

RUSSIAN BUSINESS TRAVEL & MICE AWARD

2014

18 номинаций
Лучшие компании рынка делового туризма и MICE

www.mice-award.ru

Голосование до 15 сентября

Церемония награждения

1 октября 2014 г.

Дополнительная информация:

Ирина Ильина
тел. (495) 723-72-72 / award@tourbus.ru



УЧРЕДИТЕЛИ ПРОЕКТА:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ
ПАРТНЕР ЦЕРЕМОНИИ



BUSINESS TRAVEL

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ
ПАРТНЕР ЦЕРЕМОНИИ

Mitt
ИНДУСТРИЯ
ВСТРЕЧ

conference.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



ОРГАНИЗАТОР

events

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



www.bt-magazine.ru 2014 | №7-8 | июль-август
BUSINESS TRAVEL
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ



В тренде - ИНСЕНТИВ

34 | Экономия по плану

36 | Урал и Сибирь:
гонка за лидером

47 | Шесть музеев и обед



Mitt

Встречи. Контакты. Бизнес.

22-я Московская международная выставка
ПУТЕШЕСТВИЯ И ТУРИЗМ

18–21 марта 2015
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

MITT – это:

- 2 056** компаний-участника
- 203** страны и региона мира
- 37 436** уникальных посетителей
- 57 737 м²** выставочной площади
- 9** павильонов и залов

www.mitt.ru



Раздел выставки:

ИНДУСТРИЯ ВСТРЕЧ / MICE

Профессиональная организация деловых мероприятий

MITT ежегодно посещают более 3 500 корпоративных посетителей, которые представляют предприятия и ассоциации различных отраслей экономики из большинства российских регионов. Благодаря специализированному разделу на выставке MITT 2015 представители корпоративных заказчиков получат возможность встретиться со специалистами по организации деловых встреч, конференций и семинаров, инсентив-мероприятий, выставок в любой точке земного шара. На выставке работает система назначения встреч. В 2014 году раздел посетили свыше 8 500 человек – представителей отрасли и корпоративных покупателей

Организатор выставки и Форума:



При поддержке:



Официальный B2B партнер:



Информационные партнеры:



BUSINESS TRAVEL

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ
ВСТРЕЧИ ■ ИНСЕНТИВ ■ КОНФЕРЕНЦИИ ■ ВЫСТАВКИ
ИЮЛЬ – АВГУСТ 2014 #7–8 (78)

Главный редактор: Александра Загер
a.zager@tourbus.ru
Билд-редактор: Юлия Калашникова
Корреспонденты: Александр Попов
Владимир Сергачев
Анна Юрьева
Художник: Владислав Суровегин
Фото на обложке: Михаил Тимонин

Отпечатано в России
Тираж: 9000 экз.

Редакция журнала «Business Travel/
Международный деловой туризм»

Адрес редакции: Суворовская пл., д. 2, стр. 3
Почтовый адрес: 107031, Москва, а/я 32
Тел./факс: (495) 723-72-72
Интернет: www.bt-magazine.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-18985

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях. При использовании материалов ссылка на журнал Business Travel обязательна.

Учредитель: ООО «Турбизнес»
Издатель: ООО ИД «Турбизнес»

Турбизнес
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ с 1997 г.

Генеральный директор ИД «Турбизнес»:
Иван Калашников

Исполнительный директор:
Ольга Мальцева

Заместители генерального директора:
Елена Борисова
Александр Попов
Директор по рекламе: Ольга Гришина
Менеджер по рекламе: Анастасия Пшеничная
reclama@tourbus.ru

Отдел информации и распространения:
Лариса Тарасюк
L.tarasyuk@tourbus.ru
Лариса Лаврова
Елена Архипова
Кристина Сивова
Евгения Шуманская
workshop@tourbus.ru

Отдел workshop: Людмила Сивова
Елена Архипова
Кристина Сивова
Евгения Шуманская
workshop@tourbus.ru

© 000 ИД «Турбизнес»

Турбизнес
Travel Trade Russia

Турбизнес
на Северо-Западе

Пять звезд

destinations
ТУРБИЗНЕС

СОДЕРЖАНИЕ

2 НОВОСТИ

В Санкт-Петербурге появится конвеншн-бюро
Онлайн-академия Саксонии – обучение
продолжается
MITT – Индустрия встреч: летом дешевле
Что? Когда? Где?

4 ТЕМА НОМЕРА

В тренде – инсентив

28 СОБЫТИЯ

Ведущие компании получили ключ
к российскому рынку MICE

29 УГОЛ ЗРЕНИЯ

Людмила КИРИЛЛОВА: «Готовь сани летом!»

30 ИНСЕНТИВ

MICE is NICE, EVENT without STRESS

32 ВЕСТНИК АБТ

34 РЫНКИ

Экономия по плану

36 РЕГИОН

Урал и Сибирь: гонка за лидером

39 ТРАНСПОРТ

Чартерные перелеты: страшный сон
или лучшее решение для MICE-агентства?

40 ВЫСТАВКА

Ребрендинг MIBEXPO

42 ОТЕЛЬ

Конференц-гостеприимство

44 НАПРАВЛЕНИЕ

Сент-Джулианс и Пачевиль.
Поработать и отдохнуть

47 ПАУЗА

Шесть музеев и обед



4



34



36



42



47

© Янн Ли

Отдых, лечение, реабилитация на
термальных курортах Венгрии

Хевиз, Бюк, Шарвар, Хайдусобосло,
Харканы, Кехидакуштаны и др.

Большой выбор экскурсионных
программ

Отдых в замках-отелях. Рыбалка и
охота. Комплекс пакетных программ.
VIP-обслуживание.
Событийный туризм.



1000 Дорог

www.1000dorog.ru
Венгрия, 1061 Будапешт,
площадь Йокаи 9

E-mail: info@1000dorog.ru
Телефон: +36 1 374 30 20
Факс: +36 1 354 03 55

«1000 Дорог»

MICE. Всего четыре буквы, но какой объем работы и сколько мельчайших организационных деталей кроются за ними! Вы ищете креативного, быстрого на подъем, надежного партнера с индивидуальным подходом? Того, которому вы смогли бы доверить организацию своего мероприятия? Компания «1000 Дорог» ежедневно прикладывает максимальные усилия для достижения этих целей при работе в сфере делового туризма в интереснейшей стране – Венгрии. Широкая база отелей с конференц-возможностями, доступные цены, колорит страны – всё это привлекает фирмы для организации своих встреч, конгрессов, конференций, поощрительных туров, тренингов и мероприятий самого разного формата в Венгрии. Мы позаботимся о:

- ✓ проживании, питании и транспорте;
 - ✓ экскурсионных турах;
 - ✓ технической поддержке, установке сцены, сувенирной продукции;
 - ✓ организации деловых встреч, услугах секретаря и т.д.;
 - ✓ культурной программе;
 - ✓ тематических вечеринках.
- Наша цель – предоставить наиболее приятные условия для эффективной работы и отдыха в Венгрии. Среди наших наработок – множество вариантов, учитывающих особенности заказчика, бюджет и вид мероприятия.

Пришлите ваш запрос на электронный адрес group@1000dorog.ru – отдайте свои заботы по организации вашего мероприятия в надежные руки!

В Санкт-Петербурге появится конвеншн-бюро



©George Shuklin.wikimedia.org

Временно исполняющий обязанности губернатора Георгий Полтавченко подписал постановление, согласно которому в течение двух ближайших месяцев в Санкт-Петербурге должно появиться новое государственное бюджетное учреждение «Конгрессно-выставочное бюро».

Как следует из документа, опубликованного на сайте Смольного, главной целью деятельности бюро станет развитие в Северной столице делового туризма. Оно будет заниматься реализацией профильных программ, осуществлять анализ, прогнозирование и определение приоритетов поддержки в сфере конгрессно-выставочной инфраструктуры, а также отвечать за участие Петербурга в международных выставках и конгрессах.

Как отметила представитель Комитета по развитию туризма Галина Громова, это не будет иметь никакого отношения к Городскому туристско-информационному бюро (ГИИБ), которое также подчиняется Комитету. По ее словам, ГБУ «Конгрессно-выставочное бюро» заработает в Петербурге где-то в начале сентября.

Интрига заключается в том, что в структуре ГИИБ еще с 2008 г. действует конвенционное бюро, есть отдел выставочной деятельности и предусмотрены должности директора и заместителя директора по конгрессному туризму.

Если учесть, что еще на состоявшемся в начале года Евразийском ивент-форуме-2014 было заявлено о намерении организовать в Петербурге новый конгрессно-выставочный кластер, решение о появлении профильного бюро кажется вполне логичным. Как считает председатель ICCA Central European Chapter Анна Горска, «Петербург имеет огромные возможности по организации разного рода деловых мероприятий, а в связи с введением в строй нового пассажирского терминала в аэропорту и ряда других крупных инфраструктурных объектов его привлекательность для делового туризма значительно увеличилась».

При этом одним из основных компонентов конгрессно-выставочного кластера станет первая очередь комплекса «Экспофорум», которая будет введена в эксплуатацию в октябре 2014 г. В его состав в числе прочего войдет конгресс-центр вместимостью до 10 тыс. человек, два бизнес-центра, три выставочных павильона, склады и таможенный терминал.

Онлайн-академия Саксонии: обучение продолжается



Саксонии» и возможность принять участие в розыгрыше призов от Саксонской туристической организации, который состоится в октябре в Москве в рамках традиционного roadshow Германии.

Главные призы для турагентов – выпускников академии: три поездки для двоих в Саксонию на 4–7 ночей, включая авиаперелет, проживание в отеле (с завтраком), туристская карта City Card и другие бонусы.

На сегодняшний день более двух десятков турагентов стали дипломированными специалистами по Саксонии. В самое ближайшее время выпускниками станут еще 65 человек, которые сейчас проходят обучение.

Присоединяйтесь!
www.saxony-learning.ru

МИТТ – Индустрия встреч: летом дешевле



На прошедшей в марте выставке МИТТ 2014 впервые был представлен раздел «Индустрия встреч/MICE», участниками которого стали более 60 компаний из 17 стран мира. Отели и владельцы площадок и залов, участники раздела, отметили возросший интерес посетителей МИТТ к своим предложениям для проведения разного рода корпоративных мероприятий.

Раздел посетили свыше 8500 человек – представителей отрасли и корпоративных покупателей. С помощью системы назначения встреч участники раздела и их клиенты смогли заранее спланировать встречи.

