

ROUND TABLES

Kennisessies



INHOUDSOPGAVE

1	ROUND TABLES	3
2	DEELNEMERSWERVING	10
3	CONTACT	12

WAAROM EEN ROUND TABLE?

Potentiële klanten staan steeds minder open voor commerciële informatie. Hoe zorgt u dat moeilijk bereikbare doelgroepen toch ontvankelijk zijn voor uw boodschap? Hoe komt u in direct contact met key-beslissers? Wij hebben hiervoor een doeltreffende oplossing: de Round Tables.

In het huidige tijdperk van informatie overload staan uw potentiële klanten steeds minder open voor commerciële informatie. Hoe dichterbij topniveau of hoe specifieker de functie, hoe moeilijker het wordt hen te bereiken. Hoe zorgt u dat deze doelgroepen toch ontvankelijk zijn voor uw boodschap? Middels onze Round Tables komt u in direct contact met deze key-beslissers.

Prospects van het hoogste niveau laten zich niet zomaar segmenteren. Bovendien zijn zij wars van commercie en niet of nauwelijks te benaderen via de reguliere ingangen van uw Accountmanagers. Deze beslissers vinden het vaak wél interessant om met vakgenoten van gedachten te wisselen over specifieke uitdagingen of kansen binnen de branche.

Dit inhoudelijke mechanisme van kennisdeling opent deuren die voorheen gesloten bleven voor uw salesorganisatie. U komt exclusief aan tafel met 8 tot 10 zeer specifieke beslissers in een interactieve, informele setting.

DOOR MET ELKAAR KENNIS EN ERVARING TE DELEN, BEGELEID DOOR EEN ONAFHANKELIJKE MODERATOR, ONTSTAAT EEN VAKINHOUDELIJKE DISCUSSIE WAARBIJ UW PROSPECTS WAARDERING KRIJGEN VOOR UW ORGANISATIE EN KENNIS.

WELKE MOGELIJKHEDEN ZIJN ER?

Onze 3 Round Tables

FYSIEKE ROUND TABLE

Een fysieke Round Table duurt ongeveer drie uur inclusief een informele lunch of diner.

Gedurende het eerste deel van de Round Table voeren we een interactieve discussie aan de hand van een aantal actuele, uitdagende thema's. Omdat uw commerciële proposities geen deel uitmaken van de discussie, voelen de deelnemers de ruimte om zich openlijk uit te spreken over de uitdagingen in hun branche. De discussie wordt in goede banen geleid door een onafhankelijke moderator. Dankzij deze werkwijze participeren de deelnemers actief, wat de relatie ten goede komt.

Vervolgens ontstaat er tijdens de besloten lunch of diner een informele sfeer, waardoor u aandacht kunt besteden aan de prospects.

DIGITAL ROUND TABLE

Een Digital Round Table vindt plaats via digitale communicatietools, zoals Skype en MS Teams. De sessie duurt ongeveer anderhalf uur, gevolgd door telefonische een-op-een afspraken met de deelnemers.

ROUND TABLE SMARTVIEW

Een Round Table SmartView gaat een paar stappen verder dan een reguliere Round Table. Een succesvolle (Digital) Round Table SmartView begint met een enquête onder de doelgroep die u wilt uitnodigen voor uw Round Table. De antwoorden zetten we om naar statistieken. Deze worden gebruikt als input om tijdens de Round Table een inhoudelijke discussie te voeren met professionals uit het vakgebied.

Na afloop maken we een verslag dat we delen met u, de deelnemers en degenen die de enquête hebben ingevuld maar niet aanwezig waren. Ook contacteren we de deelnemers en afwezigen voor een een-op-een afspraak met een van uw medewerkers.

WAT LEVERT HET OP?

Dankzij (Digital) Round Tables komt u in beeld bij hoogwaardige prospects die u via de reguliere verkoopkanalen niet bereikt. Bovendien leren zij u kennen als kennispartner die precies weet wat er speelt in de markt.

Er ontstaat een waardevolle relatie waardoor u relevant wordt voor eindbeslissers in de organisatie. U gaat zaken doen op het juiste niveau met professionals die weten wat u te bieden heeft.

