

U organiseert binnenkort een zakelijk evenement:

- Congres / Symposium
- Vakbeurs
- Productpresentatie
- Salesmeeting
- Sales-kickoff
- Fundraising-gala
- Klantendag

Dit zijn allemaal evenementen met een duidelijk commercieel doel.

S4Events zorgt met originele ideeën en slimme tools, dat uw investering aantoonbaar rendeert.

Ieder z'n vak.

Laat deze belangrijke live-communicatie over aan een professioneel evenementenbureau.

S4Events : de frisse wind door uw event!

S4Events is sinds 2011 hét verfrissende evenementenbureau: nieuw en vernieuwend met een schat aan ervaring en referenties! Wij kunnen niet wachten om onze originele ideeën met u te delen.

U bent op zoek naar een full service evenementenbureau dat u alle zorgen uit handen neemt. S4Events weet de vertaalslag te maken van uw wensen naar een overtuigend evenement. Bel ons voor een vrijblijvend persoonlijk gesprek, waarbij wij met een hoofd vol ideeën en een presentatie vol foto's samen brainstormen over de inhoud van úw evenement.

Wij ontwikkelen, produceren en regisseren de meest uiteenlopende evenementen voor het bedrijfsleven en overheid: van personeelsfeest tot fundraising-gala, van bedrijfsopening tot productintroductie en van vakbeurs tot weekendje-weg.



Onze S4Events werkwijze

1. De kennismaking:

Wij komen graag persoonlijk kennismaken met u en uw organisatie. Dit is belangrijk, omdat wij hierdoor weten, welk evenement het beste aansluit bij uw ideeën, doelgroep, doelstelling en budget. Wij brainstormen samen, zodat het eindproduct echt úw evenement wordt.

U hebt één vaste contactpersoon: geen ruis op de lijn dus.

2. Concept en creatie:

Na de kennismaking gaan wij aan de slag. Elk evenement wordt op maat ontworpen. Wij vertalen uw boodschap naar originele, niet alledaagse en pakkende ideeën. U ontvangt snel een gedetailleerde offerte met kostenbegroting, zonder stelposten.

3. Productie:

Pas na uw akkoord sluiten wij de contracten met onze leveranciers. Tot aan het tekenen van het contract is ons werk vrijblijvend en zonder verplichtingen. Daarna gaan wij aan de slag met culinaire invulling, technische- en logistieke plannen. Er wordt niets aan het toeval overgelaten.

4. Uw evenement:

U geniet met volle teugen van uw evenement, samen met uw gasten! Uw S4Events contactpersoon zorgt immers dat alles volgens schema verloopt. Wij streven er altijd naar om voor u een evenement te organiseren, dat nog tijden in het geheugen van uw gasten voortleeft.

5. Evaluatie

Ons doel is de lange termijn relatie. Daarom is het onze missie om úw verwachtingen te overtreffen, zodat een evaluatie leidt tot de planning van een volgend geslaagd evenement.



Waarom u kiest voor S4Events

Tijdens de voorbereidingen van uw evenement wordt u volledig ontzorgd. De specialisten van S4Events nemen alles graag van u over. Wij denken met u mee, ontwerpen en zijn ter plaatse aanwezig voor een perfecte uitvoering. S4Events kent als geen ander het complete aanbod in Nederland: locaties, cateraars, artiesten, licht-, geluid-, decor- en meubilairleveranciers. Aangezien wij geen vaste contracten hebben met leveranciers, weten wij altijd de juiste leverancier te vinden voor de praktische uitvoering van het creatieve plan. Weten wie, in welke tak van sport uitblinkt, is onze core-business!

Door slim te werken en gebruik te maken van digitale media, cloud-software en kundige freelancers, houden we onze kwaliteit hoog en onze kosten laag. Daar profiteert u van!

Het belang van evenementen

Het belang van evenementen in het bedrijfsleven en maatschappij neemt toe. Evenementen maken een steeds serieuzer onderdeel uit van uw marketing-communicatie mix. S4Events zorgt voor relevante communicatie die uw gasten beléven. Dit kan door middel van (personeels)feesten, vakbeurzen, digitale (social) media, guerilla marketing (flashmobs), productpresentaties, kick-of meetings incentives, etc. Bij ons is het event het stuk gereedschap waarmee de kern van uw boodschap, of product gecommuniceerd wordt. Wij brengen uw doelgroep en doelstelling duidelijk in kaart. Wij willen immers op het 'gevoel' van uw gasten inspelen. Het effect van de communicatie staat of valt met de emotie die we teweegbrengen. Een goed evenement veroorzaakt kippenviel door te horen, proeven, ruiken, voelen en beleven.