На предстоящей выставке МИТТ (18–21 марта 2015 г., ЦВК «Экспоцентр») раздел «Индустрия встреч/MICE» будет располагаться в самом популярном у посетителей павильоне 1, в котором расположены стенды многопрофильных операторов, имеющих собственные MICE-отделы, а также разделы Global Village (отели и гостиничные цепи) и IT в туризме. Такой альянс позволит всем игрокам индустрии наиболее полно представить весь спектр оказываемых ими услуг. А посетители разделов, представители агентств по деловому туризму и корпоративные посетители выставки, несомненно, оценят удобство навигации. Всё это позволит повысить эффективность работы на крупнейшей в России туристической выставке. Для планирования и организации деловых встреч и переговоров работает система назначения встреч.

До 1 сентября на участие в разделе «Индустрия встреч/MICE» действует специальное предложение раннего бронирования. В разделе предлагаются полностью оборудованные стенды с индивидуальным дизайном стоимостью от 75 500 рублей за весь период выставки.

Второй год подряд Международная выставка «МИТТ/Путешествия и туризм» выступает официальным партнером ежегодной премии в области делового туризма Russian Business Travel & MICE Award, которая состоится 1 октября.

ЧТО? КОГДА? ГДЕ?



ЧТО: World Travel Market
Международная туристская биржа в Лондоне – это важное мероприятие индустрии путешествий, которое с 1980 г. считается одним из крупнейших событий в туристическом мире и предназначено исключительно для профессионалов.

ГДЕ: Великобритания, Лондон, ВЦ ExCel
КОГДА: 3–6 ноября 2014 г.
WEB: www.wtmlondon.com



ЧТО: EIBTM 2014
Выставка EIBTM – одно из крупнейших мероприятий в области индустрии встреч и делового туризма. Она ежегодно проходит в Барселоне. Выставка собирает порядка 15 тыс. профессионалов отрасли.

ГДЕ: Испания, Барселона
КОГДА: 18–20 ноября 2014 г.
WEB: www.eibtm.com



ЧТО: ANTOR MICE Workshop 2015
Workshop посвящен теме организации конференций, инсентив-мероприятий, деловых встреч и другим аспектам бизнес-туризма. Мероприятие ориентировано на корпоративных клиентов, организаторов деловых мероприятий и туроператоров из Москвы, Санкт-Петербурга и российских регионов.

ГДЕ: Россия, Москва,
отель The Ritz-Carlton Moscow
КОГДА: 29 января 2015 г.
WEB: www.antormice.com



В тренде – инсентив

За прошедший год мир поменялся кардинально, и даже далекие, казалось бы, от сферы делового туризма и MICE события повлияли на рынок достаточно сильно. Как изменились тренды развития российского рынка делового туризма и MICE, какие коррективы внесла в него нынешняя политическая и экономическая ситуация и что будет дальше, рассказали ВТ представители крупнейших отраслевых компаний.

Подготовила Александра ЗАГЕР

Ожидания и прогнозы

«Рынок MICE имеет отличный потенциал развития. Бизнес продолжает развивать и открывать для себя новые направления, выходить на новые рынки, разрабатывать новые продукты. Это влечет за собой необходимость проведения разного рода мероприятий, направленных на усиление корпоративного духа, и создание более эффективной и сплоченной команды. Также хочу отметить, что независимо от того, происходит ли в компаниях увеличение числа сотрудников или нет, проведение MICE-мероприятий нацелено в первую очередь на улучшение профессиональных навыков специалистов, расширение деловых связей и, как следствие, на повышение эффективности бизнеса в целом», – говорит генеральный директор компании City Travel **Юлия Мануйлова**.

По мнению экспертов ситуация на рынке бизнес и делового туризма, как и на туристическом рынке в целом – весьма сложная. Рынок конкурентный, наблюдается серьезное снижение маржинальности заказов. Что касается политической ситуации санкций в отношении России, можем констатировать срыв нескольких выездных мероприятий на организаний-заказчиков, относящихся к военно-промышленному комплексу. В остальном же, плановые поездки

компаний за рубеж и внутри России реализуются согласно графику.

Регионы России

По-прежнему в тренде остаются регионы России как локации для проведения мероприятий. В этом году большую популярность приобрели Сочи и Крым. Не теряют своей привлекательности в глазах организаторов мероприятий и подмосковные площадки.

«Основная тенденция – всё большей популярностью пользуются загородные площадки, а вообще мероприятия уходят из Москвы и Петербурга в регионы. Например, Сочи действительно сейчас в тренде», – говорит руководитель отдела MICE компании FcM Travel Solutions **Наталья Захарова**.

«Всё больше и больше внимания уделяется российским направлениям. Ярчайший пример тому – Сочи. С одной стороны, это связано с государственной поддержкой – в страну привлекаются значимые международные события, и под них строятся и реновируются объекты, с другой – к сожалению, сокращаются корпоративные бюджеты, выделяемые на организацию мероприятий», – отмечает генеральный директор компании MaxiMICE **Елена Мельникова**.

Генеральный директор компании IBC Corporate Travel **Анатолий Курюмов** подчеркивает, что самым популярным направлением сейчас является Крым.

С коллегами солидарен и генеральный директор PAC GROUP **Илья Иткин**. По его мнению, интерес к Сочи и Крыму будет только расти – «старый друг лучше новых двух». «Мы уже провели несколько корпоративных мероприятий в этом году на олимпийских площадках и получили исключительно положительные отзывы клиентов», – говорит он. Новинкой грядущего сезона, по его словам, станут круизы с выходом из порта Сочи на комфортабельном лайнере компании MSC Cruises. Всех пассажиров ждет открытие новых неизведанных маршрутов в хорошо знакомых европейских странах. По оценке директора департамента MICE & Event компании UTS **Натальи Жестковой**, количество мероприятий в РФ и наших бывших республиках уже увеличилось как минимум на 40%. «Я надеюсь, что такой интерес даст сильный толчок для развития российского MICE & Event, улучшения качества обслуживания, строительства новой инфраструктуры и т.д.», – подчеркнула эксперт.

«В России ситуация двояка, – отмечает директор компании «Балтма Турс» **Михаил Друтман**. – Проведение мероприятий за рубежом идет по нисходящей,

исключением является лишь всегда востребованная Турция. А вот проведение мероприятий на территории России, несомненно, в прогрессе! Причины объективны: новая большая инфраструктура в Сочи и новые территории, которые страна обязывает поддерживать и осваивать. Не могу не сказать и о реальном повышении интереса к своему региону. В этом есть и наша заслуга! Наша компания на протяжении пяти лет создает интересные и уникальные инсентив-продукты на территории бывшей Восточной Пруссии, ведь почва благодатна – уникальная история и география, неповторимая природа Балтийского побережья. Результат прекрасен: Калининград – почти во всех тендерах на проведение корпоративных мероприятий на территории России».

По мнению генерального директора компании «Демлинк Трэвел» **Виктора Куприна**, помимо Сочи и Крыма будут пользоваться популярностью такие регионы, как Байкал, Карелия, Самара, Астрахань.

«Спрос на проведение мероприятий в регионах РФ растет в силу ряда причин: инфраструктура в области MICE в крупных городах России развивается с каждым годом, практически уже достигла своего конкурентного уровня, и вполне сопоставима с рядом зарубежных направлений. Сокращенные бюджеты клиентов

Инфраструктура в области MICE в крупных городах России развивается с каждым годом, практически уже достигла своего конкурентного уровня и вполне сопоставима с рядом зарубежных направлений.

Лучшие деловые поездки
Новые идеи и яркие мероприятия для вашего бизнеса
Используйте наши возможности!

Деловые поездки | Авиабилеты | Ж/д билеты
Гостиницы | Визы | Транспорт | Экскурсии
Мероприятия и конференции | Выставки и события
MICE | Путешествия и отдых

1-й Смоленский переулок 24, офис 1,
Москва, 121099, Россия
Тел.: +7 (495) 7976400; 2520032
Факс: +7 (495) 7976400; 2520031
www.demlink.ru

на мероприятия, эффективно используются и в РФ. Интерес к российской культуре и самобытности наших городов увеличивается», – рассказывает директор отдела корпоративных мероприятий Continent Express Надежда Некрасова.

Об увеличении интереса к российским регионам говорит и генеральный директор компании «Альянс Авиа» Александр Бузуков. Во многих крупных городах было построено большое количество отелей известных сетей, что позволяет улучшить сервис и качество услуг. Сильно возрос интерес к таким городам, как Сочи и Казань (в связи с проведением в них Олимпиады-2014 и Универсиады).

Руководитель компании «Профессиональные конференции» Валентина Дмитриева отмечает, что совсем недавно 70% инсентив-туров проводилось в Европе, а крупнейшим поставщиком клиентов являлся американский рынок. «Ситуация меняется, и на данный момент мы можем с уверенностью сказать, что России принадлежит 50% рынка, что отражает динамику успешного развития рынка MICE-услуг в России», – говорит она.

Директор компания «Ривьера-Сочи» Бэлла Тарасова называет Сочи с новой современной инфраструктурой MICE точкой роста делового туризма в России.

Сокращение бюджетов и усиление конкуренции

Другим не менее популярным трендом остается сокращение бюджетов на проведение мероприятий и усиление конкуренции.

«Заказчик начинает всё тщательнее «считать деньги» и думать о системах измерения эффективности проводимых мероприятий. Подход «сделайте нам хорошо» умер, решение принимается всё в большей степени бизнес-подразделениями, и всё в большей степени заказчик задается вопросом, зачем и почему ему предлагается именно это и как это поможет его бизнесу», – отмечает генеральный директор компании EventPlatform Олег Крючков.

Генеральный директор компании RCS – Russian Corporate Services Сергей Шаньгин говорит о продолжении тенденции сокращения бюджетов MICE-мероприятий при сохранении их объемов и количества на уровне 2013 г. Надежда Некрасова отмечает усиление конкуренции в основном за счет увеличения числа игроков на рынке MICE, а также уменьшение маржинальности сделок, стремление корпоративных клиентов к самостоятельному бронированию отелей на цикловые совещания и крупные конференции.



MICE IS NICE PAC GROUP – MICE-туроператор

Успешно проведенное мероприятие – эффективная инвестиция в развитие вашего бизнеса

Наши преимущества:

- 23 года успешной работы.
- 299 ярких мероприятий проведено в 2013 г.
- 450 профессиональных сотрудников.
- 12 филиалов в крупных городах России.
- Грамотная работа с бюджетом (принцип открытой цены).
- Серьезная база проверенных MICE-поставщиков.
- Высокий уровень управления проектами.
- Удобство работы с единым поставщиком.
- Интеграция в компанию заказчика.



Туристическая компания PAC GROUP
Tel.: (495) 933-09-50
E-mail: mice@pac.ru
www.pac.ru



Тел.: (495) 921-12-00 (181, 168, 156)
E-mail: mice@transaerotour.com

Отдел корпоративного обслуживания «Трансаэро Тур» специализируется на услугах по организации полного цикла MICE для крупных корпораций и небольших компаний по всему Миру.

