# Advies: Netwerkverbreding via mond-tot-mondreclame en relatie-evenement voor Zin

## Huidige situatie

Zin heeft een waardevol netwerk van oud-gasten, trainers en maatschappelijke partners, maar maakt hier nog onvoldoende gebruik van. Er is onduidelijkheid over hoe bestaande relaties actief ingezet kunnen worden om nieuwe gasten aan te trekken en duurzame samenwerkingen op te bouwen. Ook is er behoefte aan het versterken van de binding met het netwerk, zodat ambassadeurs Zin actiever promoten.

## Doelstelling

* Activeren van oud-gasten en relaties om mond-tot-mondreclame te stimuleren.
* Organiseren van een kleinschalig relatie-evenement om bestaande en potentiële samenwerkingspartners te verbinden.
* Uitbreiden van het netwerk en vergroten van de naamsbekendheid.
* Realiseren van extra boekingen en duurzame samenwerkingen.

## Strategie en aanpak

### 1. Mond-tot-mondreclame

* Persoonlijk benaderen van oud-gasten via e-mail, ondersteund door AI (ChatGPT) voor het schrijven van warme, persoonlijke berichten.
* Verzamelen en inzetten van getuigenissen en reviews van gasten voor communicatie via website en social media.
* Introduceren van een beloningssysteem, bijvoorbeeld kortingen of kleine attenties, om aanbevelingen te stimuleren.
* Volgen van reacties en opvolgen met gepersonaliseerde berichten.

### 2. Relatie-evenement

* Uitnodigen van 20–30 relevante contacten, zoals oud-gasten, trainers en maatschappelijke partners.
* Organiseren van een dagdeel met rondleiding, mini-workshop en gezamenlijke lunch op locatie.
* Faciliteren van netwerkgesprekken en bespreken van mogelijke samenwerkingen.
* Gebruik maken van AI-ondersteuning bij uitnodigingen en opvolging.

## Kostenanalyse (voor 2 maanden)

| **Kostenpost** | **Bedrag** | **Toelichting** |
| --- | --- | --- |
| Personeelskosten mond-tot-mond (2 uur/week) | €400 | 2 uur/week × 8 weken × €25 per uur |
| AI-ondersteuning (ChatGPT) | €50 | Schrijven e-mails, testimonials en follow-ups |
| Attenties voor ambassadeurs | €150 | Kleine cadeaus of kortingen |
| Drukwerk en communicatie | €75 | Voor social media en brochures |
| Catering relatie-evenement | €300 | Voor 20-30 personen |
| Materiaal relatie-evenement | €50 | Uitnodigingen, programmakaarten |
| Personeelskosten evenement (8 uur) | €200 | Voor voorbereiding en uitvoering |
| AI-ondersteuning uitnodigingen | €25 | Efficiëntie in communicatie |

**Totaal kosten:** €1.250

## Batenanalyse

### Verwachte extra boekingen:

* Mond-tot-mondreclame: 5 boekingen
* Relatie-evenement: 3 boekingen

### Waarde per boeking:

* 4 personen × 2 nachten × €87,50 = €700 omzet per boeking

| **Actie** | **Aantal boekingen** | **Totale omzet** |
| --- | --- | --- |
| Mond-tot-mondreclame | 5 | €3.500 |
| Relatie-evenement | 3 | €2.100 |
| **Totaal** | **8** | **€5.600** |

## Kosten-batenvergelijking

| **Kosten** | **Omzet** | **Winst** |
| --- | --- | --- |
| €1.250 | €5.600 | €4.350 |

Break-even ligt al bij 2 boekingen, waardoor deze investering een aantrekkelijke opbrengst biedt.

## Kwalitatieve effecten

* Sterkere binding met oud-gasten en partners.
* Meer ambassadeurs die Zin actief promoten.
* Positieve bijdrage aan naamsbekendheid en reputatie.
* Input voor content op website en social media via gastverhalen.
* Basis voor duurzame samenwerkingen en groei van het netwerk.

## Conclusie

Door gericht in te zetten op mond-tot-mondreclame en het organiseren van een relatie-evenement, kan Zin het netwerk op een kosteneffectieve manier verbreden en versterken. Met een investering van €1.250 over twee maanden wordt een omzetstijging van €5.600 verwacht, naast kwalitatieve voordelen zoals meer ambassadeurs en langdurige relaties. De inzet van AI zorgt voor efficiënte communicatie en tijdsbesparing bij het personeel. Dit maakt het een waardevolle en haalbare stap in het vergroten van de zomerbezetting en het versterken van het merk Zin.