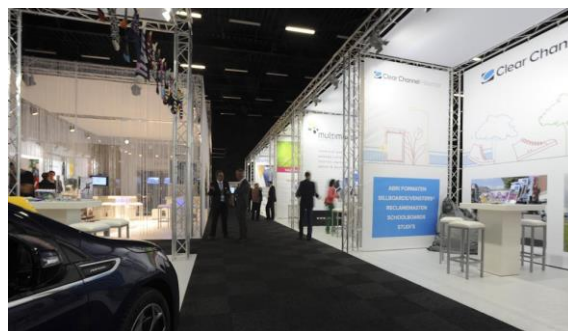
Beleveniscommunicatie is zoveel méér dan evenementen-organisatie.



Referenties

Hieronder een greep uit ons klantenbestand.

Details en contactpersonen geven wij u graag tijdens een persoonlijk gesprek.



Wanneer begint u met de planning

S4Events kan binnen een week een prachtig evenement voor u realiseren, als het moet zelfs binnen een dag. Maar liever nemen wij de tijd om uw evenement creatief te construeren en tot in de puntjes uit te voeren. Bovendien: hoe vroeger u begint hoe meer locaties en artiesten er beschikbaar zijn. Wij adviseren u om 6 maanden van tevoren reeds te starten. Indien u een evenement op een zaterdag in december plant, zelfs wel een jaar van tevoren.

Genodigdenlijst

Het samenstellen van deze lijst is tijdrovender dan u denkt. Vooral omdat het een zorgvuldige klus is. Iemand vergeten kan onvergeeflijk zijn. Vraag bij het samenstellen van de genodigdenlijst dan ook hulp van bijvoorbeeld de afdeling personeelszaken, de accountmanagers en de marketingafdeling. Vergeet bij een besloten-evenement naast de medewerkers (en eventueel partners) niet de gedeponeerden, commissarissen, parttimers, uitzendkrachten en gedetacheerde medewerkers. Bij een publieks-evenement kunt u naast (zakelijke) relaties ook afgevaardigden van gemeentelijke, provinciale en landelijke overheden of zelfs leden van het Koninklijk Huis uitnodigen. Wellicht is het passend om ook toeleveranciers, omwonenden en klanten van het bedrijf voor (een onderdeel van) het evenement te vragen.



Het uitnodiging-traject

Er is alle reden om juist de uitnodiging zorgvuldig te plannen en te laten 'knallen'. Uitnodigen is de kunst van het verleiden. Zodra uw gasten de uitnodiging ontvangen, moeten zij het idee hebben dat ze uw evenement niet mogen missen. U heeft veel energie gestopt in het samenstellen van een fantastisch event. Door dit goed en tijdig te communiceren naar de doelgroep, mag u een hoge opkomst verwachten. Verstuur de uitnodiging tijdig, zodat uw gasten de datum van het evenement vrij kunnen houden. Wanneer dit niet lukt, werk dan ten minste met een vooraankondiging (save-the-date).

Het juiste moment van versturen van de uitnodiging is ongeveer 8 tot 6 weken vooraf. De aandacht neemt toe als 2 à 3 weken van tevoren nog een herinnering verstuurd wordt. Zorg voor een eenduidige stijl in alle communicatie, waardoor de losse middelen direct geassocieerd worden met het evenement.

Ondanks alle ict oplossingen, heeft een gedrukte uitnodiging nog altijd een exclusief karakter.

Het registratie-traject

Registratie via internet is gemakkelijk en uitnodigend. Gasten kunnen hierop aanvinken of ze wel of niet komen, wel of niet met introducé, of reeds interesse hebben in een bepaald product. U heeft direct inzage in alle gegevens.

De website creëert meerdere contactmomenten in het aanlooptraject. Via implementatie van social-media zullen uw gasten vooraf al kennis met elkaar maken. Na afloop hosten wij foto's, hand-outs en opmerkingen van de gasten.

