

EFFICIENT HOTEL PARTNER

“BIJ ONS DRAAIT HET OM PERSOONLIJKE AANDACHT EN VERBINDING”

Efficient Hotel Partner helpt al 22 jaar opdrachtgevers met het zoeken en boeken van de juiste hotels, vergader- en congreslocaties. Uiteraard gaat deze intermediair met de tijd mee door het inzetten van tools zoals een online bookingssysteem, maar het team belt elke online aanvraag persoonlijk na. “Persoonlijk contact tussen opdrachtgever, intermediair en locatie is juist nu een absolute must!”, aldus Kim van der Bogt.

Kim van der Bogt trad in september toe tot het team van Efficient Hotel Partner en is verantwoordelijk voor sales, marketing en het onderhouden van partnerships. Het aangaan van die partnerships met opdrachtgevers is één van de succesfactoren van het bedrijf. “Natuurlijk blijven we innoveren en regelen we tegenwoordig veel online, maar een computer en een softwarepakket kunnen niet achterhalen wat de essentie van een bijeenkomst is. Met welk gevoel sluiten de deelnemers de dag af? Wat is écht belangrijk? En daar ligt onze kracht! Wij bellen alle online aanvragen persoonlijk na om de essentiële details te bespreken en de drijfveren te achterhalen. Op die manier bouw je ook echt een langdurige relatie op. Mijn collega’s en ik geloven er stellig in dat die aanpak ons uniek maakt”

Elk teamlid van Efficient Hotel Partner heeft bovendien een achtergrond in de hospitalitybranche en de intermediair biedt ook zelf een locatie aan. “Dankzij de kennis en ervaring die we in huis hebben

en de Music Meeting Lounge - onze eigen training- en vergaderlocatie - weten we wat er bij het organiseren van een bijeenkomst komt kijken en hoe je diepgang aan een meeting toevoegt.”

STERK TEAM

Volgens Kim is persoonlijke aandacht actueler dan ooit. “Nu de meetingmarkt opnieuw is ingestort, is het belangrijk dat je als intermediair snel kunt schakelen en van meerwaarde blijft voor de opdrachtgever. Na een hoos aan aanvragen dit najaar, zagen we in één klap vrijwel alles uit de boeken verdwijnen na de laatste maatregelen. Natuurlijk doet het zeer wanneer je weken werk ziet vervliegen. De klap die de branche heeft gekregen was dit najaar overigens al pijnlijk zichtbaar, toen de aanvragen gelukkig weer in rap tempo toenamen, maar veel locaties door personeelskrapte die toestroom amper konden bijbenen. Gelukkig zijn wij altijd blijven werken aan een sterk team en hebben we ons team zelfs kunnen uitbreiden!”

PASSENDE OPLOSSING

Al mogen er gewoon bijeenkomsten plaatsvinden, toch kiezen veel bedrijven vanwege de bedrijfspolicy voor annuleren en verplaatsen. “Wij gaan als belangenbehartiger en bemiddelaar op zoek naar een passende oplossing. De ene boeker prikt liever een nieuwe datum, terwijl de ander gaat voor een online alternatief. Wij zijn niet bij de pakken neer gaan zitten en denken in mogelijkheden! Tijdens de eerste lockdown hebben wij onszelf ontwikkeld tot specialist op het gebied van online activiteiten en -pakketten. We hebben alle leveranciers benaderd, alles zelf uitgeprobeerd en de beste activiteiten en pakketten verzameld in ons online inspiratiemagazine. Door mee te bewegen met de markt laat je zien wat er nog wel mogelijk is, breng je positiviteit en blijf je relevant. Zo houden wij ook nu verbinding met de opdrachtgever én leveranciers.”

www.efficienthotelpartner.nl

