

20 complimenten voor een prikkie

16-05-2014 13:53



*Er was eens een animatieteam met wilde plannen... Daar begon dit verhaal mee vorige zomer op één van onze werkplekken op de camping. Het door ons geplaatste animatieteam had een Oosterse show op het programma staan waar ze enthousiast mee aan de slag gingen. Na een brainstorm over de inhoud, kleding en het decor ontstonden de wilde plannen. Om ze uit te voeren was er echter 1 probleem, ze hadden geld nodig. Niet veel, maar toch. **Mogen we geld uitgeven?** Het team stapte naar de campingbaas en vroeg om een twintig euro. De eigenaar wilde uiteraard graag weten wat ze ermee gingen doen. Hij besloot dat het niet elke week de bedoeling was, maar dat hij voor deze show wel een bijdrage wilde doen. Het bleek een goede beslissing. **Van niets iets maken** Het animatieteam ging met het decor aan de slag. Ze kochten op de markt een groot wit doek dat samen met de kinderen werd beschilderd als decordoek. Via marktplaats regelden ze een groot gratis tapijt voor op het podium en kochten ze 4 klamboes voor in de zaal. Ze maakten met de kinderen tijdens de knutsel 80 lampionnen en deden er waxinelichtjes in. Met kerstverlichting versierden ze de zaal. De verkleedkleding werd geleend en met sjaals maakten ze tulbanden voor op het hoofd. Wierrook stokjes zorgden voor een heerlijke Oosterse geur en er werd appelthee geschonken bij*



binnenkomst. Je zelfs kon bij aankomst een 'henna tattoo' van schmink laten zetten.

Minimaal 20 complimenten Doordat het team veel decorstukken samen met de kinderen maakten, waren die vervolgens net zo enthousiast als het team. Samen hielden ze een promotietocht over het park met zelfgemaakte flyers en een CD met passende muziek. Ouders werden opgetrommeld en er werd flink veel promotie gemaakt voor de show. Op de avond van de show zat de zaal bomvol, het zag er spectaculair uit. En doordat de 5 zintuigen werden geprikkeld, was het publiek echt even in India. De show verliep volgens het spelshow principe, met diverse spellen en vragenrondes voor het publiek. Nadat de show was afgelopen, was het publiek erg enthousiast. Iedereen zag hoeveel moeite er in het decor was gestoken. Gasten vonden het prachtig en de eigenaar was al net zo enthousiast. Na de show kwamen er minimaal 20 gasten bij het team en de ondernemer om hun complimenten over te dragen voor een geweldige avond. **Ambassadeurs voor je park** En juist daar gaat het om, dát is de moraal van dit verhaal. Door 20 euro extra uit te geven en het animatieteam

niet af te remmen, kwam dit alles tot stand. Wij zijn van mening dat ondernemers veel invloed hebben op de kwaliteit van een animatieteam. Worden ze gemotiveerd door een ondernemer en krijgen ze kansen? Dan zullen entertainers eerder dit soort dingen groot aanpakken. Het resultaat is dan je gasten een prachtige avond hebben. Maar dat natuurlijk niet alleen. Je verandert deze gasten in ambassadeurs. Zij vertellen namelijk op verjaardagen dat er op jouw park een geweldige show werd gegeven, en dat er zo'n gezellige sfeer hing. Zij schrijven positieve reviews over jouw park op internet en Social Media. Mond tot mond reclame blijft toch het krachtigst. Bekijk dus eerst je kansen voordat je direct 'nee' roept tegen extra kosten, het zou je zomaar extra gasten op kunnen leveren voor volgend jaar. En dat alles voor een bedrag van € 19,65... *Dit artikel is geschreven door: Wendy Oude Veldhuis van Animatiewerk.nl. Animatiewerk.nl verzorgt animatieteams en animatieprogramma's op vakantieparken.*

Bureau Snugger