



# RELATIE EVENT ORGANISEREN? INFORMATIE & TIPS

## SNEL ANTWOORD OP

- 03 WAAROM
- 04 RESULTAAT
- 05 DOELGROEP
- 06 PROCES
- 07 RENDEMENT
- 08 DOELSTELLINGEN BORGEN
- 09 VOORBEREIDING
- 10 INVULLING
- 11 CONTACT

# EEN PASSENDE INVULLING VOOR JOUW BEDRIJF!

Wil jouw bedrijf of organisatie het aantal zakelijke connecties vergroten of de bestaande relaties versterken? Dat kan op tal van manieren!

Één van de meest effectieve manieren is het organiseren van een relatie event. Met de juiste invulling kan jouw organisatie rendement uit een relatie event halen.

Elk bedrijf is anders en er zijn dan ook geen standaard concepten voor deze invulling. Daarom werken we samen met jou een volledig gepersonaliseerd traject en evenement(en) uit.

In dit document vind je antwoord op de belangrijkste vragen, waaronder: 'waarom moet ik een relatie event organiseren' en 'hoe creëer ik rendement met een relatie event?'



# WAAROM EEN

# RELATIE EVENT ORGANISEREN?

**EVENT  
CREATORS®**

## IS DIT WAT VOOR JOUW BEDRIJF?

Neem contact met ons op en onze Event Advisors denken graag met je mee!

[NEEM CONTACT OP](#)

Een relatie event kun je organiseren met een aantal redenen. Maar er is één reden die eigenlijk altijd centraal moet staan bij het organiseren van een event: je wilt als bedrijf verder groeien!

Door een relatie event te organiseren kun je bestaande relaties versterken en zelfs de basis leggen voor verdergaande samenwerkingen! Daarnaast kun je het ook inzetten om nieuwe zakelijke relaties te creëren. Een dergelijk event biedt jouw organisatie de kans om zowel (potentiële) klanten als (potentiële) relaties te laten zien wat je in huis hebt! Bovendien kun je met een live event een setting creëren waarin bedrijven op ongeëvenaarde wijze in aanraking komen met jouw bedrijf en creëer je een ervaring bij jouw bedrijfsnaam of merk!

Met een relatie event behaal je dus resultaat en dat is de basis voor de groei van jouw organisatie!

# WAT VOOR RESULTAAT CREËER

# IK MET EEN RELATIE EVENT?

EVENT  
CREATORS®

THALES

★★★★☆ 4,5

Thales organiseerde in 2022 een jubileumtraject in het kader van het 100-jarig bestaan. De doelgroepen werden tijdens verschillende (live) momenten geïnspireerd, gemotiveerd en verbonden!

NEEM CONTACT OP

We benoemden net al wat voorbeelden: een groter zakelijk netwerk, nieuwe klanten of verdergaande samenwerkingen. Daarnaast kun je ook de lokale overheden en onderwijsinstellingen uitnodigen. Dit kan zomaar de eerste stap zijn naar een samenwerking waarin jij als bedrijf in één klap je werknemers tekort op zowel korte als lange termijn oplost!

Begin met het bepalen van je doelgroep en je doelstellingen. Dit hoeft absoluut niet te betekenen dat je slechts één doelgroep hebt! Door onderscheid te maken tussen doelgroepen kun je een volledig gepersonaliseerd traject opzetten voor al je doelgroepen en optimaal resultaat behalen.

Door middel van ons OnTrack model kun je eenvoudig inzichtelijk maken wie je doelgroepen zijn, wanneer je ze gaat benaderen en hoe je dit gaat doen. Een goede invulling van dit model bepaalt voor een groot deel de effectiviteit en het resultaat van jouw evenement. Daarnaast kun je met het model ook extra inzicht krijgen in de manier waarop jouw jubileum event(s) kunnen worden ingevuld.

Wil jij alleen als bedrijf groeien? Of wil je samen met je klanten en relaties groeien en pluk je daar in de toekomst de vruchten van? Nog een tip: de meest vergeten doelgroepen zijn media, lokale politiek en accountants.

# WAAROM MEERDERE DOELGROEPEN?

EVENT  
CREATORS®

## HOE WE DIT DEDEN VOOR WITZAND?

Bekijk de case op onze website!

