zit op een terras en ontdekt dat u het erg naar uw zin hebt? Dit overkwam mij in november. Ik was voor een beurs in Barcelona en vond mezelf, na aankomst en snel in het hotel inchecken, terug op een terras in de zon met wat Spaanse of Catalaanse tapas als snelle hap voordat wij naar het beurscomplex gingen om onze stand op te bouwen.

Typisch zo'n moment waarbij je even lekker kunt wegdromen en genieten van in de zon zitten met lekker eten, en in mijn geval, een lekker glas bier. U ziet het al ik heb niet zo'n moeite om me aan prettige omstandigheden aan te passen.

Maar zoals alle mooie dingen was ook dit eindig. Nadat de tapas en het bier in opperste verrukking geconsumeerd waren (wist u overigens dat de Catalanen een werkelijk voortreffelijke vis cuisine hebben?) was het op naar het beurscomplex om de handjes flink te laten wapperen.

Het opbouwen van een stand op een beurs, die pas de volgende dag geopend wordt, is een unieke ervaring, waarschijnlijk het best te vergelijken met een wijk in aanbouw, een grote chaos. Net als huizen worden ook stands uit delen opgebouwd, wanden, onderdelen, aankleding, afwerking en verlichting. Die laatste zijn misschien wel het belangrijkste. Je wilt jouw bedrijf zo positioneren dat bezoekers ademloos van verrukking juist bij jouw presentatie stilstaan om alles in zich op te nemen en naar binnen komen om zich over de mooie producten die je hebt te laten informeren.

Wat je als standhouder dus doet is alles zodanig vorm geven, kleuren en presenteren dat jouw doelgroep hierdoor aangetrokken wordt.

Dit kun je een beetje vergelijken met wat politieke partijen bij verkiezingen doen. Het blazen wordt opgepoetst, de juiste slogans worden van stal gehaald en de kopmannen van de partij komen hun praatje houden.

Tot zover gaat deze vergelijking goed op, het wordt echter anders als we naar de volgende stap kijken, de keuze om verder te gaan, uit te rekenen wat de waarde van het gebodene is en ook daadwerkelijk een afspraak te maken om dit aan te schaffen.

Laat ik een aardig voorbeeld geven uit mijn eigen ervaring. Ik heb ooit eens iemand geholpen om rekenkundige principes te leren snappen. De leerstof was nogal abstract opgesteld zodat deze persoon wat moeite had zich dit alles voor te stellen. Na wat onbegrip wederzijds kwam ik erachter dat het probleem was dat de getallen dimensieloos zijn en dat dit de drempel vormde. Vanaf het moment dat ik voorstelde getallen te zien als euro's ging alles perfect. Geen berekening was te moeilijk, kennelijk doet het begrip geld iets met ons als mens.

Zo is het ook op beurzen. Vrijblijvend babbelend met lekkere dranken en hapjes is het niet moeilijk om te zeggen dat je het gebodene erg interessant vindt. Later nog een keer langskomen is dan ook geen probleem.

Het wordt pas spannend zodra er verdere consequenties aan verbonden zijn. Zeg maar het hebben van een budget of het daadwerkelijk uitgeven van euro's.

Is het niet jouw eigen geld maar dat van jouw baas, of is er door iemand een budget geregeld, dan valt het nog best mee. Zijn het echter jouw eigen euro's, die je maar een keer kunt uitgeven, dan is het een heel andere koek.

Juist hier gaat dan de vergelijking met verkiezingen mank. Vind je het verhaal van jouw politieke held mooi en spreekt de boodschap je aan of baal je juist van alles en wil je een proteststem uitbrengen dan is dat niet moeilijk. Het kost je geen (eigen) geld en het levert een goed gevoel op.

Dat heb ik toch maar mooi gedaan! En kosten doet het ook niets, alhoewel?

Laten we eens kijken naar onze Engelse vrienden. Net nu ze tot een Brexit besloten hebben worden er toch langzaam aan mensen wakker die zich afvragen: hebben we hier wel goed aan gedaan?

Ik zou het wel eens op een nieuwe manier willen bekijken, zou u bij verkiezingen dezelfde keuze maken als u, om te mogen stemmen, 1% van uw jaar inkomen zou moeten betalen? Maakt u dan eenzelfde keuze? Of kijkt u toch nog maar verder rond en stelt u hogere eisen aan het product (lees de partij/politicus)?

Een boeiende vraag lijkt mij .....



Jan W. Veltman

Reageren? [jan.w.veltman@technology2success.nl](mailto:jan.w.veltman@technology2success.nl)