- Организация MICE: конференции, стажировки, форумы, семинары, деловые встречи в России и за рубежом.
- Event-мероприятия.
- Работа с группами любой численности.
- Бронирование отелей по всему Миру.
- Прямые контакты с ведущими гостиничными сетями, специальные условия для групп.
- Организация культурных и спортивных мероприятий.
- Обширная география программ: Африка, Азия, Европа, Австралия, Америка.
- Полное визовое сопровождение проекта.
- Брендирование мероприятий и написание сценариев.
- Разработка программ по корпоративным поездкам по России и за рубежом: business+leisure.
- Организация чартерных рейсов в России и за рубежом под группы.
- Разработка мотивационных и командообразующих поездок.
- Тимбилдинги: моно и многоуровневые соревнования, квесты.
- Бизнес-командировки сотрудников компаний, отдельных подразделений: участие в конференциях, семинарах, выставках.

- Организация юбилейных мероприятий Компании.
- VIP обслуживание делегаций в аэропортах городов России и странах СНГ.
- Транспортное обслуживание по всему Миру.
- Индивидуальные бизнес-поездки: встречи, переговоры первых лиц компании, составление графика встреч и деловых обедов.
- Зарубежные бизнес-программы образования: иностранные языки, лучшие MBA-программы в зарубежных университетах Европы, Азии и Америки.
- Стажировки отраслевых специалистов на ведущих предприятиях Европы, Америки, Юго-Восточной Азии.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С НАМИ:
Многолетний опыт работы, большой портфель корпоративных клиентов.
Разработка Travel-Policy Вашей Компании.
Специальные тарифы на авиаперевозку.
Специальные цены и гибкие условия по отелям.
Персональный проект - менеджер и поддержка 24 часа в сутки.
Оперативная информация о подготовке и организации мероприятия.



«ТРАНСАЭРО ТУР» – одна из ведущих туристических компаний на российском рынке.



Active MICE Mouzenidis Group – компания с многолетним успешным опытом организации деловых корпоративных мероприятий, новаторскими идеями и современными методами управления MICE-проектами. Основа нашей работы – креативные идеи, индивидуальный подход и качественный сервис.

- Наши преимущества:
- организация всех видов деловых мероприятий: конгрессов, конференций, экспедиций, научных туров, тимбилдингов и т.д.;
 - разработка персонального маршрута «под ключ»;
 - организация культурных и спортивных мероприятий: празднование корпоративного Нового года, яхтинг, верховая езда, полеты на воздушном шаре и др.;
 - собственные круглогодичные регулярные рейсы, летняя полетная программа на курорты и острова Греции из более чем 35 регионов России и стран Восточной Европы, индивидуальное фрахтование воздушного судна для организации групповых авиаперелетов;
 - собственный транспортный парк, признанный лучшим в Греции;
 - лидирующие позиции в сфере гостиничных услуг по всей Греции;
 - предоставление визовой поддержки;
 - конкурентоспособные цены и гибкая система скидок;
 - контроль качества обслуживания на всех этапах поездки.
- Мы приглашаем Вас в Грецию – европейскую страну с оптимальными условиями для развития MICE-индустрии!

С нетерпением ждем встреч с вами, искренне ваш
ACTIVE MICE MOUZENIDIS GROUP

тел: 8 (495) 787-44-07
8-800-200-88-22
mice@mouzenidis.com
www.activemice.com

«Наши клиенты ищут пути оптимизации трэвел-бюджета, и наши идеи и технологии успешно работают и помогают найти оптимальные решения», – рассказывает исполнительный директор агентства «Авиа центр» **Ольга Статкова**. Директор MICE & Congress компании Unifest **Дмитрий Марьин** отмечает среди тенденций усиление роли TMC в качестве финансово-административного агента, большую нагрузку на cash-flow ввиду перехода на постоплату и первые попытки benchmarking на рынке.

Креатив

Несмотря на сокращение бюджетов, клиенты по-прежнему ценят креатив в работе MICE-компаний. Это касается и содержания программ, и локаций для их проведения.

«Как DMC-компания мы ощущаем прирост мероприятий. С одной стороны, увеличивается количество местных компаний, которые начинают вкладывать средства в обучение и поощрение персонала, с другой – увеличивается количество иностранных компаний в Поволжье, которые организуют партнерские мероприятия. Радует, что всё чаще при разработке мероприятия компании задумываются о нестандартной подаче и креативных решениях», – говорит руководитель MICE-департамента ООО «Самараинтур» **Сергей Рыжов**.

Креативность и инновационность, смешение форматов мероприятий называется среди основных трендов генеральный директор компании GCS Business Group **Яна Лубковская**.

По мнению генерального директора компании «Тревел Менеджмент Консалтинг» **Валентина Кутасова**, клиенты большое значение придают единству креативной концепции всех мероприятий, которые проводятся в течение года. Прimitives тимбилдинги и бег в мешках уже отошли в прошлое, и необычный подход чрезвычайно важен даже в организации деловых мероприятий. Поэтому будущее за теми MICE-агентствами, которые уделяют должное внимание творческой составляющей и имеют собственный креативный штат: ивент-менеджеров, копирайтеров, дизайнеров. «Из трендов хочется отметить желание произвести WOW-эффект на своих партнеров, дилеров, сотрудников. Поездкой в Болгарию или Турцию сейчас уже вряд ли кого удивишь, поэтому всё более востребованными становятся дальние, экзотические, не слишком популярные в массовом сегменте дестинации», – подчеркивает генеральный директор компании «АРТ-ТУР» **Дмитрий Арутюнов**.

Руководитель компании BTS **Дарья Зуева** отмечает увеличение спроса на использование маркетинговых механизмов в рамках реализации MICE-продукта: всё больше корпоративных клиентов стали осознавать, что помимо правильного выбора направления, места проживания и развлекательной программы мероприятия большую роль играют контент конференции, а также его грамотная подача – брендинг, написание сценария, единый стиль презентаций спикеров.

По словам Виктора Куприна, тенденция повышения требовательности к креативной составляющей программ приводит к тому, что мероприятия становятся всё более интерактивными, благодаря использованию мобильных приложений и всех видов гаджетов.

На Восток!

Популярность набирают и различные восточные регионы. «Еще одним открытием для рынка MICE в ближайшее время станет Южная Корея. Потенциал этой страны для делового туризма очень велик, в чем мы лично



МОНАКО – ГАРАНТИЯ УСПЕХА ВАШЕЙ ИНСЕНТИВ-ПРОГРАММЫ

На расстоянии всего нескольких часов езды от крупнейших европейских столиц находится Монако – идеальное место для организации и проведения инсентив-туров для ваших сотрудников, страна с богатой историей, где на фоне незабываемого пейзажа разворачиваются события международного уровня.

Княжество произведет на вас и ваших коллег незабываемое впечатление разнообразием развлечений и возможностей для отдыха. Монако станет наградой для ваших коллег и гарантией успеха любой инсентив-программы.

monaco. Tel: +7 495 644 3938 www.visitmonaco.com

MICE-возможности княжества Монако

25 сентября 2014 г. Конвеншн-бюро Управления по туризму и конгрессам Монако проводит презентацию направления и MICE-возможностей княжества для ключевых игроков индустрии. В Москву приезжает **Сандрин Камиа**, директор Конвеншн-бюро Управления по туризму Монако, которая представит новую стратегию развития MICE-потенциала княжества на российском рынке, а также познакомит с мировым опытом проведения мероприятий различного масштаба на территории Монако. После официальной части гостей ждет незабываемый мастер-класс по изготовлению традиционных мoneгаскских блюд.

Дополнительная информация:
julia.c@actionprgroup.com

убедились, посетив выставку КМЕ 2014. Новые конгресс-центры, большой ассортимент развлечений для инсентив-поездок, отсутствие визового режима с Россией, чудесные пляжи – у Южной Кореи есть всё для проведения отличного мероприятия», – рассказывает Илья Иткин.

Председатель правления группы компаний «Конкорд» **Наталья Евневич** отмечает сокращение мероприятий инвестиционной тематики в Москве и в Европе, больше планируется мероприятий в Азии, странах Ближнего и Среднего Востока, СНГ.

Директор ООО «Туристическая компания «Ислэнд» **Екатерина Белезякова** отметила, что наряду с азиатским направлением деловой туризм активно развивается и на Байкале. Многие крупные компании, в том числе из стран Азии, в последнее время предпочитают проводить свои корпоративные мероприятия вдали от цивилизации, в окружении заповедной природы. В связи с этим на Байкале – самом глубоком и чистом озере в мире – развивается не только эко-туризм, но и направление MICE, которые с каждым годом набирает обороты. В последнее время это обусловлено как географическими, так и внешнеэкономическими факторами. В том числе



Мероприятия с
FCm Travel Solutions

ВСЕГДА на высоте

T +7 495 987 4779 | www.ru.fcm.travel
Better travel ideas. Greater savings.



новые возможности для MICE туризма открывает активное сотрудничество между компаниями из России и странами Азии.

Онлайн...

Интерес к работе онлайн и мобильным приложениям не ослабевает. Скорее, наоборот, всё больше предложений на рынке, и всё активнее спрос.

«Генеральной тенденцией остается внедрение онлайн-технологий в процесс управления организацией мероприятий как со стороны клиента, так и со стороны агентов и поставщиков», – считает Анатолий Курюмов.

Генеральный директор компании Mixtum, входящей в группу компаний «Тринити Ивентс» (Trinity Events Group) **Дмитрий Ластовкин** говорит об использовании мобильных приложений для системы знакомств и назначения встреч, предложений и обратной связи во время создания программы, новостей подготовки проекта. Также туда входят программа мероприятия в режиме реального времени (с функцией создания индивидуального графика и напоминаний), голосования во время форумов, помощь в навигации на месте, продажа дайджеста и распространение материалов во время и после мероприятия.

«Для нашей компании основная сфера применения мобильных устройств и приложений (электронная регистрация участников, навигация на мероприятии, внутренние коммуникации участников, информация об участниках конгресса/выставки, интерактивная отчетность) – это конгрессные и выставочные мероприятия. Также возможности мобильных устройств и приложений крайне востребованы и успешно нами используются в командообразующих программах и играх», – рассказывает генеральный директор Nicko Travel Group **Роман Горохов**.

Генеральный директор компании «Аэро Клуб Тур» **Анастасия Седова** отмечает, что компания активно предлагает использование мобильных приложений клиентам как при организации проекта, так и в момент проведения самого мероприятия. Не все клиенты готовы пока к этому, но это вопрос времени. Приложения собственной разработки адаптируются под каждое мероприятие отдельно.

...и другие тренды

Генеральный директор компании «Волга-тур» **Юлия Скороходова** выделила еще ряд трендов, характерных для отечественного рынка, среди которых и новые



Мы Вам устроим!

