

GASTENKIT

Geef je gast de mic.

De teksten om een podcastgast uit te nodigen, te briefen en toestemming te vragen. Kopieer ze, vul de haken in, verstuur.

01 De uitnodiging

02 De toestemming

03 De briefing

04 15 interviewvragen

05 Na de opname

ZO GEBRUIK JE DEZE KIT

Van uitnodiging tot bedankje.

Vijf stappen, in deze volgorde. Alles tussen vierkante haken vul je zelf in.

1 **Uitnodigen** — 01 DE UITNODIGING

Vraag om een ja, niet om een belletje. Ongeveer 40 minuten, online opgenomen.

2 **Toestemming** — 02 DE TOESTEMMING

Met de uitnodiging of de briefing, voor de opname. Een "akkoord" per mail is voor de meeste shows genoeg.

3 **Briefen** — 03 DE BRIEFING

Het onderwerp, drie of vier vragen, de link en de opstelling. Niet de hele lijst.

4 **Opnemen** — 04 DE VRAGEN

Eén beslissing tegelijk. Vraag door zodra de gast iets concreets noemt.

5 **Bedanken en delen** — 05 NA DE OPNAME

Dezelfde dag. Daarna de aflevering, de clips en de naam van de gast op je gastenpagina.

Wie nodig je uit

Kopers

De mensen aan wie je wilt verkopen. De uitnodiging zelf opent al een deur.

Mensen die je kopers vertrouwen

Een revenue manager, een hoofd HR, een directeur met een verhaal.

Je eigen klanten

Over wat er in hun werk veranderde. Houd het bij hen, anders wordt het een reclame die niemand afkijkt.

01 · SJABLOON

De uitnodiging

Houd de uitnodiging kort. Zeg waarom juist deze persoon, waar het gesprek over gaat, hoe lang het duurt en wat de gast er daarna aan heeft. Vraag om een ja, niet om een belletje om het te bespreken, en eindig met een manier om nee te zeggen.

Onderwerp: Te gast in [naam van de show]?

Hoi [voornaam],

Ik presenteer [naam van de show], een show voor [wie er luistert] over [onderwerp]. Ik zou je graag als gast hebben om te praten over [wat je deed, in één regel].

Het is een gesprek van ongeveer 40 minuten, online opgenomen. Geen slides, en geen voorbereiding behalve een korte briefing die we je sturen. Je kiest hier een tijd: [link om te boeken].

Daarna krijg je de hele aflevering en je eigen clips om te delen.

Zin om mee te doen?

[je naam]
[functie, bedrijf]
[postadres van het bedrijf]

Niets voor jou? Antwoord met "nee" en je hoort niets meer van me.

MAIL OF LINKEDIN?

Een uitnodiging aan een zakelijk contact kan gelden als marketingmail, ook als het over een podcast gaat. In Nederland, Duitsland en de rest van de EU zijn de regels voor ongevraagde mail streng, dus daar nodigen wij uit via LinkedIn en ons eigen netwerk. In het VK mag je een bedrijf mailen, maar eenmanszaken en vennootschappen tellen als personen. In de VS zeg je wie je bent, zet je een postadres in de mail en bied je een manier om af te melden. Dit is hoe wij werken, geen juridisch advies.

02 · SJABLOON

De toestemming

Vervang de stukken tussen vierkante haken. Dit is een startpunt, geen juridisch advies: zit je show in een gereguleerde sector of wil je betaalde advertenties met gasten, laat er dan een jurist naar kijken.

TOESTEMMING GAST

Show: [naam van de show], gemaakt door [bedrijfsnaam] (“de show”)
Opnamedatum: [datum]

Ik doe mee aan een opgenomen gesprek voor de show. Ik ga ermee akkoord dat de show:

1. mijn stem en beeld opneemt tijdens het gesprek;
2. de opname monteert en publiceert als aflevering op podcastplatforms, YouTube en de website van de show;
3. delen ervan gebruikt als clips, quotes, quotekaarten, een transcript en een geschreven artikel, op de website en sociale kanalen van de show, ook om de show te promoten;
4. mijn naam, functie, bedrijf en de foto die ik aanlever bij al het bovenstaande gebruikt.

Ik doe mee zonder vergoeding. De opname is van de show.

Wil ik dat er een stuk uit gaat, dan laat ik dat de show binnen 7 dagen na de opname weten, voordat de aflevering is gepubliceerd. Na publicatie kan ik de show altijd vragen een clip of quote te verwijderen.

De show gebruikt mijn persoonsgegevens alleen voor de bovenstaande doelen en bewaart ze volgens haar privacyverklaring.

Naam:
Functie en bedrijf:
Mail:
Akkoord (handtekening, of antwoord “akkoord” per mail):
Datum:

WANNEER JE HET STUURT

Met de uitnodiging of de briefing, voor de opname. Een antwoord “akkoord” per mail is voor de meeste shows genoeg; bewaar het bij de opname. Vraag het opnieuw als je de opname later voor iets nieuws wilt gebruiken, zoals een advertentie.

