

- 1) **Met welk rapportcijfer beoordeelt u de Najaarsbeurs in zijn geheel?**
- 10) Uitmuntend
 - 9) Zeer goed
 - 8) Goed
 - 7) Ruim voldoende
 - 6) Voldoende
 - 5) Bijna voldoende
 - 4) Matig
 - 3) Onvoldoende
 - 2) Slecht
 - 1) Zeer slecht
- 2) **Wat vond u goed aan de Najaarsbeurs?**
-
-
-
- 3) **En wat vond u voor verbetering vatbaar?**
-
-
-
- 4) **Wat zijn uw hoofdredenen om uw bedrijf op Trade Mart Utrecht te presenteren?**
(U kunt maximaal 3 antwoorden geven)
- 1) Bekendheid geven aan bestaande producten
 - 2) Bestaande relaties onderhouden
 - 3) Beursdeelname concurrentie
 - 4) Naamsbekendheid van het bedrijf vergroten
 - 5) Nieuwe producten introduceren
 - 6) Nieuwe zakelijke contacten leggen
 - 7) Orders binnenhalen op de beurs
 - 8) Voorbeelden/best practice tonen
 - 9) Andere reden, namelijk:
-
-
-
- 5) **Hoe beoordeelt u het resultaat van uw deelname aan de Najaarsbeurs tot nu toe?**
- 1) Zeer goed
 - 2) Goed
 - 3) Niet goed, maar ook niet slecht
 - 4) Slecht
 - 5) Zeer slecht
- 6) **Wat is uw mening over het aantal bezoekers op uw stand tijdens de Najaarsbeurs?**
- 1) Zeer goed
 - 2) Goed
 - 3) Niet goed, maar ook niet slecht
 - 4) Slecht
 - 5) Zeer slecht

- 7) **Wat is uw mening over de kwaliteit van het bezoek op uw stand tijdens de Najaarsbeurs?**
- 1) Zeer goed
 - 2) Goed
 - 3) Niet goed, maar ook niet slecht
 - 4) Slecht
 - 5) Zeer slecht
- 8) **Hoeveel nieuwe zakelijke contacten heeft u tijdens de Najaarsbeurs gelegd?**
- 1) Aantal:contacten
 - 2) Geen
 - 3) Weet niet
- 9) **Hoeveel bestaande relaties heeft u tijdens de Najaarsbeurs ontvangen?**
- 1) Aantal:bestaande relaties
 - 2) Geen
 - 3) Weet niet
- 10) **Hoe beoordeelt u de omzetontwikkeling binnen uw bedrijf t.o.v. een jaar geleden?**
- 1) Beter dan een jaar geleden
 - 2) Onveranderd t.o.v. een jaar geleden
 - 3) Slechter dan een jaar geleden
 - 4) Weet ik niet
- 11) **Hoe verwacht u dat de omzet zich binnen uw bedrijf zal ontwikkelen de komende 12 maanden?**
- 1) Sterke groei van de omzet
 - 2) Lichte groei van de omzet
 - 3) Omzet blijft gelijk
 - 4) Lichte daling van de omzet
 - 5) Sterke daling van de omzet
 - 6) Weet niet
- 12) **Heeft uw bedrijf voorafgaande aan de beurs doelstellingen geformuleerd m.b.t. uw beursdeelname?**
- 1) Ja, dit zijn concreet en meetbare doelstellingen
 - 2) Ja, maar deze doelstellingen zijn niet concreet en meetbaar gemaakt
 - 3) Nee
- 13) **Hoe waarschijnlijk is het dat u deelname aan Trade Mart Utrecht bij collega's zult aanbevelen?**
(0 staat voor zeer onwaarschijnlijk en 10 voor zeer waarschijnlijk)

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Beantwoord vraag 14 alleen indien u bij vraag 13 voor 9 of 10 heeft gekozen

- 14) Kunt u kort toelichten wat u zou vertellen om collega's te overtuigen ook aan Trade Mart Utrecht deel te nemen?

.....

Graag willen we u nog enkele algemene vragen voorleggen.

- 15) Wat zijn volgens u de belangrijkste trends en ontwikkelingen binnen uw branche?

.....

- 16) Wat is bij benadering de omvang van het jaarlijkse marketingcommunicatiebudget binnen uw organisatie (vestiging/bedrijfsonderdeel)?