Безупречное мероприятие в любой точке света

TMC MICE

CITYTRAVEL
business travel solutions

Деловые поездки & MICE для вашего предприятия

- инновационная система снижения затрат
- круглосуточная поддержка 24/7
- билеты и отели по специальным ценам online



CITY TRAVEL - лучшее business travel агентство 2013 года
по итогам премии Russian Business Travel & MICE Award

Авиабилеты | ЖД билеты | Визы | Отели | Мероприятия | Транспорт

Москва
8 (495) 510-28-28

Казань
8 (843) 206-04-24

Самара
8 (846) 374-60-90

www.city-travel.ru

8 800 200 66 50



Meetings Incentives
Conferences Events



ООО «АКАДЕМСЕРВИС»
Тел.: +7 (495) 660-90-90 (доб. 1212)
Факс: +7 (495) 662-43-52
E-mail: mice@acase.ru
www.acase.ru/mice

форматы мероприятий, и социальная ответственность, и качественные коммуникации, и геймификация, и Edutainment.

Всё более актуальным становится мультимедийный способ донесения информации до аудитории. Встречам нового формата необходима мультимедийная составляющая: режиссура, саундтреки, создающие необходимое настроение, видеоряд. Появилась такая услуга, как тренер по ораторскому искусству для спикеров. Рождаются новые необычные носители информации, например живые баннеры-модели.

Социально ответственные мероприятия – пока сравнительно новая для нас тенденция. Речь идет о том, чтобы не пользоваться одноразовой посудой, собирать батарейки, собирать раздельно мусор, использовать продукты только местного производства. Возможность сделать что-то полезное бескорыстно всегда вдохновляет и объединяет людей. Дает неповторимый опыт.

Аудитория стала гораздо требовательнее. Постепенно уходит в прошлое формат «Слава богу, ты пришел»: кто зарегистрировался и оплатил, тому и рады. Аудиторию нужно подбирать, чтобы участники были интересны друг другу, чтобы стал возможен качественный нетворкинг, чтобы информация была релевантна. Это настоящая битва за качество аудитории, которое становится не менее важно, чем количество.

Остается в тренде и смешение форматов: конференция как модный показ, битва экспертов как спортивное состязание, ивент или кулинарный мастер-класс, требующие вовлеченности аудитории: баттлы, деловые игры, постановочные костюмированные видеосъемки, ток-шоу и т.д.

Вовлеченность должна стать неотъемлемой частью любого мероприятия, как офлайн, так и онлайн. Это могут быть элементарные конкурсы и опросы, выделенное в программе время и место для нетворкинга, а еще лучше – специально предусмотренные для него диджитал-инструменты и специальные ивенты внутри мероприятия. Всё то, что позволяет держать постоянную связь с участниками и дает возможность им общаться и получать новые контакты.

Директор компании Active MICE Mouzenidis Group Людмила Кириллова отмечает: «В Греции в качестве популярного всепопулярного направления для делового туризма. По ее мнению, интерес к стране растет, а прово-

дид там можно мероприятия любого формата – от конференции до регаты.

По мнению генерального директора компании «Трансаэро Тур» Элеоноры Красовской, наблюдается устойчивый интерес к недорогим европейским направлениям, таким как Венгрия, Чехия. Растет популярность стран Бенилюкса, здесь есть замечательная возможность организации мероприятий любого рода. Среди дальнемагистральных направлений эксперт назвала Мексику, Таиланд и Китай.

MICE – какая буква главная?

Выявить, какой сегмент сейчас преобладает на рынке и пользуется наибольшим спросом, оказалось достаточно сложно. Эксперты сильно разошлись во мнениях, однако с некоторыми оговорками лидером на рынке пока является инсентив.

«Incentives и Events становятся всё более востребованы и как самостоятельные мероприятия, и в комбинации со встречами. Вообще, основная тенденция – смешение сегментов MICE для достижения поставленных целей и эмоциональная составляющая, стремление впечатлить – является часто приоритетной. Встречи и конференции всё реже встречаются в «чистом виде», организаторы стремятся добавить ярких впечатлений даже при проведении самых серьезных мероприятий», – отмечает Наталья Захарова.

«На наш взгляд, наиболее востребованными в ближайшее время будут инсентив-туры. Сейчас на рынке корпоративных услуг большой популярностью пользуются два типа поощрительных туров: «100% отдых» и «совмещение приятного с полезным». Компании готовы награждать своих сотрудников отдыхом в чистом виде. Набирают обороты специализированные туры, которые включают освоение нового вида деятельности, получение уникального опыта, например яхтенные регаты, спортивные туры и т.п.», – говорит Илья Иткин. Сергей Рыжов отмечает, что всё чаще в запросах фигурирует, что группа будет набрана по итогам отчетного периода продаж.

«За последний год наблюдаем тенденцию роста поощрительных туров для профессиональных покупателей», – говорит эксперт. По словам Валентина Кутасова, в последнее время возрастает интерес корпоративных клиентов к инсентив-поездкам с интересным небанальным контентом. Особой популярностью

пользуются страны СНГ (Узбекистан, Армения, Азербайджан, Грузия), которые расцениваются как экзотические направления. Инсентив-туры позволяют не только познакомить их участников с культурными, историческими, гастрономическими и иными традициями региона, но и повысить уровень лояльности к компании-организатору. Зачастую хорошо организованный инсентив для ключевых клиентов приносит более значимый финансовый результат, нежели полномасштабная рекламная акция.

Яна Лубковская также называет инсентив-туры в числе лидеров, отмечая, что они являются мощным мотивационным инструментом HR.

«Сочетание потребности в экзотике, комфорте, крестиве со стремлением к познанию нового всегда есть и будет, и в основном найти всё это можно по ту сторону границы. Именно поэтому инсентив-туры не теряют популярности», – считает Михаил Друтман.

«Как и прежде, мотивационные инсентив-поездки востребованы и спрос на них не меняется со временем. Конференционный бизнес на юге России, а именно в Сочи, где инфраструктура теперь позволяет проводить мероприятия любого уровня, наращивает объемы», – говорит Роман Горохов.

Людмила Кириллова отметила увеличение спроса на яхтинг, регаты и бизнес-встречи, проводимые на морях Греции. «Безусловно, сами площадки, на которых проводятся деловые встречи, а именно яхты, а также красота Греции и морей страны подчеркивают высокий статус мероприятия», – говорит она.

«Из четырех видов MICE на нашем рынке всё более востребованы Incentives – поощрительные туры. Зачастую во время их проведения участники имеют возможность и провести встречи (meetings) или мини-конференции, и посетить профильные выставки», – говорит Дмитрий Арутюнов.

Елена Мельникова в свою очередь полагает, что наблюдается тенденция к сокращению инсентив-программ, а также различных праздничных мероприятий. Основной фокус делается на деловом контенте – конференциях, бизнес-встречах, обучении. Очень показательно, что клиенты сократили количество мероприятий, направленных «вовне», и усилили работу внутри компании.

Сергей Шаньгин отмечает, что по-прежнему будут востребованы круглые столы, небольшие семинары и конференции с целями обучения и презентации новых услуг и продуктов компаний, а также дилерские конференции, нацеленные на повышение лояльности и увеличение продаж.

Наталья Евневич считает, что будут востребованы международные конференции, конгрессы, выставки в России и СНГ, веб-семинары, онлайн-обучение, тренинги.

Генеральный директор «Центра Делового Туризма и Образования» Елена Суворова говорит о популярности конференций и инсентив-туров, причем в регионах России, например в Сочи и Крыму, как следствии развития регионального MICE-сегмента.

Генеральный директор компании «Бизнес События» Ирина Травкина называет обучающие семинары и цикловые конференции в ряду самых востребованных сегментов MICE.

Генеральный директор компании «ТУРЭКСПРЕСС» Андрей Крапивной также говорит о развитии конгрессного туризма на внутреннем рынке. «Это вполне возможно, учитывая огромный потенциал туристической отрасли России и условие проведения грамотной маркетинговой политики, презентации туристических и конгрессных возможностей регионов и городов России и государственной поддержки MICE-индустрии», – говорит он.

Многие эксперты отметили, что в целом сегменты имеют равный спрос, главное – чтобы была интересная концепция.

Эксперты отметили, что украинские события пока повлияли на рынок делового туризма и MICE косвенно. Кроме того, это стимулирует увеличение числа мероприятий, проходящих в России, в том числе в Сочи и Крыму.

Сложно найти гостиницу в Шушенском?

Заходите на **Bronevik.com**, товарищи!

БОЛЕЕ 4700 ОТЕЛЕЙ В 487 ГОРОДАХ РОССИИ И СНГ

Высокий процент комиссии для агентств

BRONEVIK.com

Революционная система бронирования

+7 (495) 223-57-76

www.bronevik.com



Как организовать участников на протяжении большого мероприятия?

Как сделать их пребывание на мероприятии не только комфортным, но и интригующим?

Как добиться высокой активности и максимального усвоения знаний?

Кампус – принцип Тома Соьера для ваших мероприятий.

Если вы спрашиваете себя...

- Как сделать деловое мероприятие максимально эффективным и вместе с тем увлекательным?
- Как обеспечить четкую логистику и наладить бесперебойную навигацию по территории отеля, города или бизнес-центра?
- Как поддерживать обратную связь с каждым гостем?

А заодно как превратить мобильное устройство каждого участника в его рабочую тетрадь и основной бизнес-инструмент?

www.orangecampus.ru

«На первое место выходит концепция – уровня не «пиратского сундука», а отражающая ценности, приоритеты и стратегию компании-заказчика, подразумевающая четко выверенную коммуникацию сотрудников. Все остальные элементы MICE, включая даже место проведения мероприятия, подчиняются концепции», – говорит Олег Крючков.

Генеральный директор Carlson Wagonlit Travel **Андрей Сафрыгин** считает, что выбор заказчиков будет обусловлен прежде всего наличием креативной идеи в предложении и инновационными новинками (мобильные технологии, работа онлайн), которые позволят организаторам мероприятий со стороны клиента эффективно контролировать процесс и освободят их время для решения других задач.

«Мы не видим значительного изменения в структуре спроса по сегментам MICE. Меняется география проведения крупных мероприятий, но в целом все сегменты MICE по-прежнему сбалансированы», – подчеркнул Анатолий Курюмов.

Наталья Жесткова в свою очередь отметила, что инновации сейчас в фокусе в любой сфере экономики, именно они приносят обновления в отрасль, предлагают нестандартные решения для текущей деятельности предприятий.

По мнению Виктора Куприна, корпоративные мероприятия, как для сотрудников, так и для партнеров, – неотъемлемая часть корпоративной культуры, мощное средство нематериального вознаграждения и сильный командообразующий фактор. При этом и выставки, и инсентив-туры, и конференции не утратили своей значимости.

