



Henrik Jørgensen har haft stort udbytte af årets Messe Make Over, og har medvirket til en fordobling af årets indsalg



Stor succes med Sportex' "Messe Make Over"

Henrik Jørgensen og All About Sport har haft kæmpe udbytte af årets "Messe Make Over". Det har givet struktur og overskud og har medvirket til en fordobling af årets indsalg

Af Per Bang

Indehaveren af All About Sport, Henrik Jørgensen er begejstret for det forløb, han har været igennem med "Messe Make Over" op til Sportex, og selv om der ikke kan sættes direkte adresse på den voldsomme stigning i indsalget, så er han ikke i tvivl om, at forløbet har medvirket.

"Jeg har fået utroligt meget ud af det – og klart mere end jeg havde forventet og håbet på forhånd. Det gælder både før, under og ikke mindst efter Sportex," siger Henrik Jørgensen.

Ét af elementerne er coachingsamtaler med Dorte Sommer, der bl.a. er kendt fra Casall og i dag fungerer som erhvervscoach.

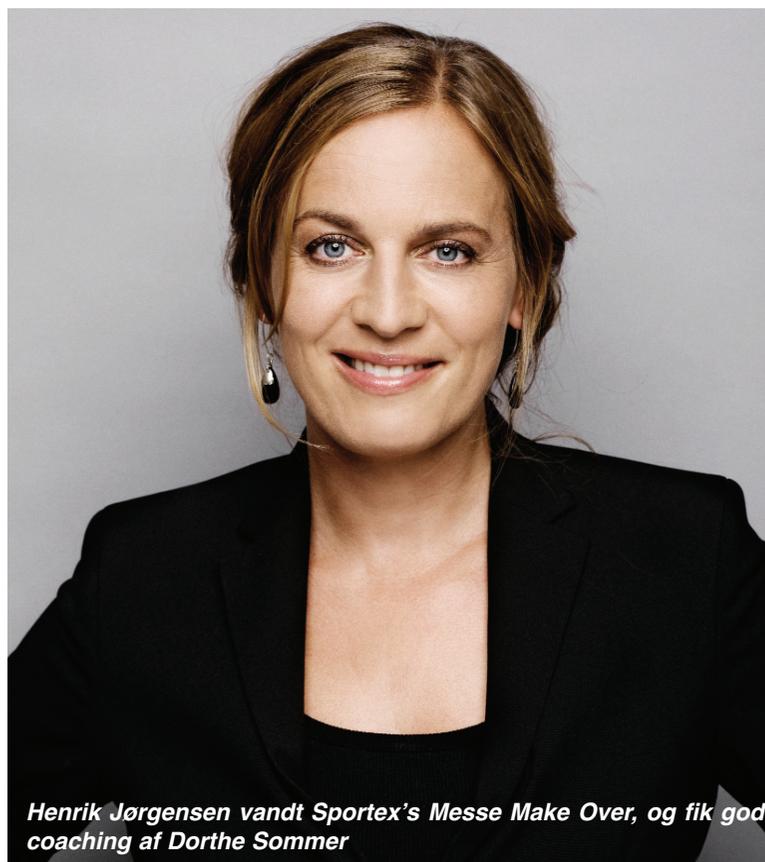
"Disse samtaler har givet mig langt mere struktur og gjort mig

mere målrettet i mit arbejde. Hun har fået mig til at gå efter en rød tråd, så når jeg vil fra A til B, så følger jeg det. Hun har på mange måder fået mig til, at åbne øjnene og se på det hele, omkring både virksomhed og privatliv, som jo ofte smelter sammen, når man driver et mindre firma," siger Henrik Jørgensen.

"Gennem den proces har jeg fået større overskud bl.a. i kraft af mere struktur. Det betyder, at jeg er mere effektiv, og dermed har flere ressourcer til rådighed og i sidste ende opnår mere i virksomheden."

Konkret i forhold til messedeltagelsen på Sportex har Henrik Jørgensen haft møder med Mikkel Brohus fra MiBro & Andersen ApS.

"Jeg fulgte bestemt en række af Mikkel Brohus' gode råd. Jeg lavede ikke så meget om på selve standen, bl.a. fordi det ville kræve en betydelig investering, men handlingsmæssigt ændrede jeg en del. Det har f.eks. betydet meget, at jeg har fået en medarbejder, og desuden havde jeg min



Henrik Jørgensen vandt Sportex's Messe Make Over, og fik god coaching af Dorte Sommer

”Gennem den proces har jeg fået større overskud bl.a. i kraft af mere struktur. Det betyder, at jeg er mere effektiv, og dermed har flere ressourcer til rådighed og i sidste ende opnår mere i virksomheden”

kæreste med noget af tiden, så vi var op til tre personer på standen – og det var uden telefoner og tændte PC'er.”

”Det betød alt i alt, at vi stort set fik aktiv kontakt med alle de potentielle kunder, der kom forbi standen.”

”Jeg arbejdede også med, at gøre kundemøderne kortere, så vi ikke nødvendigvis foretog hele disponeringen på selve messen, men fulgte op ved efterfølgende kundeBesøg. Jeg var lidt spændt på, om kunderne så evt. havde disponeret til anden side og brugt deres budget, men det viste sig ikke at være tilfældet.”

”Vi oplever, at vi både har stigende salg til eksisterende kunder og nye kunder i forhold til sidste år. Ud over en vellykket messedeltagelse, så er der også andre faktorer, der ligger bag fordoblingen af indsalget. Vi har haft en rigtig god vinter i Danmark, og Rucanor

har en virkelig stærk kollektion, så flere faktorer er i spil,” siger Henrik Jørgensen, som varmt anbefaler andre, at søge om en ”Messe Make Over” hos arrangørerne af Sportex, når muligheden er der næste gang.

I øvrigt er han så småt i gang med at forberede indsatsen op til næste Sportex !

