

Cont(Ev)ent

Kort geleden heb ik voor het eerst een M&I forum gedaan. Ik was in Eurodisney waar ik één van mijn opdrachtgevers mocht vertegenwoordigen. Doel: meer naamsbekendheid bij de 400+ boekers en zo'n 50 individuele afspraken met mensen die interesse in ons hadden en andersom.

Toen ik zaterdag na 5 dagen weer in de trein stapte bij Gare du Nord was ik gaar: van de speeddate gesprekken, van de continue roezemoes in de enorme balzaal, van de hele dag alert zijn, van het overvolle programma. Het was een soort rollercoaster die wat dat betreft prima op z'n plaats was bij Mickey Mouse.

De één op één gesprekken waren heel divers en zeker niet allemaal afgestemd op ieders wensen. Variërend van oprechte gesprekken met veel aantekeningen en een click, naar een tik op de vingers van Nederland omdat wij het Midden Oosten nooit op famtrip uitnodigden tot glad ijs, toen we werden aangesproken op de diplomatieke relatie tussen Turkije en Nederland (Huh? Politiek tijdens zaken? ... heel ongemakkelijk!).

Toch was ik zeer gecharmeerd van de opzet van dit forum. Een goede combinatie van werk en ontspanning maakte dat je mensen op verschillende manieren leerde kennen: serieus in gesprekken, grappig tijdens b.v. een kook workshop en 's avonds uitbundig. Over het algemeen een goede ervaring zeker met potentieel ... de tijd en de follow-up zal het leren.

Wat mij het meeste bij is gebleven, dat ook bij de corporate planners en agencies die we er spraken, inhoud toch vaak de belangrijkste drijfveer is ... de weddingplanner die voor ons verscheen daar gelaten. Nooit geweten dat dit een zakelijk event is! Zo leer je na bijna 25 jaar huwelijk toch weer iets nieuws ;-D

Inhoud – content dus. De link met de aanwezige kennis in het "natuurlijk netwerk" van een stad of regio spreekt velen aan. Wat mij betreft een geweldige uitkomst omdat ik dat al vele jaren roep. Richt je vooral op die onderwerpen waar je stad of locatie goed in is, specialiseer en onderscheid je! Zorg dat je contacten in de regio sterk zijn en dat samenwerking top of mind is, zo kun je voor je klant het verschil maken en voor je gast de meeste meerwaarde creëren.