worldmeetings.com

WHITEPAPER

10 redenen waarom de inkoop van vergaderingen loont

De inkoop van meetings is misschien niet uw eerste prioriteit. U heeft wellicht grotere projecten onder uw hoede. Maar het is er wel één die u op orde wilt hebben.

omdat iedere
meeting
beslissend is

10 redenen waarom de inkoop van vergaderingen loont

De inkoop van meetings is misschien niet uw eerste prioriteit. U heeft wellicht grotere projecten onder uw hoede. Maar het is er wel één die u op orde wilt hebben. Het liefst zonder al te veel moeite, maar wel met mooie besparingen.

We vertellen u daarom graag waarom het inkopen van vergaderlocaties ook lonend is voor u.

1. Besparing
U bespaart als inkoper meer dan u denkt. Het gaat dan niet alleen om directe besparingen op de vergaderlocatie, maar ook om de indirecte besparing dankzij een soepel lopend en geoptimaliseerd proces. Denk hierbij aan:

Directe besparingen:
- U bespaart omdat de intermediair met vergaderlocaties onderhandelt over de tarieven tijdens de inkoop
- Extra besparing dankzij onderhandeling tijdens het boeken
- Besparing door bundeling van volumes
- Besparingen op annuleringen door notificatie van de annuleringstermijn

Indirecte besparingen:
- U bespaart op de financiële afhandeling, dankzij centrale facturatie vanuit de intermediair
- De coördinatie van hotel- en/of meeting reserveringen kost veel minder tijd omdat die centraal loopt via de intermediair
- Het management stuurt op de kosten van externe meetings dankzij de juiste managementinformatie
- U bespaart op contractmanagement: de inkoop en het beheer van contracten

"In plaats van moeizaam rondkijken op Google, informeren bij collega's en bellen met locaties, biedt een boekingtool voor meetings, hotel-overnachtingen, events, restaurants en activiteiten precies datgene wat een boeker nodig heeft voor uw keuze."

2. Rust in het proces
U creëert rust in het proces omdat afdelingen samenwerken in plaats van langs elkaar heen.

Dat afdelingen zelf het initiatief nemen om achter vergaderlocaties aan te gaan voor hun meetings is te waarderen. Als inkoper heeft u echter altijd oog voor het totaalplaatje. U ziet dat deze werkwijze leidt tot een ongestructureerd proces. Zeeën van tijd gaan verloren met het zoeken van locaties. Afdelingen vinden opnieuw het wiel uit in het onderhandelen met locaties. De financiële afdeling moet dealen met verschillende crediteuren, factuurformaten en controles van afdelingen. Uw manager vraagt naar de bestedingen op het gebied van meetings, maar u en de financieel manager kunnen het hem niet eenduidig zeggen.

U weet dat u zoekt naar efficiëntie, eenvoud, soepelheid en overzicht. Dat is voor u inkoop. Het zijn niet alleen de directe besparingen, maar ook deze indirecte besparingen in geld en chaos die u als goed inkoper zoekt.

10-15%
Directe besparingen

3. Een tevreden financiële afdeling
Overzicht en inzicht. Dat is waar elke financiële afdeling van droomt. Voor strijdt. De heilige graal waar ze achterna jaagt. Niets is erger dan 100 facturen van 10 verschillende vergaderlocaties met wie 20 interne medewerkers verschillende afspraken hebben gemaakt die ook nog eens niet gedocumenteerd zijn.

Eén centraal aanspreekpunt voor de financiën is voor hen een verademing. Zij zullen daarom tevreden zijn met centrale inkoop.

8,1
Review cijfer boekers

4. Een geschikte vergaderlocatie vinden is eenvoudig
Graag bemoeit iedereen zich met het boeken van een vergaderlocatie. De één heeft goede ervaringen met locatie X. Een ander heeft gehoord van duurzame locatie Y. Maar een boekingtool van een intermediair zet de boeker achter het stuur. Met groot gemak kan die selecteren op locatie, afstand, nabijheid van OV. Ook kan de boeker een keuze maken op beleving van de locatie, duurzaamheid, en de grootte van de vergaderruimte, om maar enkele mogelijkheden te noemen.

Daarnaast krijgt de boeker onmiddellijk inzicht in prijzen en inhoud van meeting packages. Uiteraard kan zij vervolgens snel offertes van de gewenste vergaderlocaties aanvragen. Of de zaal direct vastleggen als die real-time beschikbaar is.

