

Beslismodel relatie-evenementen

Bron: www.livehouse.nl

Informatie	
Welke basisinformatie (NAW-gegevens bedrijf, functie) heb je over jullie zakelijke relaties?	
Welke persoonlijke gegevens, zoals privé-adres, verjaardag, hobby's, huwelijkse staat, interesses, sporten wil je weten?	
Op welke wijze en door wie worden deze gegevens verzameld en, heel belangrijk, wie houdt ze up-to-date?	
In welke vorm (kaartenbak, standaard of gespecialiseerd computerprogramma) bewaar je deze gegevens?	
Wie mag over de informatie beschikken en waarvoor wil je de informatie gebruiken?	
Wil je dat jullie relaties op de hoogte zijn van het feit dat je al hun gegevens verzameld hebt (of vraag je hen toestemming) en hoe doe je dat op een plezierige manier?	

Strategie	
Hoe, hoe vaak en wanneer onderhoud je nu contact met jullie relaties?	
Hoe vaak wil je, in de ideale situatie, contact houden met jullie relaties?	
Welke doelstellingen verbind je aan relatiebeheer in termen van: <ul style="list-style-type: none">• geld• goodwill• imago• suspects -> prospects• prospects -> klanten• klantenbehoud.	
Uit welke relatiegroepen bestaat jullie potentiële doelgroep? <ul style="list-style-type: none">• suspects• cold en hot prospects• grote/kleine klanten• frequente/incidentele klanten• overige relaties.	

<p>Wie binnen het bedrijf nodig je uit?</p> <ul style="list-style-type: none"> • contactpersonen en/of • beslissers en/of • beïnvloeders. 	
<p>Wat zijn jullie relaties in het algemeen gewend op het gebied van relationele evenementen?</p>	
<p>Wat verwachten jullie relaties op het gebied van relatie-evenementen?</p>	
<p>Wat heeft jouw organisatie in het verleden georganiseerd en waarom was dit al dan niet geslaagd?</p>	
<p>Wat organiseren concurrenten voor jullie doelgroep?</p>	
<p>In welke maand(en) organiseren jullie concurrenten relationele evenementen?</p>	
<p>Wie binnen jouw organisatie moeten op de hoogte gehouden worden van alle activiteiten die de relaties bijwonen?</p>	
<p>Wie binnen jouw bedrijf initieert relatieactiviteiten (eventueel in samenspraak met elkaar)?</p> <ul style="list-style-type: none"> • sales • marketing • marketingcommunicatie • communicatie • directie. 	
<p>Wie binnen jouw organisatie beslist welke relaties waarvoor uitgenodigd worden?</p>	
<p>Welke functie, verantwoordelijkheden en bevoegdheden heb jij in dit kader zelf?</p>	
<p>Hoe verhouden relatie- en verkoopcontacten zich met elkaar?</p>	
<p>Hoe groot is het budget dat je aan relatiebeheer wilt uitgeven?</p>	
<p>Is het bedrag dat gereserveerd wordt voor relatiebeheer afhankelijk van de resultaten?</p>	
<p>Willen en kunnen jullie – gerelateerd aan geplaatste orders – persoonlijk onderscheid maken tussen relaties?</p>	

Programmering en uitvoering	
Hoe groot is jullie te verwachten groep relaties?	
Wil je jullie relaties een nieuwe ervaring bieden?	
Wil je jullie relaties met kennis verrijken?	
Wil je jullie relaties gewoon fêteren?	
Wil je jullie relaties anderszins plezieren? Zo ja, hoe?	
Wil je in dit kader een formeel of een informeel evenement organiseren?	
Wil je in dit kader een evenement sponsoren? Zo ja, als hoofd- of als deelsponsor?	
Waar ligt, denk je, voor jullie relaties de grens van fêteren en paaien?	
Hoe lang wil je jullie relaties entertainen?	
Hoe lang hebben de relaties tijd, schat je in?	
Wil je de relaties op een aan jullie bedrijf gelieerde locatie ontvangen?	
Wil je jullie relaties meenemen naar het buitenland?	
Hou je rekening met de eventuele fiscale gevolgen van evenementen voor jullie relaties persoonlijk?	
Organiseer je jullie evenement zelf of besteed je de organisatie (deels) uit?	
Hoe nodig je jullie relaties uit voor een evenement? <ul style="list-style-type: none"> • persoonlijk • per telefoon • schriftelijk • per e-mail. 	
Nodig je relaties met/zonder partner en/of kinderen uit?	
Hoeveel procent van de genodigden zal gehoor geven aan de uitnodiging, schat je in?	
Hou je de aan- maar ook de afmeldingen (met opgave van redenen) bij?	
Hou je de no-shows (wel aangemeld-niet gekomen) bij?	
Wie is/zijn als vertegenwoordiger van het bedrijf aanwezig bij relatie-evenementen?	
Wie is de gastheer/-vrouw en welke taak heeft hij/zij?	
Welke aantallen wil je aanhouden bij de verhouding van relaties/eigen vertegenwoordigers?	

Follow-up	
Kun je (of streven jullie er naar) de effectiviteit van georganiseerde evenementen meten?	
Zo ja, wat zijn meetbare criteria?	
Hoe ga je na of een gerealiseerd evenement persoonlijk is aangeslagen bij jullie relaties?	
Hoe ga je om met follow-up op zakelijk gebied?	
Hoe bedank je jullie relaties voor hun komst naar jullie evenement?	