



Matchmaking

De weg naar succesvolle events

'Netwerken' is een van de belangrijkste redenen om een event bij te wonen. Steeds meer eventprofessionals willen daarom weten hoe ze hun bezoekers hierin kunnen faciliteren. Het antwoord: speel voor cupido en verbind jouw gasten met elkaar!

CONNECTIES ZIJN DE TOEKOMST

Een goed netwerk maakt het verschil. Face-to-face ontmoetingen zijn in dit digitale tijdperk relevanter dan ooit en steeds meer bedrijven hebben in de gaten dat events hiervoor een uitkomst bieden. Maar ook voor de eventbezoeker kan de mogelijkheid om te netwerken de doorslag geven bij de keuze.

Als eventprofessional weet jij als geen ander dat je een ijzersterke propositie nodig hebt. De toegevoegde waarde voor jouw bezoeker moet duidelijk zijn – en je moet die belofte natuurlijk ook nakomen. Wat ontzettend goed werkt, is om de gastenlijst vooraf te delen. Als er interessante mensen op de lijst staan, is men eerder geneigd zich aan te melden voor een event.

DE JUISTE SETTING

Eventmanagers zoeken vaak naar eventapps die deelnemers helpen bij het netwerken. Een logische gedachte, maar de ervaring leert dat de app zelf niet zorgt voor waardevolle ontmoetingen. Mensen moeten in veel gevallen een handje geholpen worden als het aankomt op netwerken. Ze moeten even uit hun *comfort zone* en daarom is het belangrijk om te zorgen voor de juiste setting.

Zorg er allereerst voor dat deelnemers elkaar écht kunnen spreken. Volgens netwerk-expert Jean Paul Wijers gaat dit nog te vaak mis. "Denk bijvoorbeeld aan een netwerkborrel waarbij de muziek van de dj veel te hard staat. Of een netwerkdiner waarbij de tafelschikking de hele avond hetzelfde blijft. Doodzonde!"

BREEK HET IJS

Interactieve workshops, zoals speeddaten, werken goed. Hierbij ontmoet je een aantal andere deelnemers in korte tijd, zonder dat je ze zelf hoeft aan te spreken.



Ook zie je steeds vaker korte oefeningen (ijsbrekers) terug in het programma, waarbij mensen op een speelse manier kennis met elkaar maken.

Er zijn verschillende manieren om mensen van tevoren of tijdens een event te verbinden. Gebruik bijvoorbeeld de naambadge of een naamsticker als onderdeel van een ijsbreker of oefening: geef deelnemers elkaars naambadge en laat ze elkaar opzoeken, of vraag ze een woord dat iets over vertelt over zijn/haar interesses op een sticker te schrijven.

NEXT-LEVEL MATCHMAKING

Wijers adviseert om al vóór het event te beginnen met faciliteren. Neem bijvoorbeeld een of meerdere vragen op in het registratieformulier, waarbij je de deelnemer vraagt naar persoonlijke interesses of zakelijke uitdagingen. Door goed te kijken naar de antwoorden, kun je mensen met vergelijkbare (of juist tegenstrijdige) antwoorden met elkaar in verbinding brengen. Je kunt ze ook matches op basis van bestaande gegevens, zoals bedrijf, achtergrond of functie. Wil je het écht goed doen, maak dan slim gebruik van het CRM-systeem van jouw organisatie. Hierin staat namelijk specifieke data over jouw relaties. Wat

zijn hun interesses, eventuele aankopen, bij welke groepen of netwerken zijn ze aangesloten etc. Op basis van deze gegevens kun je mooie matches maken.

Ook achteraf is het slim om vragen te stellen aan de deelnemers. Gebruik een bezoekersenquête om erachter te komen hoe men de kwaliteit van de ontmoetingen en de gesprekken heeft ervaren. Het event zelf levert ook veel relevante informatie op over je doelgroep: welke events wonen ze bij, welke workshops hebben ze gevolgd en hoe waarderen ze de inhoud van events. Op deze manier kun je het CRM steeds verrijken - en (event)relatiemanagement inzetten als strategisch middel.

MOMICE EN STRATEGISCH NETWERKEN

Momice organiseert events om eventprofessionals klaar te stomen voor de toekomst. De volgende editie staat geheel in het teken van (strategisch) relatiemanagement. Hierin brengt Jean Paul Wijers de eventmanagers van Nederland de fijne kneepjes van het vak bij. Wijers heeft jarenlange ervaring met netwerkevents op het hoogste niveau: vanuit het Protocolbureau was hij verantwoordelijk voor de protocollen op evenementen van onder andere het Koninklijk huis.

Tijdens de vierde editie van de serie 'Connecting the Dots': Connections are the future of events, leren eventprofessionals hoe zij een effectief netwerkevent kunnen inrichten. En, 'we practice what we preach'. Daarom zorgen wij ervoor dat iedereen die op Connecting the Dots aanwezig is, zélf ervaart hoe effectief netwerken in de praktijk gebracht wordt.

Rutger Bremer is oprichter en managing director van Momice. Zijn bedrijf ontwikkelt registratie- en ticketsoftware voor eventprofessionals. Meer informatie over Momice en Connecting the Dots vind je op Momice.com.