



Evenementen

Tips & tricks

HOE MAAK JE VAN JOUW EVENT EEN DOORSLAAND SUCCES? LEES DEZE NUTTIGE TIPS – OVER PLANNING, PROMOTIE EN UITVOERING – VAN EXPERTS UIT HET VELD.

01 | Wat, wie, waar, wanneer en waarom?

Voor je concreet aan het plannen gaat, leg je in grote lijnen het concept vast. Het event moet bij de horecazaak en de locatie passen en moet op een bepaalde doelgroep gericht zijn. Leg ook de redenen voor jouw activiteit vast en kies een bepaald tijdstip of een bepaalde periode.

Het is raadzaam eerst met het hele team of met gasten en vrienden te brainstormen. Houd ook rekening met de concurrentie en andere events in de regio: wat doen collega's? Wanneer zijn grote concerten, premières of tv shows? Zo hoeft jouw event niet te concurreren. Mogelijke invullingen: pubquiz, live muziek, karaoke, bierproeverij, food pairing-avond, bier van de maand, Kerst- of Oudejaarsfeest, actie voor Valentijnsdag, live voetbalwedstrijden of een studentenfeest. Indien nodig huur je een evenementenbureau in.

02 | Stel een realistische begroting op

Maak een schatting van de verwachte uitgaven en pas je berekening regelmatig aan naarmate de planning vordert. Verdeel je budget daarbij in categorieën zoals personeel, decoratie, entertainment, materiaal, food & drinks, promotie, vergunningen, enz. Zoek minstens 6 maanden van tevoren sponsors, in ruil voor professionele zichtbaarheid op jouw event. Check ook bij de gemeente welke mogelijkheden er zijn voor financiële steun. Wanneer je met andere horecaondernemers samenwerkt, financier je het evenement samen. Als alternatief kan je entreegeld vragen. Begin in dat geval tijdig met de verkoop van kaarten!

03 | Heb je aan alle instanties gedacht?

Check bij de gemeente je welke vergunningen je nodig hebt voor je event. Denk aan een vergunning voor alcoholverkoop, muziek, tv, schermen en geluid.

Voor sommige vergunningen moet de aanvraag al 6 maand van tevoren bij de instantie worden ingediend. Stuur de betreffende instantie altijd een kopie van je eventplan, om vertragingen en afwijzingen te voorkomen. In sommige gevallen zijn vergunningen van de politie en de brandweer vereist.

04 | Stap voor stap plannen met een werkgroep

Een event plan je niet alleen. Stel een organisatie team samen met een variatie aan kennis, ervaring, interesses en capaciteiten om het evenement te plannen en te organiseren.

Overweeg om ook vrijwilligers in te schakelen.

Belangrijk zijn een duidelijke taakverdeling en strikte deadlines voor de verschillende uit te voeren stappen. Plan regelmatig bijeenkomsten om de volgende stappen te bespreken, met verslagen en actielijsten achteraf. Met behulp van onderstaande checklist zul je nooit een belangrijk onderdeel vergeten.

05 | Zorg voor een goed voorbereid team

Het succes van je event hangt een belangrijk deel af van je team: kunnen ze de juiste beleving creëren voor het event?

Rooster genoeg medewerkers in, zet eventueel meer teamleden stand-by voor piekmomenten en zorg ervoor dat personeel herkenbaar is voor bezoekers, bijvoorbeeld door middel van speciale kleding. Zorg voor een duidelijke taakverdeling. Plan voor het event een personeelsbriefing en maak gebruik van een draaiboek.

06 | Serveer de juiste food & drinks

Stem je assortiment af op de doelgroep. Wat drinken en eten ze normaal in je zaak? Huur eventueel een cateringbedrijf in, maar check wel altijd van tevoren de referenties.

Een vertegenwoordiger van de brouwerij helpt je graag bij het berekenen van de benodigde hoeveelheid bier. Afhankelijk van de grootte van je event, kan het interessant zijn om extra mobiele bars in te zetten. Maak het interessant voor groepen om pitchers of ice buckets te bestellen. Zo heb je minder tijd nodig om te serveren! Ook een muntensysteem zorgt voor kortere wachttijden aan de bar. Zorg voor een aparte muntenuitgifte en maak het aantrekkelijk om meer te kopen: bijvoorbeeld 12 munten halen, 11 betalen.

Een inkooplijst voor food & drinks kan handig zijn voor toekomstige events. Vergeet bovendien niet van tevoren bij de leveranciers te vragen of je restanten kunt teruggeven.