«Мы видим будущее за развитием нового направления Edutainment (разработка и проведение интерактивных обучающих программ)», – говорит Надежда Некрасова. Направление Edutainment особенно актуально в обучении, пояснила Юлия Скороходова. Это способ донести информацию и навыки до тех, кто на это не очень мотивирован. Теории превращаются в игровые практики, причем в сочетании с реальными событиями, анализируются настоящие жизненные ситуации или смоделированные в игре.

Новинки и know-how

Каждая компания стремится удивить клиента и разрабатывает всё новые приемы и программы проведения мероприятий.

EventPlatform

Проект «Кампус»: мобильные технологии для решения деловых и мотивационных задач в рамках корпоративных мероприятий. Вы проводите очередную конференцию для нескольких сотен сотрудников. Они должны пройти учебные курсы по продуктам и навыкам продаж, пообщаться между собой, поработать в команде. Как сделать такую конференцию эффективной и при этом интересной для участников? Геймификация! Сделаем это соревнованием. Пусть индивидуальное расписание каждого участника превратится в сложный маршрут, в ходе которого он должен добыть максимум баллов в копилку команды своего подразделения или региона. Все задания и маршруты, в совокупности с подробной информацией о конференции, будут у каждого участника в его собственном мобильном устройстве.

MaxiMICE

Система автоматизации процессов. Это закрытый веб-кабинет, в котором осуществляется взаимодействие представителя клиента и агентства: удобный обмен информацией, работа с документами, отслеживание статусов, создание отчетов и много других полезных функций.

Много усилий сейчас направлено на развитие российского продукта, а также СНГ-направления – это поиск лучших логистических решений, активная работа с партнерами, разработка концептуальных программ, работа над действительно интересным содержанием.

MaxiMICE присоединилось к 27NAMES, и теперь агентство наравне с несколькими лучшими ивент-агентствами Европы является частью этого международного бренда и эксклюзивным представителем от России. Участие в глобальных проектах, выход за рамки мышления местного рынка, обогащение опыта и обмен свежими идеями – это те ценности, которые компания получает от этого партнерства и транслирует клиентам посредством проектов и специальных мероприятий.

PAC GROUP

Коллекция готовых туров по Европе с обслуживанием в мини-группах (до восьми человек). Она включает преимущественно экскурсионные, weekend-программы и «туры одного города» – сити-туры, доступные для онлайн-

бронирования. Все программы коллекции можно изменять – добавлять или исключать экскурсии, услуги, увеличивать или сокращать продолжительность и т.д.

RCS-Russian Corporate Services

Новые технические и интерактивные новинки – «Виртуальное граффити», 3D-mapping и мобильные приложения. В более чем 40 городах России с помощью установки «Виртуальное граффити» компания обеспечила серию презентаций новых марок автомобилей и открытие новых дилерских автоцентров. Кроме того, эта технология успешно использовалась на корпоративных праздниках и детских мероприятиях.

City Travel

Введение электронного документооборота. Это касается как обмена электронными счетами-фактурами с заказчиком, так и формирования полного пакета документов в электронном виде с выгрузкой через защищенные каналы. Это позволит существенно сократить операционные затраты как агента, так и клиента.

«Самараинтур»

«Жигулевская кругосветка» – это отличная возможность стать участником увлекательных приключений, а также научиться работать в команде. Парусно-весельная регата на шлюпах или байдарках по Самарской луке. Волжские просторы, панорамы Жигулевских гор, стихия воды и ветра, экскурсия в Богатырскую слободу и восхождения в горы... Хотя бы раз в жизни это стоит попробовать! Экстремальный отдых, экстремальный фитнес для тела и мозгов.

«Тревел Менеджмент Консалтинг»

Онлайн-бронирование авиа-, ж/д билетов. Продукт дает конечному заказчику уникальную возможность не толь-

ко бронировать и выписывать, но и обменивать билеты в личном кабинете, а также осуществлять их возврат.

«АРТ-ТУР»

«Африканские приключения». Программа рассчитана на группы от 20 до 60 человек на семь ночей. Активная экскурсионная программа в Кейптауне с посещением мыса Доброй Надежды, Столовой горы, дегустаций африканских вин в винных долинах, а также необыкновенный водопад Виктория с высоты птичьего полета, круиз по реке Замбези на закате, сафари на слонах – отдых в городе развлечений Сан-Сити, сафари в заповеднике и полет на воздушном шаре на восходе. Эта стремительная и насыщенная программа идеально подходит для выезда групп, которые ищут WOW-эффект и проповедуют активный образ жизни.

«Балтма Турс»

«Шедевры прусской фортификации». Калининградская область – настоящая находка для любителей истории. На ее территории происходило немало событий мирового масштаба – наполеоновские войны, сражения Первой и Второй мировых войн. До сих пор здесь сохранились многочисленные уникальные фортификационные сооружения – доты, форты, вальные укрепления, крепости. «Балтма Турс» приглашает не только узнать историю города «изнутри», но и почувствовать себя непосредственным участником штурма Кенигсберга!

Количество участников не ограничено. Продолжительность программы – шесть часов.

«Демлинк Трэвел»

Demlink Online – «Личный кабинет». Собственная инновационная разработка IT-отдела. Позволяет выбирать и бронировать услуги в режиме реального времени,

ТОП-10 популярных российских MICE-направлений

- ✓ Астрахань
- ✓ Байкал
- ✓ Казань
- ✓ Калининград
- ✓ Карелия
- ✓ Крым
- ✓ Москва
- ✓ Самара
- ✓ Санкт-Петербург
- ✓ Сочи



САМАРАИНТУР | MICE & DMC

Встретим в Поволжье
«ПО-ВЗРОСЛОМУ»

Артисты
Тимбилдинг
Оформление
Экскурсии



Отели
Оборудование
Площадки
Транспорт

г. Самара, ул. Ново-Садовая, 303 а

call-центр
(846) 273 90 60

mice.samaraintour.ru

служба поддержки
8 (846) 991 01 01

Количество мероприятий в РФ и бывших республиках СССР уже увеличилось в последнее время как минимум на

40%

вести переписку в привязке к заказу, отслеживать статус выполнения заказа и оплаты, вести базы данных сотрудников и доставки, контролировать трэвел-бюджет. Детализированная статистика в режиме онлайн. Demlink Money – оптимизация расходов заказчика. Антикризисная программа. Проект посвящен реализации специальной программы по эффективному управлению расходами на деловые поездки и мероприятия с учетом бизнес-целей, трэвел-политики и финансовой отчетности корпоративного клиента. Эффективность программы – экономия до 24% трэвел-бюджета.

Continent Express

EDUTAINMENT. Как этот формат работает на практике? Запускаете ли вы новый продукт, обучаете ли вы персонал или работаете с дилерами, под каждую задачу создаются уникальные интерактивные бизнес-сценарии. В итоге вместо скучной лекции, тренинга или веселого корпоратива мы получаем полностью вовлеченную в интерактивный процесс аудиторию, где каждый понимает специфику продукта, чувствует свою роль в команде, проигрывая бизнес-взаимоотношения. Степень «развлекательности» определяется пожеланиями клиента и форматом мероприятия. В целом действует соотношение эффективных тренингов 20% теории и 80% практики, в случае с EDUTAINMENT те же пропорции мы перекладываем на обучение и развлечение.

«Трансаэро Тур»

«Мексиканские каникулы». Знакомство с самыми яркими природными и историческими сокровищами п-ва Юкатан: Чичен-Ица, Сенот Ик-Киль и др.! Зона Чичен-Ица – самый главный и знаменитый город цивилизации майя на полуострове Юкатан, недавно

вошедший в новый список Семи чудес света. Он также находится под охраной ЮНЕСКО как Всемирное наследие. Сенот Ик-Киль – одно из глубоких озер-колодцев, окруженное великолепной растительностью Юкатана. Здесь же можно приготовить курицу по древнему рецепту майя.

Тулум («Город, окруженный стеной») когда-то был важнейшим портовым городом, главная пирамида которого в ночное время служила маяком для мореплавателей. Сейчас здесь храм фресок, замок Эль-Кастильо, храм Спускающегося бога, дом Чультуна и многие другие постройки майя. Также в программе посещение экопарка Танка, древний ритуал очищения в «доме горячих камней», Jungle Tour со спортивным приключением, пиратское приключение на точной копии испанского галеона XVIII века!

«Волга-тур»

Социальный квест «Богатство Суздаля». Социальные квесты – игры, во время которых участники делают что-то полезное, бескорыстное для окружающих. Место проведения – город Суздаль.

Участники отправляются на поиски богатств славного Суздаля. Игра основана на фактах древней истории города. Команды получают задания, написанные на бересте, которые необходимо выполнить, чтобы попасть к засекреченному месту, где спрятан клад. Храмы, монастырские стены, территории музеев и настоящие жилые дома – реальные декорации для захватывающей игры.

На игровых точках каждый участник не только принимал участие в русских народных играх, дегустациях, мастер-классах и т.д., но и помогал пожилым жителям Суздаля – нарубить дрова и собрать поленницу, сколотить и покрасить лавку, починить забор, убрать снег. Этот уникальный социальный квест-проект

"КОНКОРД" - ГАРАНТ ВАШЕГО УСПЕХА НА ВЫСТАВКАХ



Выставочный сервис:

- разработка выставочной концепции
- организация экспозиций
- разработка дизайн-проектов и единого стиля экспозиций
- строительство и оформление стандартных и эксклюзивных стендов
- оформление таможенных грузов
- подготовка и организация деловой программы
- все виды рекламной продукции и PR-поддержка
- аккредитация
- услуги по организации поездок на выставки

Услуги:

- бронирование и размещение в гостиницах различных категорий
- авиа- и железнодорожные билеты
- полная визовая поддержка и медицинское страхование
- транспортное обслуживание
- экскурсионная и культурная программы
- VIP-обслуживание

МНОГОПРОФИЛЬНАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ

ВОЛГА
TUR

СЧАСТЛИВЫ ВМЕСТЕ!

10
лет

400 MEETINGS **300 INCENTIVES** **1000 CONFERENCES** **600 EVENTS**

40 СОТРУДНИКОВ **200 КЛИЕНТОВ**
СЧАСТЛИВЫХ



Тренды российского рынка MICE и делового туризма

- ✓ Повышение интереса корпоративных клиентов к регионам России, в частности к Сочи и Крыму
- ✓ Экономия бюджетов
- ✓ Усиление конкуренции
- ✓ Креативные и новые форматы мероприятий
- ✓ Работа онлайн и разработка мобильных приложений
- ✓ Рост популярности стран Востока и Юго-Восточной Азии как MICE-направлений
- ✓ Социальная ответственность
- ✓ Качественные коммуникации
- ✓ Геймификация
- ✓ Edutainment

помог не только сплотить команду, но и сделать немало полезного для местного населения. Проведение таких квестов возможно в любом городе.

