

Hoe vermarkt je jezelf als eventfreelancer?

Inleiding

Dat eventfreelancers de markt overspoelen kwam al aan bod in [eerdere artikelen van Events](#). Het heeft de samenwerkingsvormen in de evenementenbranche de afgelopen jaren sterk veranderd en zal dit vermoedelijk voorlopig ook blijven doen.

Er is duidelijk een maatschappelijke trend zichtbaar waarin meer behoefte is aan vrijheid, flexibiliteit, ondernemerschap en diversiteit in werken. Vanuit de freelancer zelf is dit een optelsom van wensen en behoeften plus de motivatie deze keuze dus te maken.

Maar welke factoren vanuit de vraagkant bepalen de keuze voor de inzet van freelancers? Hoe speel je daar als freelancer op in, oftewel hoe vermarkt je jezelf als (startende) freelancer en hoe kom je aan voldoende en passende [opdrachten](#)?

Vanuit de bureaunkant

Vanuit de bureaunkant geeft het enerzijds kansen om expertise in te huren exact op onderdelen waar de behoefte op dat moment ook echt ligt. Daarnaast kunnen de pieken en dalen in de workflow flexibel worden opgevangen. Alles geheel naar gelang het type en aantal aanvragen naar events op dat moment.

Daarbij komt dat we in de evenementenbranche, meer dan in veel andere branches, erg gewend zijn om per project de 'ingrediënten' op maat te combineren. We brengen voor de uitvoering meestal verschillende samenwerkingspartners bij elkaar om tot het optimale eindresultaat te komen. En die mix van ingrediënten is voor geen event hetzelfde. We zijn als het ware de aannemer die een team samenstelt met een loodgieter, elektricien en timmerman, die voor dát 'huis' de beste match zijn.

We zijn in de basis al gewend om de losse 'ingrediënten' per event zorgvuldig samen te brengen. Waarom zouden we dan ook niet de organisatorische of creatieve kant (deels) flexibel maken? Dit is dan ook een van de redenen waarom de groei van freelancers zo populair is in de evenementenbranche.

Vanuit de opdrachtgever

Ook opdrachtgevers doen op grote schaal een direct beroep op freelancers. Zo huren zij een eventprofessional in als flexibele schil, gebaseerd op de behoefte aan expertise of extra capaciteit. Bijvoorbeeld in een jubileumjaar of een event wat qua logistieke omvang of creatieve invalshoek iets meer vergt dan de vaste bezetting (op dat moment) kan handelen. Vaak worden freelancers dan als een verlengstuk van de afdeling Marketing en Communicatie, de Eventafdeling of soms ter ondersteuning van het secretariaat ingezet.

De keuze voor een freelancer ten opzichte van een eventbureau zal in deze gevallen soms gebaseerd zijn op de wijze waarop het verlengstuk wordt gezien. Vaak is de gedachte bij en de keuze voor het inzetten van een freelancer, dat deze meer onderdeel van een intern team uitmaakt. Terwijl bij het inzetten van een bureau het event vaker in zijn geheel wordt uitbesteed. Dat laatste maakt dat de

kwetsbaarheid van de inzet van één persoon (de freelancer) op een bepaalde manier minder groot is, omdat intern dan vaak ook meerdere personen concreet onderdeel zijn van de productie.

Bij de inzet van een bureau liggen de verantwoordelijkheid en het risico volledig bij het bureau. Als dit bureau een eenmanszaak is, is er een bepaalde kwetsbaarheid. Tenzij er altijd een tweede persoon (mogelijk zelfs een freelancer die vanuit de eenmanszaak tijdelijk wordt betrokken) volledig op de hoogte is en daarmee een back-up functie vervult. Een essentieel verschil dus tussen de inzet of rol van enerzijds een freelance eventprof of anderzijds een bureau, zowel vanuit zowel de opdrachtgever als vanuit de freelancer.

