

# De betekenis van trends op jouw events

## Meeting trends

**Regelmatig verschijnen artikelen en lijstjes met trends, óók op het gebied van meetings en congressen. Veel van die trends zul je direct herkennen, maar wat betekenen ze nu concreet voor de bijeenkomsten die jij organiseert?**

Tekst Nico Meyer\* | CongresWereld.nl

Een nieuw gegeven is de beperkte tijd waarin meetings georganiseerd moeten worden. Om snel te kunnen schakelen als er weer een last-minuteaanvraag op jouw bureau belandt, kun je gebruikmaken van handige tools.

- Websites waar je kunt zoeken om snel zelf een overzichtelijke selectie te maken die aansluit bij jouw voorwaarden.
- Zorg dat je een standaardbriefing of 'rfp' (request for proposal) hebt liggen. Vraag hierin naar een aantal vaste voorwaarden die je dan met andere aanbieders kunt vergelijken (koffie, lunch, 8-uursarrangementen, beamer). Laat daarnaast ruimte over voor creatieve invulling.
- Gebruik online rfp-tools of veulingsites om voorstellen snel en eenvoudig te vergelijken.
- Maak intern duidelijk dat een korte leadtijd niet bevorderlijk is voor de onderhandelingspositie en dat dit van invloed kan zijn op de kosten.

### Technologie kan jou en je deelnemers helpen

Technologie is een essentieel hulpmiddel. De inzet van social media zal alleen maar toenemen, met als doel het verbeteren en verlengen van de ervaring van de deelnemer, vergroten van bereik en vergaren van waardevolle data.

- Basisvoorwaarde hiervoor is een goedwerkende internetverbinding, zéker als de deelnemers met twee of drie apparaten tegelijk werken! Veel locaties bieden tegenwoordig (gratis) wifi, maar check zorgvuldig of de beschikbare bandbreedte en aansluitpunten daadwerkelijk voldoende capaciteit bieden. Even e-mail checken in de pauze is immers van een andere orde dan een zaal vol twitterende en stemmende deelnemers of het uploaden van filmpjes. Schakel bij twijfel liever de hulp in van experts. Zij kunnen je voor veel valkuilen behoeden.
- Een badge kan zoveel meer zijn dan alleen een papiertje aan een lanyard met je naam erop. Slimme en van technologie voorziene badges helpen deelnemers met elkaar in contact te komen, gegevens uit te wisselen. Ze registreren daarnaast voor jou wie aan welke sessies deelneemt.

- Gamification is het in spelvorm aanbieden van content en activiteiten. Het wordt in steeds meer vakgebieden succesvol ingezet. Bij events vergroot het de betrokkenheid bij de deelnemers, bijvoorbeeld om te netwerken.
- Maar technologie kan je werk een stuk gemakkelijker maken. Naast de rfp-tools en de zoek- en veulingsites, kan ook de registratie volledig online gebeuren, evenals de gehele planning van je evenement. Geen dikke ordners meer meesjouwven, maar alles op je laptop of tablet!

### Hybride meetings en events

Content live streamen of 'on demand' beschikbaar maken, helpt om meer deelnemers te betrekken bij je event, inkomsten te genereren en de levensduur van je bijeenkomst te verlengen. Technieken worden steeds betaalbaarder, maar bedenk ook dat investeren in het goed faciliteren van deelnemers op afstand (met bijvoorbeeld een eigen moderator, op maat gemaakt programma met invulling voor bijvoorbeeld pauzemomenten) minstens zo belangrijk is als de techniek zelf.

### Social media

Social media bieden een uitgelezen mogelijkheid om reeds ver van tevoren je bijeenkomst te promoten bij potentiële deelnemers, en tot ver na je bijeenkomst informatie te delen en de dialoog voort te zetten. Je deelt en verlengt zo de congreservaring. Maar heb je ook al



eens aan sociale media gedacht voor het vergaren van suggesties voor sprekers en onderwerpen, het delen van wie er allemaal komen en het polsen van de verwachtingen van deelnemers? En wat dacht je van het delen van de indrukken van het congres via bijvoorbeeld Storify, Slideshare, YouTube of Pinterest? Via de netwerken van de deelnemers wordt je bereik ook nog eens enorm vergroot.