Active MICE Mouzenidis Group

Детские танцевально-музыкальные фестивали, международная детская кинопремия «Золотой гранат», агротуризм, оздоровительные туры (йога), железнодорожные туры, гурмэ-туры, яхтинг (регаты и тимбилдинги) и др.

Как это делается

Мы попросили привести примеры самых ярких мероприятий за последний год. Результат оказался очень впечатляющим и разноплановым.

EventPlatform

«Код роста». Уникальные научные разработки в области создания лидеров. В данном проекте мы отвечали не только за интерактивную часть, но и за всю сценарную концепцию, то есть работы было больше чем обычно, но результат порадовал еще больше.

Где находится лаборатория, в которой выращивают настоящих лидеров? Что такое «код роста» – секретная химическая формула или компьютерная программа? Примерно такие вопросы мы решили поставить перед участниками циклового совещания нашего клиента. Каждой из групп участников достался свой воображаемый персонаж – доброволец из секретной лаборатории. Задача группы – вырастить своего персонажа, общими усилиями привить ему «код роста» и превратить в настоящего лидера. Проявляя инициативу во время деловых сессий, принимая активное участие в обсуждениях, успешно демонстрируя навыки командной работы во время тимбилдинга, а также правильно отвечая на вопросы бизнес-викторины,

сотрудники шаг за шагом совершенствовали своих подопечных. Наши герои в буквальном смысле слова «росли на глазах». А вместе с ними незаметно рос и профессионализм самих участников – и тем приятнее было это отметить на заключительном ужине.

FCm Travel Solutions

Ежегодная конференция в Подмоскowie на 100 человек для отдела продаж международной компании, стилизованная под заседание боярской думы с соответствующим антуражем. В числе «зимних фишек» – русские народные забавы и игры на морозном воздухе с тематическими призами, катание на коньках, потрясающие пейзажи и купание в горячем открытом (!) бассейне под заснеженными соснами.

IBC Corporate Travel

Празднование 80-летия академической науки на Урале и 25-летия Уральского академии РАН. Общее количество участников этого мероприятия составило 400 человек. Логистика включала перелеты, наземный транспорт и размещение всех гостей. Четырехдневная программа состояла из торжественной части и конференции, на которой выступали ведущие академики Российской Федерации, а также банкетов и развлекательной программы. Специально для мероприятия была приглашена джазовая звезда из США Анита Кинг. Из высокопоставленных гостей мероприятие посетили губернаторы Архангельской и Свердловской областей. Учитывая статус этого события, IBC Corporate Travel пролоббировало перенос проведения деловой и банкетной частей из ДК «Урал», где аналогичные юбилеи проводились ранее, в ведущий отель города Nyatt, при этом бюджет не превысил расходы на предыдущие праздники, которые проходили не в столь статусном месте.

MaxiMICE

Очень необычный проект MaxiMICE реализовывало в прошлом году в отеле Les Art Resort. Задача – сверхмотивация сотрудников. Это было не просто мотивирующее мероприятие, поскольку заказчиком выступил наш клиент – производитель табачной продукции, то есть индустрии, переживающей непростые времена в связи с изменением законодательства. В нашей студии «Крапива» была разработана концепция идеи настоящей борьбы и движения вперед по мотивам культового фильма «Рокки Бальбоа». Боксом был пронизан весь концепт. Проект состоял из конференции, тимбилдинг-активностей, церемонии награждения. Участников проекта приехала поддержать самая титулованная в мире непобежденная спортсменка-боксер Наталья Rogozina.

PAC GROUP

Германия богата на места для проведения инсентива. Баден-Баден и его знаменитое казино, популярные термальные источники и спа, например купальня «Фридрихсбад», прекрасные отели с достойным сервисом и богатой историей, такие как Dorint Maison Messmer или Steigenberger Europaeischer Hof, могут служить как местом отдыха, так и инсентив-площадкой. Здесь возможен, например, тур на старинных автомобилях по панорамной дороге Шварцвальда, дегустация вин, прогулка в карете по городу, посещение конных скачек. Тем, кто предпочитает быть ближе к столице, стоит обратить внимание на озеро Scharmützelsee, что в часе езды от Берлина. Помимо озера там есть шикарный гольф-курорт с четырьмя полями. А на самом озере можно организовать регату. Или покататься по окрестностям на сигвеях. Еще одно прекрасное место для инсентива – Потсдам, летняя резиденция прусских королей, где в том числе расположен знаменитый парк Сан-Суси.

И, разумеется, Дрезден – жемчужина немецкого барокко, культурная столица Германии, его дворцы, площади и музеи располагают как к спокойным прогулкам, так и к интересным квестам.

RCS-Russian Corporate Services

В этом году была организована интересная инсентивная программа для одного из автопроизводителей на Камчатку. Программа отличалась сложностью реализации в связи с насыщенностью активными развлекательными и познавательными элементами. Были задействованы вертолет и морское судно с тем, чтобы как можно полнее познакомить участников с красивейшим уголком нашей страны. Не менее увлекательным был и инсентив в Танзании. Программа была составлена таким образом, чтобы избежать избитых туристических маршрутов, а показать участникам страну глазами ее коренных жителей.

«Тревел Менеджмент Консалтинг»

Комбинированная поездка в Аргентину и Перу с посещением медицинского конгресса в Буэнос-Айресе и восхождением на вершину Мачу Пикчу 8–14 ноября 2013 г.

UTS Group

Недавно под концепцией «Скрижали успеха» была очень успешно проведена конференция в Израиле на 200 человек. Казалось бы, очень серьезное мероприятие, не предполагающее кроме гала-ужина никаких особых развлечений! Но мы, понимая, что люди должны получить запоминающиеся впечатления, провели нестандартный барабанный тимбилдинг-сюрприз: перед гала-ужином пригласили участников в специальный шатер, в котором профессиональные тренеры поделили всех на команды и научили играть на нестандартных инструментах: мусорных ведрах, палках,



Continent Express: 17 лет на рынке MICE

Успешный опыт и технологии мировых коммуникационных проектов, актуальные тренды, широкие возможности для клиентов!

Наш вектор успеха:

- Международные стандарты сервиса
- Эффективное использование проектного бюджета
- Политика открытых цен

Наши новые форматы проведения конференций, тренингов, ТОП-сессий:

- Edutainment
- Сюжетные бизнес-симуляции
- Стратегические модули с разными видами активностей



+7 (495) 775 775 2 www.continent.ru

Корпоративные мобильные приложения



- Для кого
- Конференции и форумы
 - Корпорации
 - Выставки
 - Бизнес-школы
 - Департаменты HR
 - Собрания акционеров
 - Бизнес-туризм

Для ежегодных событий



- Решаемые задачи
- Создание универсальной презентации
 - Общение, формирование постоянного комьюнити
 - Привлечение потенциальных партнеров
 - Взаимодействие со СМИ
 - Объединение всех мероприятий в одном каталоге

Для регулярных событий

Корпоративные приложения

Мобильные приложения-новый технологический уровень MICE-мероприятий!



MOBILE TECHNOLOGIES

Информация и заказ: mobile@rcs-mice.ru или по телефону (495)640-41-61



ластах, лыжах и т.д. Исполнив музыкальное произведение совместно и полностью, участники были просто счастливы, они зарядились положительными эмоциями и были готовы весело провести время на ужине.

«АРТ-ТУР»

В рамках инсентив-поездки в Абу-Даби была организована эксклюзивная гоночная сессия на трассе «Формулы-1» Yas Marina Circuit. Гвоздем программы был приглашенный гость – звезда автоспорта и первый российский гонщик в «Формуле-1» **Виталий Петров**. Наиболее опытные гости смогли самостоятельно провести гоночные сессии за рулем болидов «Формулы-1», а менее опытные – воспользовались эксклюзивной возможностью прокатиться по трассе в одном болиде с Виталием Петровым. Впечатления были одинаково незабываемыми как для пассажиров, так и для пилотов. Награждение победителей при участии Виталия Петрова прошло вечером в рамках гала-ужина в отеле Yas Viceroy.

«Балтма Турс»

«Исландия – страна природных чудес», июнь, 70 человек, четыре дня. В этой поездке соединили самое лучшее в исландской природе и культуре, позволив участникам на себе ощутить всё многообразие природы этой особенной страны. Активная программа с проведением сафари на снегоходах по леднику, рафтинг по горным рекам, китовое сафари, купание в горячих целебных источниках Голубой лагуны – и это далеко не всё, что испытали гости.

«Демлинк Трэвел»

«Ночь в музее революций» – мероприятие проходило в «Бункере 42» с 12:00 до 06:00. Как в фильме «Ночь в музее», после закрытия дверей все экспонаты оживают и

участники оказываются в действующем военном бункере, который находится под грифом «секретно». Участников встречают прообразы героев революции, ожившие статуи в образе военных героев, которые подчеркивают заданную тему и создают атмосферу боевых побед. В качестве музыкального гарнира – военные марши в стильной bass-обработке. Компания «Демлинк» по итогам организации и проведения мероприятия получила официальную благодарность от заказчика.

Группа компаний «Конкорд»

14-я министерская встреча Международного энергетического форума, 600 человек, участие министров энергетики и замов из 89 стран, новая конгрессная площадка – конгресс-парк отеля Radisson Royal, участие Д. Медведева, министра энергетики А. Новака. Модератор – С. Брилев.

Continent Express

Июнь 2013 г., Канарские острова, 1000 человек. Красивые Канарские острова, где тепло и зимой, и летом, – очень подходящее направление для организации эксклюзивного и незабываемого мероприятия! Достойнейшие отели 5* сети Lopesan Hotels & Resorts, современный конференц-центр, оснащенный по последнему слову техники, тимбилдинг в приключенческой тематике, ведь мы же на острове!

Красивые вечеринки на берегу океана, финал тимбилдинга с запуском 10 тыс. шаров в небо и съемкой с вертолета, гала-ужин в оливковой роще – всё это сделало столь масштабное мероприятие ярким, насыщенным и поистине запоминающимся.

Компания обеспечивала организацию мероприятия «под ключ», включая все логистические вопросы (фрагт двух бортов «Трансаэро», региональные

перелеты, бронирование отелей, конференц-залов), оформление шенгенских виз, разработку креативной концепции мероприятия, брендинг, тимбилдинг, развлекательную программу, тематические вечеринки и гала-ужин, а также сопровождение проекта.

«Трансаэро Тур»

Группа из 250 человек в Турции, многокомпонентная программа с VIP-регатой из пяти яхт + судейская, доставкой и получением разрешения на использование в Турции специализированных приспособлений для глубоководного плавания – sea bob.