Bij het inzetten van een freelancer blijft het risico en de eindverantwoordelijkheid naar derden bij het bedrijf zelf liggen en wordt de freelancer doorgaans enkel voor een uurtarief voor zijn/haar diensten ingezet.

Wil je contact leggen met andere freelance eventprofessionals? Bezoek ons [freelancer platform](#).

In 6 stappen naar freelance eventprof!

1. Ondernemer en/of eventprof?

Als je nog in de fase zit van het overwegen om de stap naar freelancen te maken, zul je je ook afvragen of de weg naar vrij-werken wel op alle onderdelen bij je past. Je bent misschien een super eventmanager, en de voordelen van freelancen in vrijheid en flexibiliteit in keuzes is voor velen van ons wat lonkt, maar de weg naar 'free' vergt ook een behoorlijke dosis ondernemerschap en komt samen met meer consequenties:

- Kun je bijvoorbeeld tegen de risico's en onzekerheden en schommelingen in inkomsten?
- Je zult je eigen opdrachten moeten binnenhalen, hoe sales driven ben je? Een essentiële vaardigheid voor succes. Ben je in staat jezelf te verkopen en heb je een idee hoe je aan je opdrachten denkt te zullen komen om voldoende continuïteit tegemoet te zien?

Kijk voor freelance opdrachten bij onze [freelance EventJobs](#).

- De financiële/administratieve gevolgen; het financiële vangnet is niet meer zo vanzelfsprekend. Naast de administratieve zaken die je zakelijk nu zult moeten oppakken, is het sociale vangnet zoals je dat gewend was ineens verdwenen en moet je zelf de nodige voorzieningen treffen.
- In welke mate word je blij van zelfstandig werken en snelle wisselingen in 'collega's' of zul je mogelijk de vastigheid en steun daarin missen?
- In welke mate kun je de verantwoordelijkheid aan? Je staat er gevoelsmatig soms meer alleen in, dan wanneer je officieel onderdeel bent van een vast team.
- Ben je gedisciplineerd genoeg om binnen de vrijheid en flexibiliteit je eigen 'motor' te zijn? Kortom, ben je vooral eventprof of ook écht voldoende ondernemer om deze samen te laten smelten?

2. Welke freelance-pet past jou?

Je kunt pas gaan vermarkten als je weet wát je gaat vermarkten. Alleen dan kun je de juiste doelgroep segmenteren en de marketing van 'product jij' goed vormgeven. Welk type freelancer ambieer je vooral te zijn?

- Ben je de creatieve conceptbedenker of vooral facilitaire ondersteuning?
- Ben je sterk in relatiebijekomsten of juist personeelsfeesten, teamuitjes of zakelijke meetings?
- Waar ligt je ervaring, kunde en kracht en waarmee kun je je onderscheiden van anderen? Met andere woorden: wat is jouw persoonlijke USP in het *product jij*?
- Wil je als freelancer bij voorkeur bij bureaus werkzaam zijn of juist rechtstreeks bij opdrachtgevers?
- En liever bij grotere organisatie of kleinere? Profit of non-profit?
- Wil je korte opdrachten doen of juist liever langere klussen? En één grote opdracht tegelijk of juist diverse kleinere die naast elkaar uitgevoerd kunnen worden? Met andere woorden: waar liggen je eigen wensen en in hoeverre verwacht je dat het haalbaar is deze ook zo na te streven?

Kanttekening hierbij is dat je je uiteraard deze vraag moet stellen en doelbewust te werk moet gaan, maar dat de praktijk vaak ook vanzelf uitwijst welke richting bij je past. Het is voor een groot deel ook 'gewoon beginnen' en in de loop der tijd ervaren wat bij je past en welk type opdrachten het makkelijkst op je pad komen.

