

# Het belang van een veelzijdige registratiepartner

deRegistratiebalie



Dat de registratie op en rond evenementen essentieel is, en er veel meer uit een goede registratiepartner valt te halen dan alleen het beheren van inschrijvingen, dat weet de branche inmiddels wel. Maar deRegistratiebalie gaat nog een stap verder. 'Door technologie en slim gebruik van data kunnen we de interactie met bezoekers optimaliseren en zorgen voor een nog betere beleving tijdens een evenement.' Samen met de opdrachtgever werken aan een op maat gemaakt registratietraject met meerwaarde, het zijn voor deRegistratiebalie-eigenaar Edwin Hendriks basisvoorwaarden. In de nieuwe restaurant- en evenementenlocatie De Hall in Woerden vertelt hij EventBranche Magazine over het belang van een goede registratiepartner.



Het organiseren van een evenement is tegelijk vele bordjes hooghouden. 'Met deRegistratiebalie zijn we het visitekaartje van de opdrachtgever en doen we eigenlijk alles van save the date tot rode loper. Van het bouwen van de eventwebsite, het verzorgen van het uitnodigings- en registratietraject, de digitale communicatie, verkoop, ticketing, het ontvangst op locatie en het scannen van bezoekers tot aan de evaluatie. De meeste registratiebureaus werken als een soort webshop waarbij je

vaste elementen kunt samenstellen in een pakket. Maar wil je iets buiten die standaard lijnen, dan kost het vaak extra. Voordeel van deRegistratiebalie is dat we juist meedenken over die extra's. Geen standaard oplossingen, maar voor elk evenement de oplossing op maat. Wij zijn ervan overtuigd dat, wanneer het door ons geleverde extra werk een win is voor de bezoeker, het evenement én de opdrachtgever, het voor ons ook winst oplevert. Uiteindelijk zijn we meer van het samenwerken dan van de opdrachtgever-klant relatie. Samen de bordjes hooghouden voor een optimaal resultaat, dat is de kunst!'

## 'Bezoekers willen keuzes kunnen maken, om meer uit het evenement te halen'

'Het belang van een goede registratiepartner zit hem in een goede opbouw van het registratietraject, zowel voor, tijdens als na het evenement. Om dit traject optimaal tot zijn recht te laten ko-

## 'Een evenement is tegelijk vele bordjes hooghouden, deRegistratiebalie helpt hierbij'

men is het belangrijk dat de organisatie op tijd begint met nadenken over het registratietraject en daarbij zorgt voor een volledige gastenlijst met kloppende gegevens van de verschillende bezoekersgroepen. Zo kunnen verschillende mailteksten worden aangemaakt, badges er verschillend uitzien (makkelijk te herkennen tijdens het evenement) en kan de evaluatie aangepast worden op de verschillende groepen. E-mailmarketing werkt hierbij perfect, maar zorg dat de boodschap gebaseerd is op keuzes van de bezoekers. Wees daarbij niet alleen persoonlijk in de aanhef, maar ook in de rest van de mail. Geregistreerd is vaak ook geïnteresseerd. Zorg dus voor een slimme opbouw van het uitnodigingstraject door de aanmelding te laten bestaan uit een kort formulier met relevante vragen. Zo krijg je snel inzicht in de wensen van de bezoekers en kun je op een later moment nog een mailing versturen met het programma of de nieuwsbrief. Om de no-show te verlagen zijn er verschillende technieken. Zo is het slim om kort voor het evenement nog een mailing of sms-bericht te sturen.'

'Bij binnenkomst op het evenement is de eerste indruk het ontvangst. Zorg dat de registratie aan de ingang van de locatie vlot verloopt en dat de bezoeker daar al blij van wordt. Een professionele balie met gastvrij personeel om de bezoekers te ontvangen is het visitekaartje van de organisatie!'

Kort na het evenement wordt er een enquête verstuurd om de tevredenheid van de bezoekers te polsen, ook dit wordt gedaan door de registratiepartner. Maak daarbij een kans van de no-show lijst. 'Deze groep wordt vaak vergeten en kan in een enquête voor waardevolle informatie zorgen.'

### Wat zijn de registratietrends in 2017?

'Wij zien dat steeds meer evenement werk maken van het registreren van bezoekers. Het registreren is allang niet meer alleen het verkopen van een kaartje of het trekken van zoveel mogelijk bezoekers. Weten wie het evenement bezoekt is belangrijk geworden. Bijvoorbeeld screening van de bezoekerslijst i.v.m. beveiliging wordt steeds belangrijker. Ook het meten

van het aantal bezoekers en dit afstemmen met de catering om verspilling tegen te gaan. Samenwerking tussen verschillende disciplines wordt steeds belangrijker. De gast/deelnemer/bezoeker is kritisch en wil vooraf weten waaraan men de kostbare tijd besteedt. Organisatoren stimuleren de interactie tussen partijen, de registratiepartner is hierbij een steeds belangrijke spil. Een trend die zich door zal zetten is het gebruik van een eventapp. Deze moet dan wel steeds persoonlijker worden en gekoppeld zijn aan het registratieproces want de bezoeker installeert een app alleen als dit meerwaarde geeft. Wij merken dat evenementorganisatoren en opdrachtgevers op het evenement zelf steeds vaker de bezoeker wil attenderen, verrassen en monitoren. Als dat op de juiste wijze gebeurt kan het een win-win-win opleveren', aldus Edwin Hendriks van deRegistratiebalie.

### Waarom deRegistratiebalie als registratiepartner?

deRegistratiebalie biedt een compleet pakket van online tools voor en rond deelnemersregistratie aan evenementen, van beurzen, congressen en festivals, tot feesten, uitreikingen en gala's. Samen met de evenementorganisator zoeken we naar een passende oplossing. Naast het technische gedeelte staan we ook fysiek op het evenement om de ontvangst in goede banen te leiden. Je werkt tijdens het gehele traject samen met een vaste contactpersoon die meedenkt over de meerwaarde voor het evenement en zo onderdeel wordt van het eventteam.

### Meer weten over de mogelijkheden voor jouw event?

Neem dan contact op met deRegistratiebalie via 0348-425667, of kijk voor meer informatie op [www.deregistratiebalie.nl](http://www.deregistratiebalie.nl) of kom naar de workshop op de EventBranche borrel van 20 maart as.