Организация многокомандного спортивного тимбилдинга с монтажом и демонтажом профессионального реквизита.

«Волга-тур»

Программа «Один день в барской усадьбе» и вечерний гала-ужин в стенах древнего кремля в Ярославле. Гости, прибывающих из разных концов света, из Москвы в Ярославль доставил стилизованный под 20-е годы прошлого столетия ретропоезд. В Карабихе, родовой усадьбе русского поэта Николая Некрасова, единственной в Ярославской области сохранившей свой исконный архитектурный облик, ярославцы встретили гостей в нарядах XIX в. хлебом-солью, провели их по залам усадьбы, предложили традиционные русские угощения.

Вся территория усадьбы была разделена на несколько зон. Программу организовали таким образом, чтобы гости могли свободно перемещаться по территории усадьбы и принимать участие в любом из многочисленных параллельно идущих театрализованных действий.

Перед гостями развернулась широкая ярмарка с хороводами, шутами и скоморохами. Хозяева ярмарки –

это ярославские мастеровые: гончары, мастера плетения из кожи и войлока, лоскутницы, мастера майолики и изразца. Прямо на глазах гостей появлялись в их руках игрушки, туески, тарелки и рушники. Здесь же размещались столы, за которыми травницы делали обереги, саше и т.д.

Вечером гостей ждало еще одно эффектное представление – историческое постановочное шоу с гала-ужином в стенах бывшего Спасо-Преображенского монастыря, а ныне – древнего Ярославского кремля. Гости перенеслись в далекое прошлое Ярославля: естественные «декорации» богатого монастырского подворья были дополнены специальными артефактами в русском стиле.

Active MICE Mouzenidis Group

Самым масштабным событием ежегодно становится встреча корпоративного нового года. Мы предлагаем своим клиентам забыть о скучных застольях «для галочки», однотипных программах и обыденных тостах и провести корпоративный Новый год в Греции! Неповторимый дух греческих праздников очаровывает, а прогулки по знаменитым магазинам в поисках подарков себе и близким с остановками на чашечку ароматного терпкого кофе в уютных кафе, многообразие экскурсий и радушие роскошного отеля станут залогом счастливого и удачного Нового года!

«Бизнес События»

Серия бизнес-мероприятий в регионах для топ-менеджеров предприятий, принимающих решения о з/п проектах, с целью продвижения зарплатных проектов и зарплатных карт MasterCard – ОАО «Сбербанк РФ» в регионах России.

Мероприятия включают презентации от Сбербанка и MasterCard, а также развлекательную часть.

ВОПРОС МЕСЯЦА

Как украинские события повлияли на российский рынок MICE и делового туризма?

11%

Заметно сократилось число заказов

22%

Были отказы от MICE-заказов только в этом регионе

56%

Незначительно и косвенно повлияли

11%

Никак не повлияли

Источник: опрос на сайте www.bt-magazine.ru

САМЫЙ ЗАПАДНЫЙ MICE!

Проведение бизнес-мероприятий любого уровня на Балтийском побережье в Калининграде, странах Балтии и Польше

адрес: Калининград,
ул. Советская, 30
телефон: +7 (495) 374-57-27
факс: +7 (495) 374-57-27
y@baltmice.ru
baltmice.com
mice@baltmice.ru



БИЗНЕС СОБЫТИЯ

Мы превращаем бизнес-мероприятия в творческое пространство и даем Вам возможность наслаждаться работой

Количество деловых мероприятий, организованных в 2013 г. за рубежом – 27, в России – 170, в том числе эксклюзивный тимбилдинг компании Штада в Барселоне в стиле Гауди, а также серия бизнес-мероприятий в регионах для топ-менеджеров предприятий, с целью продвижения зарплатных проектов и зарплатных карт MasterCard – ОАО «Сбербанк РФ» в 16 регионах России.



Мобильный бизнес

Онлайн-заказы и мобильные приложения на все случаи жизни уже воспринимаются нами как само собой разумеющиеся вещи. Сфера MICE и делового туризма здесь тоже идет в ногу со временем и активно использует плоды прогресса.

По оценкам экспертов, в последнее время желание клиента использовать в деловых программах мобильные приложения сильно возросло. Также часто мобильные приложения используются для организации тимбилдингов, в качестве навигации и для объяснения заданий. Большой популярностью пользуются мобильные приложения, созданные после проведения мероприятия и посвященные совместно проведенным дням, это способствует активному сплочению и общению между сотрудниками. Такие приложения позволяют видеть структурированную программу мероприятия, контакты поставщиков, информацию о стране, на конференции докладчики могут получать вопросы от аудитории – как перед выступлением, так и в реальном времени, расписание также интерактивно: «нажимаемая» на его элементы, можно регистрироваться на сессии и мастер-классы, получать бонусы и т.д. Это сокращает не только время, но и расходы. Применение современных технических решений помогает оптимизировать бюджет клиента, сделать мероприятие незабываемым. Кроме того, мобильные приложения – эффективный канал коммуникации с аудиторией.

«Самараинтур»

Прием делегации энергетической компании, в рамках которой в один из дней на песчаной косе реки Волги длиной более 1,5 км все участники имели возможность почувствовать прелести активного отдыха. В программу входили следующие этапы: обучающий мастер-класс по вейкбордингу, гидроциклы, катание на квадроциклах по песчаной косе, гидросамолет и воздушный шар, обратный путь был организован на плоту в формате open air party.

City Travel

Организация вечеринки с неповторимой атмосферой в стилистике «Великий Гэтсби» для того, чтобы сплотить коллектив под эгидой юбилея компании. Сотрудники заказчика веселились на костюмированном балу с насыщенной программой. Гости погрузились в атмосферу 30-х годов с характерной музыкой и антуражем.

GCS Business Group

За последний год компания GCS Business Group провела много ярких и красивых проектов – это и гонки «Баха Арагон» с журналистами разных стран, и венецианский фестиваль, и просмотр «Формулы-1», а также постановка огромного количества корпоративных мюзиклов.

Клиенты о MaxiMICE

Как известно, лучшая реклама – это «сарафанное радио». Выбирая любую услугу или товар, люди стараются найти отзывы о поставщике и на их основе сделать выбор. В сфере MICE этот принцип тоже работает, и, судя по отзывам клиентов, компания MaxiMICE всегда на высоте.

«МЕТРО Кэш энд Керри»

«Мы рады, что в 2012 г. обрели такого партнера, как MaxiMICE. Вот уже в третий раз в России «МЕТРО Кэш энд Керри» проводит профессиональную выставку METRO EXPO для ТОП-клиентов. Выставка METRO EXPO 2014 проходила в Москве с 1 по 4 апреля в МВЦ «Крокус Экспо». В рамках подготовки мы объявили тендер на выбор подрядчика, который помог бы нам организовать приезд в Москву 3,5 тыс. наших клиентов. Нам необходимо было получить пакет услуг для гостей мероприятия: проезд из города проживания в Москву, размещение в отеле, трансферы, сопровождение силами агентства. Наша выставка носит закрытый характер, программа включает грандиозную экспозицию с различными информационно-развлекательными зонами, форумы и тренинги, индивидуальные консультации в различных сферах бизнеса, мастер-классы, последние разработки и новинки от ведущих производителей и партнеров. В общей сложности около 14 тыс. клиентов посетили выставку в 2014 г. Это место встречи профессиональных клиентов «МЕТРО» со всех регионов присутствия компании – от Калининграда до Иркутска», – рассказывает руководитель административного отдела «МЕТРО Кэш энд Керри» Оксана Чумак.

«Остановив свой выбор на MaxiMICE, мы рассчитывали найти партнера, который профессионально и качественно предоставит нам услуги по проекту в рамках достаточно строгого бюджета. Приятно, что в ходе всего тендера и в процессе реализации проекта, который мы опять доверили MaxiMICE, мы вели открытый диалог с командой профессионалов. Нас слушали и слышали. Мы вместе совершенствовали наш опыт в проведении мероприятий высокого уровня. Наверное, поэтому нам удалось добиться такого результата: гости выставки из регионов (почти 4,5 тыс. человек в этом году) летели только рейсами регулярных авиакомпаний, проживали в комфортабельных отелях, были окружены заботой и вниманием сотрудников агентства. Мы желаем MaxiMICE успехов и процветания», – отметила Оксана Чумак.

«Второй раз мы делали для «МЕТРО Кэш энд Керри» проект с такой объемной логистикой и сопровождением. Для нас было важно реализовать сервис на высоком уровне и сохранить 100% тендерного бюджета, что было особо отмечено клиентом по итогам мероприятия», – вспоминает генеральный директор MaxiMICE Елена Мельникова.

«Лореаль»

«В нашей компании четко прописана процедура выбора поставщика. На каждую запланированную в бюджете услугу проводится тендер, в котором на равных участвуют все поставщики, входящие в пул ЗАО «Лореаль». Наша компания придерживается неизменных правил, где каждый поставщик выбирается на основе честного тендера, в соответствии с объективными критериями оценки качества их работ и предоставляемых услуг. Новое мероприятие – это новый отбор в существующем пуле», – подчеркивает Марина Михалицына, PR-менеджер VICHY, ЗАО «Лореаль». «С MaxiMICE я третий год подряд организую пресс-туры. Мы не делаем сложных технических или логистических мероприятий, но при этом я не назвала бы наши проекты простыми. Наоборот, они гораздо сложнее и насыщеннее, так как каждый проект уникален и не вписывается ни в один стандартный кейс. Мне вспоминается наш первый совместный проект с MaxiMICE – Грузия. Три года назад это направление начинало набирать популярность, но назвать эту местность разведанной и полностью адаптированной под прием любой группы было сложно. Первый чек-тур поверг меня в шок. Я поняла, что вывозить группу в те места, которые нам предложили местные партнеры, нельзя, но при этом поездка была уже анонсирована и пути назад не существовало. Я благодарна представителям MaxiMICE за личную инициативу отправиться в новый чек-тур и подготовить поездку на самом высшем уровне».

«Клиенты дарят нам возможность бесконечного развития», – подчеркивает Елена Мельникова. – Они ставят перед нами сложные задачи, а мы обучаемся чему-то, ищем новые решения, развиваем дополнительные услуги. С нами вместе меняются и наши партнеры-поставщики и площадки, ведь любое мероприятие – это командная работа трех сторон. И только так это будет эффективно. Выпади одно звено – и результат будет хуже; сыграй один – и всех не вытянешь, как мы наблюдали недавно в футболе».

«Поездка стала незабываемой, а это и есть главная цель для марки VICHY», – говорит Марина Михалицына. – Вспоминается трогательный момент: ужин при свечах на озере Кварели. Представьте, полная темнота, на воде среди гор, за столом только для вас лемятся забытые грузинские вина, мудрые тосты и удивительное многоголосие местных песен».