07 | Zorg voor alle benodigde materialen

Regel zo nodig een podium, muziek, licht, beeld, fotografie, geluid, aankleding, TV schermen, meubels, en wellicht een partytent voor als je het event ook op je terras wilt laten plaatsvinden. Controleer of je voldoende stroomtoevoer hebt en regel eventueel een aggregaat. Rooster personeel in met technische kennis. Zorg ook voor een logische 'bar routing', d.w.z. zorg ervoor dat je gasten voldoende mogelijkheid tot bestellen hebben. En vergeet niet het vervangen van vaten bij de bars zo goed mogelijk te faciliteren. Overweeg verder om een aparte in- en uitgang te maken en om een speciale 'VIP area' te creëren. Zorg er tot slot voor dat leveranciers een goede toegang hebben voor hun bezorgingen.

08 | Zet veiligheid hoog op de agenda

Maak voor de decoratie van je event alleen gebruik van brandwerende en brandvertragende materialen. Denk ook aan een kit en personeel voor EHBO. Maak een plattegrond waar je eventuele gevaren, nooduitgangen en brandblussers op aangeeft, en verspreid deze onder je personeel. Als je het gevoel hebt dat het toegangsbeleid tot problemen kan leiden, overweeg dan om professionele beveiligers in te schakelen. Vergeet niet dat je een flink aantal verzekering en vergunningen moet regelen. Denk, om problemen te voorkomen, ook goed na over het schenkbeleid. Ga naar de AB InBev online training om jouw kennis op dit gebied te testen en om je staf te trainen!

09 | Zet je event in de spotlights

Natuurlijk wil je dat zo veel mogelijk mensen jouw event bezoeken. Om dat te bereiken is het belangrijk dat je de juiste informatie bij de juiste doelgroepen weet te krijgen. Probeer – op tijd – een opvallende campagne te creëren waarbij je meerdere middelen inzet, zoals de website, social media, posters, flyers, advertenties, free publicity, mailings, etc. Mond-op-mond reclame heeft een grote impact, dus zet je gasten en fans in als ambassadeurs voor je event. Vergeet niet om achteraf foto's en video's te delen via de social media.

10 | Entertain je gasten met een pubquiz

Een pubquiz is één van de leukste en voordeligste manieren om op een rustige avond meer gasten te trekken. Organiseer de quiz eenmalig of regelmatig over bepaalde thema's zoals bijv. sport, muziek, WK, James Bond, enz. Illustreer de vragen met video's, foto's en geluidsfragmenten.

Organiseer je de quiz zelf, zorg dan voor een presentator die goed en graag voor een publiek spreekt en het spel met humor en verstand leidt. Hij/zij neemt het entreegeld in ontvangst, controleert de antwoordformulieren en ziet erop toe dat alle deelnemers zich aan de regels houden.

Houd er rekening mee dat er zelfs in het kleinste café een microfoon nodig is om de quiz te presenteren. Mobiele telefoons mogen natuurlijk niet worden gebruikt om de oplossingen op te zoeken. Rijk een prijs uit voor de winnaar en las voldoende pauzes voor bestelmomenten.

Nu te boeken: een professionele Jupiler Pubquiz, compleet met promotiemateriaal en een prijzenpakket.

11 | Breng leven in je zaak met een nieuw geluid

Met live muziek trek je (nieuwe) gasten die vaak langer blijven en meer drinken. Kies een band of zanger die past bij jouw bedrijf, en ga als dat mogelijk is vooraf naar een optreden kijken. Ga je boeken, zorg dan voor een officieel contract waarin alle afspraken zwart op wit staan. Regel een podium, benodigd materiaal en eventueel een geluidstechnicus (hoewel er bands zijn die hun eigen specialist meenemen). Zorg voor een backstage ruimte waar de band of zanger zich kan voorbereiden. Bedenk of je entreegeld wilt vragen en vergeet de promotie rondom het concert niet!

Nu te boeken: Jupiler Live Music, met de keuze uit Plugged (rock), Unplugged (akoestisch), Tribute (cover) en Delight (DJ). Succes gegarandeerd!

12 | Verander je horecazaak in een voetbalparadijs

Tijdens het FIFA Wereldkampioenschap Voetbal samen met je gasten naar de wedstrijden kijken kan een aanzienlijke extra omzet opleveren. Alles wat je nodig hebt zijn de vereiste vergunningen, voldoende TV's en/of schermen en passende decoratie zoals de wedstrijdsschema's en speeldata.