- 1) Minder dan 2.500 euro
- 2) 2.500 – 5.000 euro
- 3) 5.000 – 10.000 euro
- 4) 10.000 – 20.000 euro
- 5) 20.000 – 40.000 euro
- 6) 40.000 – 60.000 euro
- 7) 60.000 – 100.000 euro
- 8) 100.000 – 250.000 euro
- 9) 250.000 – 500.000 euro
- 10) 500.000 – 1.000.000 euro
- 11) Meer dan 1.000.000 euro
- 12) Weet ik niet
- 13) Wil ik niet zeggen

- 17) Wat is bij benadering de verdeling van het marketingcommunicatiebudget binnen uw organisatie? (categorieën optellen tot 100%)

- 1) Print:%
- 2) Beurzen:%
- 3) Online:%
- 4) Direct mail:%
- 5) Overig:%

- 18) Heeft u voor komend jaar meer of minder marketing communicatiebudget in vergelijking met afgelopen jaar?

- 1) Meer budget
- 2) Budget blijft gelijk
- 3) Minder budget

- 19) Op welke onderdelen van het marketingcommunicatiebudget is uw bedrijf van plan om de komende 12 maanden meer of juist minder te investeren?

	Meer budget	Gelijk	Minder budget	N.V.T.
1) Print	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2) Beurzen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3) Online	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4) Direct mail	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5) Overig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- 20) Beschikt u over een eigen webshop/webwinkel?

- 1) Ja
- 2) Nee → door naar vraag 22

- 21) Welk gedeelte van uw omzet, realiseert u via uw webshop/webwinkel?

- 1) Minder dan 5% van de omzet
- 2) 5% - 10% van de omzet
- 3) 11% - 20% van de omzet
- 4) 21% - 30% van de omzet
- 5) 31% - 40% van de omzet
- 6) 41% - 50% van de omzet
- 7) Meer dan 50% van de omzet
- 8) Beschik niet over een webshop/webwinkel

- 22) Welke websites gebruikt u voor promotionele doeleinden/om te communiceren met uw doelgroep/klanten?

- 1) Websites:
- 2) Maak geen gebruik van websites

- 23) Welke social networksites gebruikt u voor promotionele doeleinden/om te communiceren met uw doelgroep/klanten?

- 1) Facebook
- 2) Hyves
- 3) LinkedIn
- 4) YouTube
- 5) Twitter
- 6) SlideShare
- 7) Flickr
- 8) Anders, namelijk:
- 9) Maak geen gebruik social networks

24) Aan welke andere beurzen heeft uw bedrijf de afgelopen twee jaar deelgenomen of gaat u komend jaar deelnemen?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1) Neem niet deel aan andere beurzen
- 2) TrendZ, Hardenberg/Gorinchem
- 3) Meubelvakbeurs, Gorinchem
- 4) Homedecocentre, Zwolle/Vianen
- 5) Home Trade Centre HTC, Nieuwegein
- 6) ETC Expo, Culemborg
- 7) Basel World, Zwitserland
- 8) Inhorgenta München, Duitsland
- 9) CIFF Kopenhagen, Denemarken
- 10) Spielwarenmesse Nürnberg, Duitsland
- 11) Copenhagen Jewellery Fair, Denemarken
- 12) Maison&Objet Parijs, Frankrijk
- 13) Ambiente Frankfurt, Duitsland
- 14) Bread & Butter, Berlijn
- 15) Anders, namelijk:
-
-
-

25) Heeft u tot slot nog opmerkingen en/of suggesties t.a.v. Trade Mart Utrecht?

.....
.....
.....

Deze evaluatie is ingevuld door:

Bedrijf:

Naam:

Functie:

**Einde van deze evaluatie
Hartelijk dank voor uw medewerking!**

Indien u dit formulier niet bij ons heeft kunnen inleveren, dan verzoeken wij u vriendelijke deze evaluatie **vóór 23 september a.s.** aan ons te retourneren. U kunt dit doen:

Per fax: 036-531 25 43 (Mobiël Centre,
t.a.v. Laurids Nissen)
OF

Per post: Mobiël Centre
t.a.v. Laurids Nissen
Markerkant 14-01
1314 AP Almere
OF

Per e-mail: laurids.nissen@mobielcentre.nl