Doelstellingen van een (Digital) Round Table

- Toegang verkrijgen tot een netwerk van eindbeslissers binnen een specifieke doelgroep
- Brug leggen tussen uw propositie en de actuele uitdagingen in de branche
- Interactief discussiëren met 8-10 topfunctionarissen
- Uw organisatie door kennisdeling positioneren als 'Thought Leader'
- Gekwalificeerde afspraken met prospects naar aanleiding van de sessie
- Genereren van new business

OVERZICHT ROUND TABLES

De verschillen

	Digital Round Table	Fysieke Round Table	Digital RT SmartView	Round Table SmartView
Aantal deelnemers	8-10	8-10	8-10	8-10
Sessieduur	1,5 uur	3 uur incl. lunch	1,5 uur	3 uur incl. lunch
Onafhankelijke moderator	✓	✓	✓	✓
Doorlooptijd voorbereiding	10 weken	10 weken	12 weken	12 weken
Vindt plaats op externe locatie	—	✓	—	✓
Vindt digitaal plaats	✓	—	✓	—
Inclusief lunch of diner	—	✓	—	✓
Inclusief verslaglegging	optioneel	optioneel	✓	✓
Telefon. 1-op-1 afspraken	✓	✓	✓	✓
Inclusief enquête	—	—	✓	✓

HAALBAARHEIDS- ONDERZOEK

HOE PAKKEN WE DIT AAN?

In de aanloop naar de Round Table voert Paddls een haalbaarheidsonderzoek uit. Dit onderzoek op managementniveau (30 uur) of directie- en c-level (40 uur), heeft als doel de afstemming tussen de gespreksonderwerpen en de interesses van de doelgroep te verifiëren. Gedurende deze periode wordt contact opgenomen met de beoogde doelgroep om de relevantie van het gekozen thema en de gespreksonderwerpen te achterhalen. De uitkomsten worden gedocumenteerd om zo nodig de uitnodigingen te wijzigen.

Op basis van de bevindingen stelt Paddls een rapport samen en geeft een advies uit:

- Groen licht: Paddls ziet voldoende raakvlakken met de geschreven invite en de topics die spelen bij de doelgroep. Mogelijk al eerste aantal deelnemers geworven.
- Oranje licht: Paddls ziet raakvlakken maar het thema of de gespreksonderwerpen moeten we getweekt worden om het beter werkbaar te maken.
- Rood licht: Paddls ziet een te groot verschil met de wens van de deelnemers en de huidige insteek.

VOORDELEN



- **BEGRIJP DE MARKT GRONDIG**
- **ONTDEK DE THEMA'S OP DE ROADMAP VAN DE DOELGROEP**
- **VALIDEER ONDERWERPEN EN THEMA'S VÓÓR VOLLEDIGE INZET**

HOE ZIET HET TRAJECT ERUIT VOOR FYSIEKE ROUND TABLES?

1 OPERATIONELE ZAKEN

- Teken van de samenwerkingsovereenkomst;
- Invullen en concretiseren doelgroepselectieformulier;
- Afstemmen van verschillende onderdelen zoals datum, locatie, verslaglegging en thema;
- Accorderen uitnodiging inclusief controle op relevantie, actualiteit en inspiratie van het programma.

2 HAALBAARHEIDS-ONDERZOEK

- Briefen Marketeers van Paddls;
- Onderzoeken van behoeften beoogde doelgroep en overeenkomsten met het topic en de gespreksonderwerpen;
- Opstellen van rapport met resultaten van het onderzoek;
- Advies m.b.t. overeenkomsten gekozen topic en de gespreksonderwerpen en behoeften doelgroep:
 - Groen licht: voldoende raakvlakken
 - Oranje licht: aanpassingen nodig
 - Rood licht: onvoldoende raakvlakken;
- No go/go op doorgaan van de Round Table;
- Werving eerste deelnemers.

3 VERVOLG WERVINGSCAMPAGNE

- Telefonisch uitnodigen van uw gewenste doelgroep en opvolgend e-mailen van de uitnodiging;
- Verzamelen stellingen en discussiepunten van deelnemers (2 weken van tevoren);
- Voorbespreken van de sessie met moderator en eventuele blogger, mindmapper etc.;
- Wekelijkse rapportage van de voortgang, waar u te allen tijde feedback op kunt geven;
- Vaststellen van maximaal twee afgevaardigden vanuit uw organisatie om het onafhankelijke karakter van de bijeenkomst te waarborgen.

4 ROUND TABLE

- Ontvangst van de deelnemers door de moderator (of desgewenst een gastheer of gastvrouw van Paddls);
- Deelname aan de Round Table door uw afgevaardigden.

DOELGROEPSELECTIE

Om ervoor te zorgen dat u de juiste doelgroep in het vizier krijgt, maken wij gebruik van onze professionele database. Op basis van uw selectiecriteria (branche, functie, organisatiegrootte en geografische voorkeur) maken wij een voorselectie.

U krijgt online inzage in deze lijst zodat u uiteindelijk tot een definitieve lijst van 200 personen komt die wij mogen benaderen voor uw Round Table.

BEGELEIDING DOOR EEN PRODUCER

De Producer is eindverantwoordelijk voor het project en tevens uw eerste aanspreekpunt. De Producer rapporteert op wekelijkse basis.



HOE ZIET HET TRAJECT ERUIT VOOR DIGITAL ROUND TABLES?