Plaats alle stoelen en banken voor de schermen en schuif indien nodig een paar tafels aan de kant om meer zitplaatsen te creëren. Richt een VIP-zone in waar je gasten genieten van een bijvoorbeeld exclusieve bediening en gratis snacks. Schrap tijdens de avonden waarop wedstrijden worden gespeeld alle gerechten waar bestek voor nodig is en beperk het menu tot hamburgers, hot dogs, nacho's en ander fingerfood.

Maak het bestellen van grote glazen, pitchers en ice buckets met bierflesjes interessant om de service aan de bar te versnellen. Erg belangrijk tijdens piekmomenten!

Vooral buiten is het aan te raden stevige plastic glazen te gebruiken. Wanneer je gewone

glazen gebruikt, zorg er dan voor dat je team regelmatig lege glazen op haalt en scherven snel opruimt.

Om ervoor te zorgen dat je horecazaak al voor de wedstrijd vol loopt organiseer je een voetbalquiz, een tafelfuotbaltoernooi of een videogamewedstrijd. Natuurlijk moet je er ook voor zorgen dat je gasten na de wedstrijd blijven: aantrekkelijk zijn dan karaoke met voetballiedjes, gratis snacks, livemuziek en dj's.

Organiseer speciale acties, zoals het schminken in de kleuren van de ploeg of een BBQ als je daarvoor ruimte hebt, kun je inzetten als de wedstrijden minder spannend zijn.

Zorg voor flink wat publiciteit voor de live-uitzendingen in je horecazaak door middel van affiches en door het gebruik van Twitter en Facebook, waar je de begintijden van wedstrijden, leuke acties en waardebonnen kunt posten.

Omdat een aantal wedstrijden tot laat in de nacht duurt, is het handig om taxinummers en gegevens van nachtbussen en –treinen bij de hand te hebben.

13 | Maak bierkenners van je gasten met een proeverij

Net als een pubquiz is ook een bierproeverij ideaal om op rustige avonden meer gasten naar je zaak te trekken. Kies vijf of zes bieren uit (of liever nog meer wanneer de deelnemers ervaren bierkenners zijn) en begin de proeverij met een korte presentatie over de geschiedenis van het bier, het brouwproces en de verschillende ingrediënten.

Proef de bieren stuk voor stuk, het zwaarste bier met het hoogste alcoholgehalte helemaal op het laatst. Wat proeven je deelnemers? Deel formulieren voor proefnotities uit en/of werk met een smaakwaaier. Als luchtige afsluiter van de avond organiseer je een wedstrijdje blind proeven waar een kleine prijs aan verbonden is. Maak van tevoren via e-mail, met affiches, op de website en op social media reclame voor de bierproeverij.

14 | Laat je gasten kennis maken met bier & food

Wist je dat bier een veel breder smaakpallet heeft dan wijn? Het aroma loopt uiteen van bloemig, fruitig en kruidig over zoet en karamelachtig tot rokerig, kruidig, broodachtig en nootachtig. Bier is daardoor een ideale begeleider van alle gerechten: het past perfect als aperitief bij een voorgerecht, maar is ook goed te combineren bij hoofdgerecht en dessert. Ook kleine snacks en tapas kunnen met veel bieren worden gecombineerd.

Leg je gasten uit waarom welk bier bij welk gerecht past en bespreek daarbij het hele spectrum van mogelijke combinaties!

15 | Trek uit ieder event lering voor de volgende keer

Maak er een gewoonte van je evenementen na afloop te evalueren. Dat levert je waardevolle informatie op voor het volgende evenement! Wat ging er goed? Wat moet de volgende keer beter? Vraag ook je team en een paar vertrouwde klanten naar hun eerlijke mening.

16 | Samenwerking voor maximaal rendement

Minder kosten en meer klanten: dat zijn de voordelen van een project dat je samen met andere (horeca)ondernemers, winkels, verenigingen of leveranciers organiseert.

Georganiseerde kroegentochten bijvoorbeeld zijn erg succesvol. Zorg om misverstanden te voorkomen wel voor een schriftelijke overeenkomst met je projectpartners.

17 | Stel je bedrijf beschikbaar voor feesten en bijeenkomsten

Nog meer aandacht krijg je wanneer je je horecazaak voor de verschillende evenementen verhuurt. Heeft jouw zaak een grote zaal? Dan kun je die heel goed verhuren voor bruiloften, modeshows, lezingen of kleine tentoonstellingen. Kleinere ruimtes zijn geschikt voor seminars, business meetings en productpresentaties. Vermeld deze mogelijkheid duidelijk op je website. Reviews van klanten zorgen ervoor dat je aanbod nog aantrekkelijker is: vraag daarom tevreden klanten om een korte review te schrijven voor op je website.