WASCO Anmelden via www.wasconeemteleiding.nl

In mei organiseert Wasco samen met meer dan 40 leveranciers de vakbeurs **WASCO NEEMT DE LEIDING! KOMT U OOK?**

Geachte relatie,
We nodigen u graag uit voor de Wasco Vakbeursdagen. Kom ook, laat u inspireren en zie hoe "Wasco de leiding neemt".

Hier moet ik bij zijn!
Meer dan 40 leveranciers laten u de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van verwarming, sanitair en onderdelen zien. Dit doen zij op een vakbeurs die qua aankleding en concept uniek is. Wasco neemt de leiding en zorgt ervoor dat u op een interactieve manier niets mist. Uiteraard is er voldoende te eten en te drinken, daarnaast wordt u verrast middels spectaculaire shows. Als klap op de vaarsij wordt er aan het eind van iedere beursdag een prijs verlot die ue komt zeker de moeite waard maakt!

Doe mee en win!

Ook naar de F1 Grand Prix van Italië? Doe mee met de beursquiz tijdens de vakbeursdagen en win! **HOOFDPRIJS**

Kom ook naar de Vakbeursdagen en maak kans op een 3-daagse stedentrip! **2e PRIJS**

OOK PROFITEREN VAN UNIEKE LEVERANCIERSAANBIEDINGEN? NOEG KORTINGEN!
Een dag voor de beurs worden deze speciale aanbiedingen persoonlijk naar u gestuurd. Deze aanbiedingen zijn alleen geldig voor bezoekers aan de beurs. Meld u direct aan op www.wasconeemteleiding.nl en profiteer!

Locaties & data

Lissabellhallen Zwolle Zwolle Dinsdag 14 mei 2013 van 16.00 uur tot 21.00 uur	Klokgebouw Eindhoven Eindhoven Donderdag 16 mei 2013 van 16.00 uur tot 21.00 uur	Schieffoort Rotterdam Rotterdam Donderdag 23 mei 2013 van 16.00 uur tot 21.00 uur	De Kromhoutal Amsterdam (Noord) Amsterdam (Noord) Dinsdag 28 mei 2013 van 16.00 uur tot 21.00 uur
---	--	---	---

Exposanten

WASCO www.wasconeemteleiding.nl info@wasco.nl 088 099 5000

View History Bookmarks Window Help

http://www... ://

ie Yahoo! Google Maps YouTube Wikipedia News (213) Popular ▾

kpn

home aanmelden spetregels informatie ebay veiling locatie

Aanmelden - formulier

Aanmelden Cash & Carry

Schrijf je hier in voor de Kunst Cash & Carrydagen op zondag 17 en maandag 18 mei. Op deze twee dagen houden we een exclusieve personeelsverkoop van een selectie stukken uit de KPN collectie. Deze verkoop is bestemd voor KPN medewerkers (EP en AP) en de medewerkers van KPN deelnemingen.

Uw gegevens?

Voornaam *
Tussenvoegsel
Achternaam *
E-mail *
Bedrijf en/of bedrijfs onderdeel
Registratienummer (indien bekend)

Ik kom alleen
 Ik kom met in totaal personen (inclusief mijzelf)

Klik de bezoektijd van je voorkeur aan. Wanneer een tijdstip volgeboekt is, dan staat dat erachter aangegeven.

Zondag 17 mei	Maandag 18 mei
<input type="radio"/> 11.00 - 12.00 uur VOL	<input type="radio"/> 09.00 - 11.00 uur
<input type="radio"/> 12.00 - 13.00 uur VOL	<input type="radio"/> 11.00 - 12.00 uur
<input type="radio"/> 13.00 - 14.00 uur VOL	<input type="radio"/> 12.00 - 13.00 uur
<input type="radio"/> 14.00 - 15.00 uur VOL	<input type="radio"/> 13.00 - 14.00 uur
<input type="radio"/> 15.00 - 16.00 uur VOL	<input type="radio"/> 14.00 - 15.00 uur
<input type="radio"/> 16.00 - 17.00 uur VOL	<input type="radio"/> 15.00 - 16.00 uur
<input type="radio"/> 17.00 - 18.00 uur VOL	<input type="radio"/> 16.00 - 17.00 uur



Toegangsbewijzen en bezoekerspassen

Na aanmelding ontvangen uw gasten direct hun e-ticket (voucher) per e-mail. Deze is voorzien van een bar- of QR code. Het scannen hiervan registreert elke bezoeker. U ontvangt direct na afloop de bezoekers-informatie (Go-show en No-show).