03 · SJABLOON

De briefing

Eén mail, een paar dagen voor de opname. Stuur de drie of vier vragen waarmee je wilt openen, niet de hele lijst: een gast die elke vraag vooraf ziet, gaat repeteren.

Onderwerp: Je opname voor [naam van de show] op [datum]

Hoi [voornaam],

Fijn dat je meedoet. Hier staat alles voor [datum, tijd en tijdzone].

Het onderwerp: [één regel]

Wat ik wil vragen:
1. [vraag]
2. [vraag]
3. [vraag]

Het duurt ongeveer 40 minuten. Doe hier mee: [opnamelink]

Voor we beginnen:
– Koptelefoon op. Oordopjes met draad zijn prima.
– Laptop aan de stroom, andere apps dicht, meldingen uit.
– Een kleine ruimte met zachte dingen erin, zoals gordijnen of een bank.
– Licht voor je, camera op ooghoogte.
– Blijf in de sessie nadat we stoppen, tot de upload klaar is.

Wil je voor de opname met "akkoord" antwoorden op de toestemming hieronder?
[toestemming]

Tot snel,
[je naam]

WAAROM ÉÉN SPOOR PER PERSOON

Staat elke stem op een eigen spoor, dan kan de editor iemands niveau verlagen, een hoest weghalen of iemand wegknippen die door de ander heen praat, zonder de rest aan te raken. Op één gemengd spoor raakt elke ingreep iedereen.

04 · SJABLOON

De interviewvragen

Vervang de stukken tussen haken, houd de vragen die bij je gast passen en laat de rest weg.

OPENING

- Hoe ziet een normale week in je werk eruit?
- Wat moest je oplossen toen je in deze rol begon?

DE BESLISSINGEN

- Welke beslissing van het afgelopen jaar veranderde de cijfers?
- Wat probeerde je eerst dat niet werkte?
- Hoe kreeg je het team, of de eigenaar, mee?
- Wat kostte het, in geld of in tijd?
- Aan welk cijfer zag je dat het werkte?

WAAR JE ANDERS OVER DENKT

- Wat ziet jouw branche verkeerd als het gaat om [onderwerp]?
- Welk advies hoor je vaak dat jij niet zou opvolgen?
- Waarover ben je het oneens met je vakgenoten?

DE LUISTERAAR

- Wat zou je iemand in jouw rol zeggen die hier volgende week mee begint?
- Wat zou je als eerste doen met de helft van het budget?

AFSLUITING

- Waar ben je nu mee bezig dat je niet loslaat?
- Wie moeten we hierna in de show hebben?
- Waar kunnen mensen je vinden?

WAT EEN VRAAG LAAT WERKEN

- Hij gaat over hun werk, niet over jouw product. "Hoe heb je..." levert meer op dan "Wat vind je van...".
- Eén beslissing tegelijk. Een vraag met twee delen krijgt een half antwoord.
- Er is ruimte voor iets concreets: een cijfer, een datum, een tool, een team.
- Hij is open, nooit ja of nee.
- Hij is kort. Heb jij een alinea nodig om hem te stellen, dan heeft de gast een alinea nodig om hem te ontcijferen.

Een ingestudeerd antwoord kun je niet citeren.

STUUR VOORAF DRIE OF VIER VRAGEN, NIET DE HELE LIJST.

Drie doorvragen die bijna altijd werken

01 **Hoe zag dat er in de praktijk uit?**

02 **Welk cijfer veranderde?**

03 **Wat zou je anders doen?**

De voorbereide vraag opent een onderwerp; de doorvraag haalt het antwoord. Let op het moment waarop de gast iets concreets noemt, en blijf daar.

05 · NA DE OPNAME

Geef je gast iets om te delen.

Bedank de gast dezelfde dag, en stuur de aflevering als hij live staat. Geef de gast daarna iets om te delen. Een gast die de aflevering deelt, brengt hem precies bij de mensen die jij wilt bereiken.

WAT ELKE GAST KRIJGT BIJ FUTURE OF HOSPITALITY

- De hele aflevering op YouTube, Spotify en de site
- Eigen clips en Shorts
- Naam en foto op de gastenpagina

DE KIT IN CIJFERS



40 min

vraag je in de uitnodiging



3 of 4

vragen stuur je vooraf



7 dagen

heeft de gast om iets eruit te laten halen



146 gasten

bij Future of Hospitality, in 131 afleveringen



Je volgende aflevering, gratis in 72 uur.

Een podcastbureau dat draait op AI-agents. Jij host en neemt op, in Riverside, Zoom of een studio. Onze agents monteren de aflevering, knippen de clips, maken de kit voor je gast en bouwen je pagina's, en een producer tekent af. Binnen 72 uur terug, anders is die maand gratis.

givethemic.com/nl/gratis-aflevering →