**TIP:** houd je deelnemerslijst niet 'geheim' tot het laatste moment, maar maak lang van tevoren bekend wie of welke bedrijven aanwezig zullen zijn. Weten wie er nog meer komen, zorgt ervoor dat anderen zich óók gaan aanmelden.

#### Focus op kwaliteit & toegevoegde waarde

Potentiële deelnemers maken kritische afwegingen: kunnen zij verantwoordelijk om aan jouw event deel te nemen, zijn sprekers en sessies van hoge kwaliteit, is de inhoud relevant en zijn er goede netwerk mogelijkheden? Maak in je aankondigingen goed duidelijk wat de toegevoegde waarde van jouw bijeenkomst voor hen is en zorg ook dat die verwachtingen waargemaakt worden.

Help je (interne) opdrachtgever bij het aantonen van behaalde doelstellingen en effecten van de meeting. Hoe beter je dat lukt, hoe waardevoller jouw rol. Maar ook je deelnemers kun je helpen inzicht in het rendement van hun eigen deelname te krijgen, bijvoorbeeld via een paar gerichte vragen in de evaluatie over (uitgekomen) verwachtingen, opgedane contacten en toegenomen kennis en vaardigheden.

#### Tot slot

Wil je meer weten over deze en andere meeting trends? Op CongresWereld.nl vind je een handig overzicht (zoek op 'alle trends voor 2013'), of typ deze url in: [www.congreswereld.nl/achtergronden/63/4949-alle\\_trends\\_voor\\_2013\\_op\\_een\\_rijtje](http://www.congreswereld.nl/achtergronden/63/4949-alle_trends_voor_2013_op_een_rijtje). Of mail naar: [info@congreswereld.nl](mailto:info@congreswereld.nl) als je op zoek bent naar de juiste partners.

**Wat je ook doet en hoe je je meeting ook invult, bedenk altijd dat de meeting nooit het doel is, maar alleen het middel om je doelen te behalen! <**



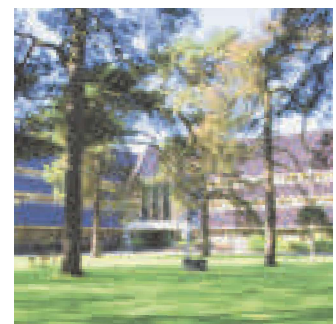
\*Nico Meyer heeft, vanuit meer dan 20 jaar ervaring in de hospitality- en congresbranche, een passie ontwikkeld voor alles wat met congressen te maken heeft. Als initiatiefnemer van online vakinformatiebron CongresWereld.nl zit hij bovenop het nieuws en de ontwikkelingen in het vakgebied. Hij deelt zijn kennis graag met Nederlandse congresorganisatoren, via de website en e-nieuwsbrieven. Daarnaast helpt Nico organisatoren op weg bij het bepalen van de toegevoegde waarde van hun bijeenkomsten. Hiervoor ontwikkelde hij de online service MeetingMonitor.

(advertentie)

## nice to meet!

Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum in Zeist is centraal gelegen op een bosrijk eigen landgoed van 45 hectare. Tussen al dit groen bieden wij, in een sfeervolle accommodatie met 30 vergaderzalen en 140 hotelkamers, een compleet product met diverse faciliteiten en een helder prijsbeleid.

We zijn uitstekend geschikt voor één- en meerdaagse bijeenkomsten: zowel voor trainingen en congressen als voor onze weekendhotelgasten.



**Woudschoten**  
HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

Woudenbergseweg 54 T 0343 - 492 492 E [info@woudschoten.nl](mailto:info@woudschoten.nl)  
3707 HX Zeist F 0343 - 492 444 I [www.woudschoten.nl](http://www.woudschoten.nl)