[BEKIJK DE CASE](#)

Meerdere doelgroepen, maken een doelgerichte aanpak mogelijk. Maar dit betekent niet dat je zes evenementen moet organiseren voor zes doelgroepen! Meerdere doelgroepen zorgen er voor dat je tijdens jouw event(s) altijd focus houdt op de juiste invulling en communicatie. Je kunt meerdere doelgroepen dus tijdens één evenement benaderen.

Vaak kan er veel meer uit samenwerkingen worden gehaald dan gedacht. Nodig (potentiële) klanten en zakelijke relaties uit voor jouw event en geef ze een gevoel dat alleen op deze manier over te brengen is. Dit geldt ook voor onderwijsinstellingen en lokale politiek, je hebt immers (ongemerkt) ook een relatie met hen (die veel beter benut kan worden!). Door hen uit te nodigen en het programma daarop aan te passen komen ook zij op een onvergetelijke manier met jouw bedrijf in contact. Daar kan geen recruiter of accountmanager tegenop!

# DOELGROEP EN DOELSTELLING

# BEPAALD... EN NU?

EVENT  
CREATORS®

## IS DIT WAT VOOR JOUW BEDRIJF?

Neem contact met ons op en onze Event Advisors denken graag met je mee!

[NEEM CONTACT OP](#)

Na het bepalen van je doelgroepen en doelstellingen moet het proces op gang komen. Bepaal hoeveel mensen onderdeel worden van het team en vanaf welke afdeling zij opereren. Door verschillende afdelingen en/of vestigingen in dit project te betrekken creëer je draagvlak door de gehele organisatie!

Betrek naast je huidige personeel, bijvoorbeeld ook voormalig eigenaren en/of gepensioneerden om het juiste gevoel boven tafel te krijgen. Zij geven je inzichten die het concept volledig maken.

# HOE CREËER IK RENDEMENT MET MIJN EVENT?

EVENT  
CREATORS®

## TIP VAN LUIT

"Een jubileumjaar is een sterke aanleiding om high potentials naar jouw bedrijf te halen. Leg ze in de watten en laat zien waar je bedrijf zich in onderscheid. Zo versterk je de onderlinge band. Met de juiste aanpak gaat je event op zowel lange als korte termijn rendement opleveren!"



In het kort: selecteer de juiste doelgroepen, bepaal de doelstellingen die je wilt behalen, zet een passende campagne op en kijk verder dan enkel financieel resultaat!

Naast financieel rendement is het belangrijk om te weten dat jouw evenement veel meer op kan leveren.

Nieuwe werknemers, nieuwe klanten of sterkere samenwerking met bestaande relaties en/of klanten leveren op korte en lange termijn resultaten op! De aanpak voor elk traject is uniek. Verzamel de juiste input en werk dit uit in een doordachte campagne. Een sterke campagne bevat een mix van live communicatie, print en online communicatie.

Voorgaande klanten hebben door de juiste invulling en uitvoering binnen zes maanden hun investering in het traject terugverdiend! Wanneer begin jij?

# HOE BORG IK HET BEHALEN VAN DE BEPAALDE DOELSTELLINGEN?

EVENT  
CREATORS®



KEEP  
CALM  
AND

## TIP VAN CONNY

“Wat wil je écht bereiken? Tijdens het traject schieten er nog honderd ideeën door je hoofd. Vraag je telkens af; draagt dit bij aan de doelstellingen die in een eerder stadium zijn bepaald? Een doordacht communicatieplan in ons OnTrack model helpt je focus te houden.”



Houd de doelen in het vizier met behulp van ons OnTrack model. Dit is een strategisch communicatiemodel waarin de doelstellingen aan de juiste contactmomenten en de kanalen aan de juiste doelgroepen worden gekoppeld. Daarnaast is het verstandig om één persoon aan te stellen om de werkzaamheden en het behalen van de doelstellingen te bewaken.

Ook daarin kunnen wij ondersteunen, wij kunnen jouw projectgroep begeleiden en ondersteunen met een Campagne Manager. Zo kunnen jullie de progressie en het behalen van de doelstellingen borgen!



# WAARMEE MOET JE REKENING

EVENT  
CREATORS®

# HOUDEN BIJ DE VOORBEREIDINGEN?

## TIP VAN CHARLOTTE

"Een relatie event gaat verder dan een eenmalig moment. Haal maximaal impact door een juiste planning met daarin aandacht voor alle contactmomenten met jouw doelgroepen. Wij kunnen je dan optimaal helpen met het verzorgen van die contactmomenten!"



