

Erik Peekel is oprichter van Aaaha! the Actor Factory BV.
Zijn bedrijf zet acteurs, presentatoren en comedians in op evenementen.

Tekst: Erik Peekel | Foto's: Michel Porro

Tip: weet wat je gasten willen

Bekijk het **evenement** door de ogen van de bezoeker

Waarom zou je er als gast naartoe willen? Wat drijft je om je agenda vrij te houden en vervolgens in de auto te stappen? De organisator die de belangen van zijn bezoeker centraal stelt, heeft succes. Maar... wat willen je gasten?

Iedereen herkent de volgende situatie. Je hebt je aangemeld voor een leuk programma. Naarmate de bijeenkomst nadert, stapelt het werk zich op. Dan ga je een afweging maken. Wat levert het op om te gaan en wat levert het op om weg te blijven? Te vaak moet je de keuze maken om op het laatste moment af te haken. Bij elke uitnodiging zijn er twee afhaakmomenten: na ontvangst van de uitnodiging en vóór je in de auto stapt.

Als organisator moet je dus kunnen overtuigen. Degene die je uitnodigt, moet direct de toegevoegde waarde van de bijeenkomst begrijpen. Door je vooraf in je gasten te verdiepen kun je je bijeenkomst relevanter maken. Wie wil je écht uitnodigen? Wat is hun grootste interesse? Wat kun je hen bieden? Bekijk je programma door de ogen van de bezoeker. Dan zul je mogelijkheden zien om het evenement waardevoller te maken.

Vanzelfsprekend maak je het de genodigden zo makkelijk mogelijk om op je uitnodiging in te gaan. Je neemt alle drempels weg. Je kiest een datum waarvan je denkt dat die hen het beste schikt. Je kiest een locatie die voor hen makkelijk te bereiken is. Je houdt rekening met spits- en filetijden bij het samenstellen van het programma. De inhoud van het programma stem je af op de interesse van je gasten.

Inspirerende ontmoeting

Je genodigden zijn niet alleen geïnteresseerd in sprekers en workshops. Ze willen bovendien elkaar ontmoeten. Zakelijke evenementen bezoek je vooral om je netwerk uit te breiden. Waar mensen samenkomen bestaat een kans op een inspirerende ontmoeting. Zulke ontmoetingen beïnvloeden je werk of privé-leven. Het kan een nieuwe vriendschap, een nieuwe klant, een nieuwe leverancier of een nieuwe filosofie opleveren. Zo kun je jarenlang plezier beleven aan één enkel evenement. Als gast is zo'n toevalstreffer het mooiste dat je kan overkomen. Op weg terug naar huis bedenk je hoe je een vervolg aan het gesprek zult geven. Als organisator moet je je gasten wel een beetje op weg helpen. Vaak is men wat angstig om zelf spontaan het contact te leggen. Je kunt dat ondervangen door je over je gasten te ontfermen. Breng ze met elkaar in gesprek. Ook kun je in het programma een workshop of talkshow inzetten, die gericht is op netwerken. Dat kan ook een losse act zijn. Bijvoorbeeld een actrice die gasten met elkaar in gesprek brengt.

Aandacht

Gasten willen aandacht. Daar hebben ze ook recht op in ruil voor hun komst. Nodig alleen de gasten uit, die je er echt bij wilt hebben. Kijk uit met onpersoonlijke >>

Gasten willen aandacht en daar hebben ze recht op. Nodig ze persoonlijk uit, per telefoon

maillijsten. Nodig je gasten persoonlijk uit. Gebruik de telefoon in plaats van de e-mail. Massale uitnodigingen zijn eenvoudig te negeren.

Vraag aan accountmanagers of zij elk hun relaties persoonlijk willen uitnodigen. Maak daar een soort spel van. Vraag ook regelmatig naar de stand van zaken. Komen ze er wel aan toe?

Bij grootschalige evenementen en beurzen kun je technologie gebruiken. Door daar slim gebruik van te maken wek je de indruk dat je iedereen aandacht geeft. In een gepersonaliseerd filmpje ziet de kijker zijn naam en gegevens in beeld verschijnen. Indien dit goed is bedacht, dan speelt de ontvanger de hoofdrol in het filmpje. Deze techniek leent zich goed voor onderscheidende en persoonlijke uitnodigingen.

Alle communicatie-uitingen kunnen je persoonlijker maken door er een gezicht aan te geven. Gebruik bijvoorbeeld de foto van de presentator of een gastvrouw om 'smoel' te geven aan alle uitingen. Het maakt de communicatie persoonlijker en herkenbaar. Bedenk hoe je de gasten persoonlijk kunt verwelkomen. Wie gaat zich over hen ontfermen? Geef extra aandacht aan hen die alleen komen of weinig andere gasten kennen. Bedank iedereen voor hun komst en breng mensen met elkaar in gesprek.

Evenementen brengen mensen tot elkaar. Aandacht voor het individu creëert de juiste setting voor het delen van verhalen. •

Zo breng je gasten met elkaar in gesprek

Acteurs van the Actor Factory worden vaak ingezet om gasten met elkaar in gesprek te brengen.

Dit zijn hun trucs:

- Na de ontvangst staan gasten vaak in dezelfde duo's waarin ze zijn binnengekomen. Benader de tafels met een glimlach. Verwelkom de gasten en vraag "Kennen jullie elkaar al?". Iedereen zal zich onmiddellijk aan elkaar gaan voorstellen, je hebt de eerste drempel weggenomen.
- Een actrice speldt zich onder de badgehouders. Zij vraagt alle gasten om een visitekaartje in één van de hoesjes te schuiven. Vervolgens vraagt zij één op één wie men wil ontmoeten. In dat stadium bekijken de gasten de opgespelde visitekaartjes. Zij geven aan wie ze willen spreken en waarom (bijvoorbeeld iemand die je wel eens aan de telefoon spreekt, maar nog niet hebt ontmoet óf iemand die dezelfde functie heeft bij de concurrent). De actrice verzamelt deze verzoeken. Tot slot neemt zij kort het woord om de relevante ontmoetingen te regisseren.
- Twee cabaretiërs spelen netwerkgoeroes. Zij stellen de gasten vragen. Zij onthouden de antwoorden, waarop zij intelligente koppelingen maken.
- De speeddatelounge is een apart stuk van de ruimte, waarin gasten actief aan elkaar worden gekoppeld. Eén op één voeren zij gesprekken met elkaar aan statafels. Op die tafels liggen kaartjes met stellingen om het gesprek op gang te helpen. Ook staat er een hotelbelletje. Wie toe is aan een nieuwe gesprekspartner hoeft maar te bellen. Een actrice regelt direct een nieuwe ontmoeting.
- De speednetworkingtalkshow is een levende versie van wikipedia. Deelnemers worden één op één in gesprek gebracht met andere deelnemers. Steeds staat een andere uitdaging centraal. De denkracht van alle deelnemers wordt gebundeld. Tussen de stellingen door deelt de gespreksleider de meest inspirerende ideeën. De deelnemers doen nieuwe ideeën en nieuwe contacten op.

Aaaaha! the Actor Factory biedt acteurs en comedians voor evenementen, marketing en communicatie.

www.acteurs.nl / Bel gratis 0800 - 22 838 77