In plaats van moeizaam rondkijken op Google, informeren bij collega's en bellen met locaties, biedt een boekingtool voor meetings, hotelovernachtingen, events, restaurants en activiteiten precies datgene wat een boeker nodig heeft voor diens keuze.

5. Favoriete locaties altijd binnen handbereik
Niet alleen bewaart een boeker gemakkelijk zijn favoriete locaties, ook de organisatie kan sturen op te boeken locaties. Organisaties kunnen bijvoorbeeld de set van te boeken locaties verkleinen tot een selectie van preferente locaties. Ook kan men besluiten om locaties van voorkeur altijd bovenin de zoekresultaten te hebben. Op zulke data is niet te sturen in een standaardtool. Maar een B2B gerichte tool met custom mogelijkheden biedt dit wél. Een goed intermediair beschikt over deze mogelijkheden. Bovendien kent zij haarfijn de wensen van organisaties op dit gebied omdat het haar core business is.

6. Onderhandelingen door de specialist
Veel tijd, moeite en geld verspillen organisaties met onderhandelen over prijzen en randvoorwaarden, nadat gekozen is voor een locatie. En het zijn meestal niet de beste onderhandelaars die de gesprekken hierover voeren. Een intermediair op het gebied van meetings is echter specialist hierin. Zij kent de markt, de gebruiken, de prijzen. Hoeveel eenvoudiger is het voor zo iemand om goede onderhandelingen te voeren?

Dan koopt een intermediair ook nog eens groot in door bundeling van de volumes van al haar opdrachtgevers, en heeft ze ruime ervaring met mechanismen als pool-concepten.

De expertise van een intermediair bespaart u veel (geld, rompslomp, chaos, tijd).

7. Naadloze aansluiting op uw inkoopsysteem
Wanneer een intermediair koppelt met uw inkoopsysteem zullen uw interne klanten nog tevredener zijn. Het proces loopt immers nog soepeler. Vanuit haar eigen omgeving kan de boeker direct naar de boekingtool voor de perfecte vergaderlocatie. Na het boeken ontvangt het inkoopsysteem het ordernummer vanuit de boekingtool en vertelt daarmee dat de inkoop geslaagd is.

Hiermee worden meetings en overnachtingen inzichtelijk vanuit een centraal inkoop perspectief.

8. Facturatiesysteem
Op dezelfde manier kan ook uw facturatiesysteem deel uitmaken van de koppeling. Een goed intermediair stuurt facturen direct naar uw facturatiesysteem. Uw financiële afdeling zal blij zijn, omdat dit de manier is waarop ze het liefst werken. Het hele proces is op deze manier gestroomlijnd, en dat geeft rust.
Daar bovenop bespaart u mensuren als u dit vergelijkt met de situatie waarin afdelingen per locatie losse facturen indienen.

46%
Green Key boekingen

9. Uw data is veilig
Wanneer u kiest voor een intermediair, let dan ook op veiligheid. U wilt dat de gegevens van uw collega's veilig zijn. Let er daarom op dat een intermediair minimaal ISO 27001 gecertificeerd is. Dat zij regelmatig pentests uitvoert. En voortdurend de veiligheid van haar systeem in de gaten houdt.

Een goed intermediair neemt uw security-eisen serieus en is een sparringpartner voor u op dit gebied.

10. Eindelijk inzicht in bestedingen aan externe meetings
Veel organisaties ontbreekt het aan inzicht in wat ze besteden aan vergaderingen buiten de deur. De hoofdoorzaak is meestal dat afdelingen op eigen houtje locaties zoeken, boeken, en facturen verwerken. Een intermediair stroomlijnt dit proces, biedt mogelijkheden om op de juiste kostenplaatsen te boeken, en geeft overzicht omdat alles centraal is geadministreerd.

85%
Online boekingen

Uw management zal opgelucht zijn dat ook externe meetings eindelijk in control zijn.

Geinteresseerd in de inkoop van vergaderingen? We vertellen u er graag meer over.

Mirte Beugel
Manager Commercie

+31 (0)70 313 11 24
mbeugel@worldmeetings.nl

Meer informatie
Laan van Meerdervoort 50
2517 AM Den Haag
T. +31 (0)70 313 11 00
F. +31 (0)70 313 11 22
info@worldmeetings.nl
worldmeetings.com

Linkedin
twitter
facebook

worldmeetings.com