Zorg ervoor dat je ruim van tevoren weet wat de doelstellingen en doelgroepen zijn en stel op tijd je projectgroep samen. Wij kunnen je daarbij helpen! In twee vragensessies vragen we je het hemd van het lijf en helpen we om tot de kern van jullie vraagstuk te komen. Op basis daarvan kunnen we de geschikte contactmomenten en de invulling daarvan bepalen om alle doelgroepen effectief te bereiken.

Denk daarnaast alvast na over praktische zaken als het maken van promotie-, film- en fotomateriaal en het opzetten van acties aan de hand van een marketingplan. Daarnaast kun je ook radio, apps en online tools inzetten om je doelgroep te bereiken. Denk aan een radioshow, een game voor jouw organisatie of online en/of hybride kick-offs!



# HOE KAN IK INVULLING GEVEN

# AAN HET TRAJECT?

**EVENT  
CREATORS®**

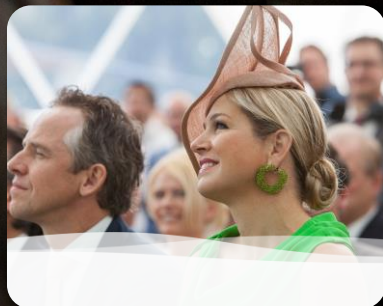
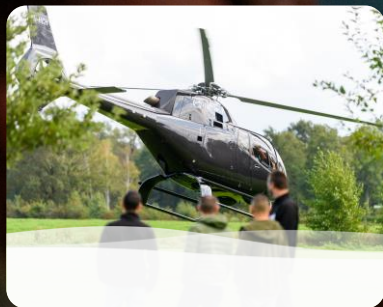
We hebben het al een aantal keer gezegd en we doen het nog eens: een bij jouw doelgroep(en) passende invulling is essentieel. Maar hoe geef je dan invulling aan jouw traject? Dat kan op tal van manieren en het is vooral belangrijk dat je doet wat bij jouw doelgroep, maar ook zeker bij jouw bedrijf past.

Breng relaties op een interactieve wijze in aanraking met jouw organisatie door middel van een app of game, deel toekomstplannen in een inspirerende presentatie of kondig samenwerkingen op grootse wijze aan. Laat zien waar de kracht ligt van jouw bedrijf en wees vooral niet bang om te laten zien waar jij de sterktes van jouw relaties kunt gebruiken!

Diepgaandere invulling zoals het programma en de activiteiten voor jouw evenement kunnen onze Event Advisors geven, zij weten precies welke concepten passen bij jullie organisatie!

Daarnaast kun je jouw event ook koppelen aan een marketingstrategie. Met een goed uitgewerkte strategie kan jouw organisatie het imago versterken of veranderen en de positionering ten aanzien van alle doelgroepen versterken.

**EVENT  
CREATORS®**



# EIGEN INVULLING? WIJ STAAN **ALTIJD OPEN** VOOR SUGGESTIES!

De aanloop naar je relatie event(s) extra invulling geven? De mogelijkheden zijn eindeloos! Het is jouw event en jij bepaalt hoe het event vormgegeven wordt.

Je kunt je traject uitbreiden met online en/of hybride events, radioshow's en nog veel meer. We willen met elk event onuitwisbare herinneringen creëren en jouw bedrijf helpen groeien en dat kan alleen als het evenement helemaal 'van jou' is!

Ons team van Event Advisors en Event Organisers staat voor je klaar om met je mee te denken. Niet is ze te gek en ze stellen alles in het werk om van jouw event een succes te maken!

...Wat dacht je van een spreker als Eus of Sofie van den Enk als dagvoorzitter?

**KLINKT GOED!**

# WETEN HOE WE VAN JOUW RELATIE EVENT EEN SUCCES KUNNEN MAKEN?

## VRAAG HET LUIT!

Luit denkt graag met je mee over de invulling en het traject van jouw event! Als Event Advisor ligt zijn kracht in het vinden van passende en creatieve manieren om impact te maken met events!



NEEM CONTACT OP

085-103 333

## DEZE BEDRIJVEN GINGEN JE VOOR



THALES



AERONAMIC

POUW



KB Beens Groep