De database van de aanmeldingen, wordt automatisch op badges (bezoekerspassen) geprint, wederom voorzien van Bar- of QR codes. Gegevens uitwisselen gaat vervolgens met een druk op de knop!

WYSIWYG

WYSIWYG staat voor: What you see is what you get. Door exacte vloerplannen en 3D werktekeningen, is vooraf exact duidelijk wat u inkoopt. Niet alleen de afmetingen maar ook de look-and-feel en sfeer van een evenement.

Artist impressions kunnen vaak de emotie nog beter weergeven en zijn perfect voor het gebruik in uw uitnodiging.

Computeranimaties geven u de mogelijkheid om virtueel door uw evenement rond te lopen. Heeft uw branding het gewenste effect? Is de verlichting indrukwekkend? Zijn de stands uitnodigend?

Seeing is believing!

Uw eigen producten... maar dan anders

Zorg voor een feest der herkenning onder uw gasten. Gebruik uw eigen producten als decoratie, servies of glaswerk.



Praktische tips: beursorganisatie

S4Events organiseert, voordat de beurs van start gaat, een exposanten-vergadering om alle informatie aan de exposanten te geven, vragen te beantwoorden en duidelijk te maken wie de juiste contactpersonen zijn. Wij geven standhouders, tools, tips en tricks om hun investering maximaal te doen renderen.

De 15 tips van S4Events:

1. Het centrale informatiepunt.

Een speciale website vermeldt alle informatie, de standhouders én regelt automatisch de registraties en toegangs e-tickets.

2. Nodig uit op alle fronten

S4Events zorgt voor veel exposure offline en online. Een advertentie in een vakblad werkt, een informatief artikel werkt beter. Beide zijn te koop overigens.

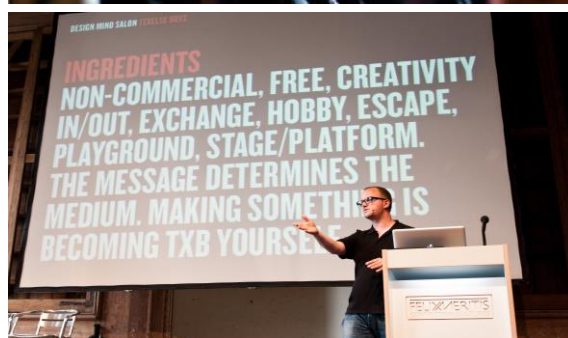
Wij zorgen voor content op de sites van alle exposanten en schakelen uw medewerkers in om op social media "viral" te worden. S4Events organiseert een Tweetup, een Facebook- of LinkedIn event.

3. Onthoud: bezoekers zijn lui!

Kauw voor en anticipeer. S4Events zorgt ervoor, dat de bezoekers geen haarbreed in de weg gelegd wordt. Als een locatie moeilijk bereikbaar is, zullen gasten wegblijven. Wij benadrukken de gratis uitrijkaarten en de hapjes en de borrel. Wij plannen start- en eindtijden filevrij.

4. Deel kennis

Een van de meest effectieve tactieken om kwalitatieve leads te genereren in een b2b-context is kennis delen via gratis whitepapers, e-books, rapporten, enz. Deze zijn uiteraard downloadbaar via de website onder vermelding van naam en firma. Hierdoor weet u vooraf reeds, waar de interesses van uw doelgroep liggen.



5. Organiseer wedstrijden

Een prijsvraag lokt gasten naar uw beurs en in de stands. S4Events heeft slimme ict toepassingen, zodat u achteraf precies weet, wie er in welke stand is geweest. Onschatbare informatie voor uw standhouders!

De prijsuitreiking is natuurlijk pas op het einde, waardoor u de bezoekers "vasthoudt".