1 OPERATIONELE ZAKEN

- Teken van de samenwerkingsovereenkomst;
- Invullen en concretiseren doelgroepselectie-formulier;
- Afstemmen van verschillende onderdelen zoals datum en thema;
- Gezamenlijk afstemmen van enquête (bij SmartView);
- Leveren van input voor de uitnodiging door uw organisatie;
- Opstellen van de uitnodiging;
- Opstellen van korte PowerPoint-presentatie met onder andere de agendapunten.

2 HAALBAARHEIDS- ONDERZOEK

- Briefen Marketeers van Paddls;
- Onderzoeken van behoeften beoogde doelgroep en overeenkomsten met het topic en de gespreksonderwerpen;
- Opstellen van rapport met resultaten van het onderzoek;
- Advies m.b.t. overeenkomsten gekozen topic en de gespreksonderwerpen en behoeften doelgroep:
 - Groen licht: voldoende raakvlakken
 - Oranje licht: aanpassingen nodig
 - Rood licht: onvoldoende raakvlakken;
- No go/go op doorgaan van de Round Table;
- Werving eerste deelnemers.

3 VERVOLG WERVINGSCAMPAGNE

- Telefonisch uitnodigen van uw gewenste doelgroep en opvolgend e-mailen van de uitnodiging;
- Afnemen van de enquête (bij SmartView);
- Versturen van de Outlook uitnodigingen voor de Digital Round Table en de 1-op-1 gesprekken, naar de uiteindelijke deelnemers;

- Verzamelen stellingen en discussiepunten van deelnemers;
- Voorbespreken van de sessie met moderator;
- Wekelijkse rapportage van de voortgang, waar u te allen tijde feedback op kunt geven;
- Vaststellen van maximaal twee afgevaardigden vanuit uw organisatie om het onafhankelijke karakter van de bijeenkomst te waarborgen.

4 ROUND TABLE

- In de ochtend deelname aan de Digital Round Table door uw afgevaardigden;
- In de middag uitvoeren van de telefonische afspraken met de deelnemers door uw salesteam.

DOELGROEPSELECTIE

Om ervoor te zorgen dat u de juiste doelgroep in het vizier krijgt, maken wij gebruik van onze professionele database. Op basis van uw selectiecriteria (branche, functie, organisatiegrootte en geografische voorkeur) maken wij een voorselectie.

U krijgt online inzage in deze lijst zodat u uiteindelijk tot een definitieve lijst van 200 personen komt die wij mogen benaderen voor uw Digital Round Table.

BEGELEIDING DOOR EEN PRODUCER

De Producer is eindverantwoordelijk voor het project en tevens uw eerste aanspreekpunt. De Producer rapporteert op wekelijkse basis.

GROEI & ONTWIKKELING



Bij Paddls geloven we in de ontwikkeling van onze medewerkers. Zij zijn immers onze belangrijkste succesfactor. Onze mensen zorgen voor groei van de organisatie, maar andersom ook. Zo volgen al onze Marketeers een intern ontwikkelingsprogramma, de Paddls Academy, om te werken aan hun salesvaardigheden. En we beloven niet alleen doorgroeimogelijkheden, we creëren ze ook echt. Het oneindige groeipad noemen we dit.

Doordat onze medewerkers intern kunnen groeien, binden we talent langer aan ons. Tegelijkertijd stimuleren we een positieve vorm van verloop in de organisatie. Verschillende oud-medewerkers zijn inmiddels werkzaam bij onze klanten.

We zijn trots op onze Paddls Academy, die fungeert als een fantastische stroomversneller voor commercieel talent!

De Paddls Academy omvat niet alleen een uitgebreid inwerktraject voor nieuwe medewerkers, maar continue coaching en begeleiding. Learning by doing, daar geloven we heilig in bij Paddls.

DEELNEMERS- WERVING

Voor eigen events



HOE GAAN WIJ TE WERK?

DE JUISTE DOELGROEP OP JOUW EVENT

Het werven van kandidaten voor (corporate) events blijft voor veel ondernemingen een uitdaging. Het e-mailen van bestaande relaties is vrij eenvoudig geregeld, maar het bereiken van waardevolle prospects is een ander verhaal.

Paddls kan hierin ondersteuning bieden. Wij zorgen ervoor dat de juiste doelgroep deelneemt aan je evenement waardoor nieuw business binnen handbereik is en je bouwt aan een loyaal zakelijk netwerk.

WAAROM KIEZEN VOOR DEELNEMERSWERVING?



Ontlasten van je medewerkers.



Werven van specifieke doelgroepen.



Professioneel uitnodigingstraject.



Persoonlijke benadering van potentiële deelnemers.



Nieuwe prospects op jouw evenementen.

LET'S CONNECT. DEVELOP. GROW

Contact

Pim Böinck

Algemeen Directeur
commercieel@paddls.nl
+31 (0)76 800 60 00

www.paddls.nl

• **PADDLS**