3. Je netwerk als springplank

Uit je netwerk komen de meeste starters doorgaans de eerste opdrachten; vanuit mensen die je kwaliteiten kennen, onbetwist vertrouwen in de resultaten hebben. Een stukje gunfactor is hierbij zeker ook niet onbelangrijk. Na je eerste opdrachten is het vervolgens makkelijker op basis van een groeiend portfolio vervolgoopdrachten te genereren. Je referenties helpen je het vertrouwen breder uit te rollen en potentiële opdrachtgevers aan de hand van voorbeeldcases te overtuigen. Essentieel is hierbij uiteraard je ervaring, bekendheid en zichtbaarheid binnen de branche op het moment van de start van je freelance tijdperk.

4. Spread the word!

Potentiële opdrachtgevers moeten je ook buiten je netwerk om kunnen vinden. Zorg daarom voor zichtbaarheid middels onder meer online marketing, via social media, en bijvoorbeeld een duidelijk [profiel als freelancers](#) op platforms als dat van Events.nl.

Bouw daarnaast continu aan je netwerk: zoek collega freelancers op om te sparren en mogelijke samenwerkingen aan te gaan waarbij je elkaar de bal kunt toespelen. Bovendien heb je wellicht soms de behoefte om ervaringen en ideeën uit te wisselen en inspiratie bij elkaar op te doen.

Voor het laatste nieuws en inspiratie door vakgenoten kun je ook terecht op ons [freelancer platform](#).

5. Kwaliteit als keurmerk voor de toekomst

Wat houd je ook op lange termijn in de race? Het toverwoord daarbij is kwaliteit! Als je ongekende kwaliteit biedt, zal men je waar mogelijk weer terugvragen of elders aanbevelen. Het streven: uit een opdracht komt een opdracht. Bovendien zul je jezelf als kaf van het koren moeten scheiden. Er is veel concurrentie en omdat er geen officiële certificering of iets dergelijks is, zijn er freelancers van allerlei gradaties, wat zich op papier niet altijd even duidelijk toont. Maak je beloften waar en beter nog, overtref de verwachtingen van jouw klanten. Jouw kwaliteitskeurmerk zijn je opdrachten voor de toekomst.

6. Continueren, uitbouwen en finetunen

Als het je is gelukt je eigen zaak op de rit te krijgen, ga je dit continueren, uitbouwen en finetunen. Wanneer je midden in een opdracht zit die je werkweek opslokt, zal het soms lastig zijn tijd te maken voor het werven van een volgende opdracht. Toch is dit enorm belangrijk voor de continuïteit van je bedrijf (tenzij dit de vrijheid is die je kunt veroorloven). Wellicht lukt het je om een aantal opdrachtgevers te combineren, waarbij de opdrachten parallel lopen of zelfs deels in elkaar overlopen. Gaandeweg heb je misschien het type freelancer dat je wilt zijn bijgesteld, kun je je profiel verfijnen. Hopelijk lukt het je om de wijze waarop je de opdrachten combineert zodanig vorm te geven, dat dit de vrijheid en flexibiliteit geeft die je bij de eerste stap voor ogen had, zonder dat financiële onzekerheid je parten speelt.

De toekomst

Kortom, het leven als freelance eventprof biedt vandaag de dag mooie kansen vanuit de vraagkant. Zowel vanuit de bureaunkant als vanuit opdrachtgevers rechtstreeks. De groei die we hierin zien, zal zich voorlopig doorzetten. Zo ook vanuit de aanbodkant. Het aantal en de diversiteit aan freelancers is groot. Zorg ervoor dat je het [type opdrachten](#) krijgt dat je zoekt, je [vindbaar bent](#) en je opdrachten waarmaakt. Dat, gecombineerd met voldoende ondernemerskwaliteiten om de continuering ook op lange termijn veilig te stellen, moet een 'vrij' leven opleveren.

Een mooi landschap vol mogelijkheden om je in te begeven! Althans... voor wie naast eventprof ook de pet van ondernemer in de kast heeft liggen!

Wil je jezelf meteen onder de aandacht brengen bij de duizenden eventleveranciers en opdrachtgevers die dagelijks www.events.nl bezoeken? [Bekijk hier](#) de mogelijkheden.

Door: Lenny Klaassen

info@effectivents.nl

effectivents.nl

Trainingen in Eventmanagement