6. 'Vind ik leuk'

Nodig uw bezoekers offline uit om uw product of dienst ook online 'leuk te vinden'. Benadruk het gemak van automatische updates via uw Facebook fanpage, twitter-account of LinkedIn koppeling. S4Events zal steeds meer online en offline interactie mengen. Wij kunnen bv. visitekaartjes verzorgen met de directe links of QR codes.

7. Wifi

S4Events zorgt voor een degelijke en gratis wifi-connectie. Wij leveren de laptops/tablets om uw gasten direct de gevraagde informatie te versturen. Na de beurs even nabellen of alles goed is aangekomen is dan reeds het beleefde 2e contactmoment.

8. Mini-conferentie of workshop

S4Events maakt op uw beurs een kleine zaal en laten een spreker een korte lezing geven. Wij plannen dit op regelmatige tijdstippen en kondigen het aan via de website, waarvoor gasten wederom kunnen registreren. Door de plaatsen beperkt te houden, lokken we met exclusiviteit.

9. Productlancering

Een van de voornaamste bezoekenredenen is nieuwe producten of technieken te leren kennen. Daarom is uw beurs dé gelegenheid voor een productlancering. Geef exposanten de ruimte hiervoor.

S4Events bedenkt graag een spectaculaire onthulling.



10. Pre-event contactmoment

Informeer uw bestaande cliëntèle op voorhand over de beurs. Zorg dat uw klanten weten dat hun contactpersoon er zelf zal staan.

11. De IKEA filosofie

"Als u zo loopt ziet u alles": 99% van de bezoekers volgt de route, S4Events ontwerpt één lange weg zonder kruisingen. Hierdoor garanderen wij de exposanten, dat elke beursbezoeker minimaal 1 x voorbij elke stand passeert.

12. De grote volksverhuizing

S4Events organiseert activiteiten op de uithoeken van de looproute. Daardoor motiveren wij de bezoekers, om enkele malen van de ene kant naar de andere kant te lopen (en dus wederom alle stands te zien). Wij plannen de tijdstippen van het openen van de buffetten en het starten van de borrel. Aan de andere kant van de beurs, plaatsen we een podium waar de indrukwekkende show plaats vindt, maar ook de productlancering, een bekende spreker en (tot slot) de prijsuitreiking.

13. Give aways en goodiebags

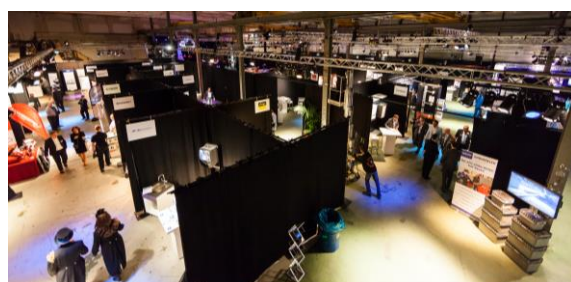
S4Events verzamelt alle gadgets, give-aways en folders en maakt beurstassen. Elke bezoeker ontvangt deze bij vertrek. Uiteraard denken we aan het (bedrukte) flesje water en de snack voor de terugreis.

14. De communicatietraining

S4Events traint uw accountmanagers en hostessen. Ze ontvangen, begeleiden naar de juiste stands, peilen de emotie en creëren hun eigen gunfactor. Het menselijke contact is onbetaalbaar, wij maken daar optimaal gebruik van.

15. Maak gebruik van de werkkostenregeling (WKR)

Uiteraard vallen zakelijke evenementen buiten de WKR. Misschien is het een goed idee om daar gebruik van te maken. S4Events organiseert graag na afloop van uw productpresentatie of symposium, nog een diner of feest voor het eigen personeel.



Tot slot

Evenementenorganisatie (waaronder beurzen) is ons vak. Met bovenstaande tips hebben we u al een heel stuk op weg geholpen, maar er is nog zó veel meer om aan te denken. Graag komen wij met een laptop vol foto's en een hoofd vol ideeën, naar u toe voor een vrijblijvende afspraak. Wij kunnen dan aan de hand van uw wensen en onze ervaring brainstormen over het concept van uw evenement.

S4Events B.V.
Oosterhoutlaan 3a
2012 RA Haarlem

Meld u aan [via deze link](#) en ontvang maximaal 4 x per jaar een email met het laatste nieuws over evenementen.