ЗАО «Лореаль» сотрудничает с компанией MaxiMICE уже несколько лет. Каждый совместный проект уникален и не вписывается ни в один стандартный кейс



«МЕТРО Кэш энд Керри» проводит профессиональную выставку METRO EXPO в сотрудничестве с компанией MaxiMICE

БОЛЕЕ:

- 50 стран • 1000 проектов
- 25000 человек на одном мероприятии
- 30 договоров годового обслуживания

Russian Business Travel & MICE AWARD '2012
«Лучший организатор инсентив-программ за рубежом»

Russian Business Travel & MICE AWARD '2013
«Лучший организатор конференций в России»

МЫ ОТКРЫВАЕМ ДЛЯ ВАС МИР БЕЗГРАНИЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ!

GCS Business Group Москва, Большой Дровяной пер., 20 стр. 2
Тел. +7 (495) 662-12-23, +7 (495) 662-12-24
director@gcs-business.ru
www.gcs-business.ru

Ведущие игроки российского рынка MICE и делового туризма

Название компании	Руководитель и контакты	Специализация	Кол-во российских мероприятий в 2013 г.	Кол-во зарубежных мероприятий в 2013 г.
ACADEMSERVICE	Генеральный директор: Леонид Исакович +7 (495) 660-90-90 info@acase.ru www.acase.ru	Многопрофильный туроператор по въездному туризму. Гостинично-туристское обслуживание более чем в 350 городах всех 15 стран бывшего СССР: онлайн-бронирование более 2000 отелей 2-5*, трансферы и транспортное обслуживание, визовая поддержка, VIP-сервис в аэропортах, организация конференций	250	
Active MICE Mouzenidis Group	Директор: Людмила Кириллова +7 (495) 787-44-07 mice@mouzenidis.com www.activemice.com	Многолетний успешный опыт организации мероприятий, новый взгляд и современные методы управления MICE-проектами	50	300
BTS	Генеральный директор: Дарья Зуева		50	150
Carlson Wagonlit Travel/CWT	Генеральный директор: Андрей Сафрыгин		3500	980
CITY TRAVEL	Генеральный директор: Юлия Мануйлова +7 (495) 510-28-28 moscow@city-travel.ru www.city-travel.ru	Лучшее Business Travel Агентство 2013 г. Компания владеет собственной уникальной системой управления деловыми поездками и MICE. Разработка и внедрение полного цикла процессов по снижению затрат. Система онлайн-бронирования и учета заказов. Персональный менеджер. Визово- миграционные услуги. Многолетний опыт в заключении 3-х сторонних договоров. Департамент по работе с VIP персонами	1520	980
Continent Express	Генеральный директор: Станислав Костяшкин +7 (495) 775-77-52 info@continent.ru; www.continent.ru	Полный спектр услуг делового туризма: корпоративное обслуживание, MICE, визово-миграционные услуги. С 2010 г. является участником глобального консорциума Radius Travel, работающего в 80 странах мира	2296	288
Demlink Travel	Генеральный директор: Виктор Куприн +7 (495) 797-64-00 +7 (495) 252-00-32 info@demlink.ru, www.demlink.ru	MICE & Business Travel & Leisure & VIP service. Профессионализм сотрудников, оперативность и технологичность в работе, оптимизация расходов на поездки, качество и креативность MICE-проектов. Штат компании – 300 сотрудников	2900	430
FCm Travel Solutions	Исполнительный директор: Ольга Белоусенко +7 (495) 987-47-79 traveldesk@ru.fcm.travel www.ru.fcm.travel	Консалтинг по управлению корпоративными трэвел-расходами, полный спектр услуг по организации деловых поездок, инсентивные туры и конференции, визовые услуги для российских и иностранных граждан. Основные преимущества: эффективная программа Account-менеджмента, специализированные визовый отдел и отдел MICE, служба поддержки 24 часа на русском языке, собственный онлайн-портал, глобальная гостиничная программа FCm, партнеры в 80 странах	650	550
GCS Business Group	Генеральный директор: Яна Лубовская +7 (495) 662-12-23 marketing@gcs-business.ru www.gcs-business.ru	Основной деятельностью компании является MICE – организация деловых и развлекательных мероприятий в России и за рубежом	Свыше 70	Свыше 150
IBC Corporate Travel	Генеральный директор: Анатолий Курюмов +7 (495) 223-75-74 ibc@ibc.ru; www.ct.ibc.ru	Внедрение онлайн- и офлайн-технологий для оптимизации расходов и бизнес-процессов, связанных с организацией командировок и мероприятий. С 2007 г. является российским партнером международной TMC Hogg Robinson Group	9600	120
MaxiMICE/ООО «МАКСИМАЙС»	Генеральный директор: Елена Мельникова +7 (495) 739-33-58 New.Business@maximice.ru www.maximice.ru	Агентство полного цикла профессиональных операций в области делового туризма и организации корпоративных мероприятий. Эксклюзивный представитель России в международном объединении ивент-компаний 27NAMES	2377	785
Nicko Travel Group	Генеральный директор: Роман Горохов		800	1200
PAC GROUP	Президент: Александр Сорокин Генеральный директор: Илья Иткин Для агентств: +7 (495) 933-09-50/51 Для частных клиентов: +7 (495) 543-90-90 info@pac.ru; www.pac.ru	Лидер рейтингов предпочтения сотрудничества по направлениям: Италия, Австрия, Франция и Швейцария (горные лыжи), круизы. Признан лучшим туроператором по Франции за 2013 г.	15	299
RCS-Russian Corporate Services/ЗАО «Рашн Корпорейт Сервис» (ЗАО «РКС»)	Генеральный директор: Сергей Шаньгин +7 (495) 640-41-61 info@rcs-mice.ru www.rcs-mice.ru	Основное направление деятельности – MICE. Предоставляет весь спектр услуг по организации и проведению деловых и развлекательных мероприятий в России и за рубежом. Среди клиентов крупные международные и российские компании. Ежегодно организует до 100 различных корпоративных мероприятий более чем в 40 странах мира и более 1000 мероприятий в России	Более 1000	100
Trinity Events	Руководитель: Константин Бриджман		32	1
UNIFEST	Исполнительный директор: Глеб Барон; Директор MICE & Congress: Дмитрий Марьин		900	300

Ведущие игроки российского рынка MICE и делового туризма

Название компании	Руководитель и контакты	Специализация	Кол-во российских мероприятий в 2013 г.	Кол-во зарубежных мероприятий в 2013 г.
ООО «Агентство «АВИА ЦЕНТР»	Исполнительный директор: Ольга Статкова		450	200
«АЛЬЯНС АВИА»	Генеральный директор: Александр Бузуков		Более 800	Более 200
ООО «Туроператор «АРТ-ТУР» («АРТ-ТУР»)	Генеральный директор: Дмитрий Арутюнов +7 (495) 980-21-21, 232-31-13 mice@arttour.ru www.arttour.ru	Ведущий российский туроператор с 1992 г. по ОАЭ и странам Арабского Востока, а также островам Индийского океана, Азии и Латинской Америке	16	12
ООО «Аэро Клуб Тур»	Генеральный директор: Анастасия Седова		2500	1300
«Балтма Турс»	Директор (собственник): Михаил Друтман, Альберт Прохорчук (собственник) +7 4012 931931 postmaster@baltma.ru; www.micekaliningrad.ru www.baltmadmc.com	Один из старейших туроператоров в Балтии – с 1991 г. Позволяет «в одно касание» достигнуть пяти удивительных стран – Польшы, Литвы, Латвии, Эстонии и, конечно, самого западного региона России – Калининграда	70	30
ООО «Бизнес События»	Генеральный директор: Ирина Травкина +7 (495) 374-57-27 i.travkina@bizensob.ru www.bizsob.ru	Организация бизнес-мероприятий высшего уровня для лидеров современного бизнеса	170	27
Многопрофильная сервисная компания «Волга-тур»	Генеральный директор: Юлия Скороходова +7 (4852) 94-32-72 +7 (4852) 94-37-72 sale@volga-tours.ru www.volga-tours.ru	MICE- и DMC-компания, лидер рынка инсентив- и корпоративного туризма на Золотом кольце, создатель проекта «Сказочное кольцо России», инициатор создания Ярославского конвеншн-бюро	40	9
Группа компаний «Конкорд»	Председатель правления: Наталья Евневич +7 (495) 961-11-99 reception@concordgroup.ru www.concordgroup.ru	Организация выставок, конгрессов, конференций, фестивалей в России, российских экспозиций на крупнейших международных выставках за рубежом, туристическое обслуживание участников выставок и конгрессов в России и за рубежом	19	18
ООО «Туристическая компания «Истлэнд»	Директор: Екатерина Белезякова		141	2
ООО «Профессиональные конференции»	Генеральный директор: Валентина Дмитриева		15	
Туристская компания «Ривьера-Сочи»	Директор: Элла Тарасова		50	
ООО «Самараинтур»	Председатель совета директоров: Михаил Сегал Руководитель MICE-департамента: Сергей Рыжов +7 (846) 273-90-60 mice@samaraintour.ru mice.samaraintour.ru	Крупнейший DMC-оператор на территории Поволжья. MICE-департамент реализует как проекты региональных конференций «под ключ», так и оказывает частичные услуги. Разработка развлекательной программы, экскурсионно-транспортное обслуживание, размещение в отелях, загородные комплексы, организация питания. Для федеральных MICE-компаний комиссионные условия работы	196	14
«Трансаэро Тур»	Генеральный директор: Элеонора Красовская +7 (495) 921-17-00, corp@transaerotour.com www.transaerotour.com	Проведение мероприятий любого масштаба в России и за рубежом. Выгодные условия сотрудничества. Индивидуальный подход к решению любых задач в сфере корпоративного туризма и MICE	34	58
ООО «Тревел Менеджмент Консалтинг»	Генеральный директор: Валентин Кутасов +7 (495) 937-60-60 info@tm-consulting.ru www.tm-consulting.ru www.tmc-mice.ru	Организация деловых и частных поездок, корпоративных мероприятий, сетевые продажи авиа- и ж/д билетов	121	419
ООО «ТУРЭКСПРЕСС»	Генеральный директор: Андрей Крапивной		9	7
«Центр Делового Туризма и Образования» – BTW	Генеральный директор: Елена Суворова		48	127
ООО «Эвент Платформа»/EventPlatform	Генеральный директор: Олег Крючков +7 (495) 665-03-66 info@eventplatform.ru http://eventplatform.ru	Разработка и применение мобильных приложений для мероприятий. Интерактивные бизнес-игры и экскурсии. Решения для информирования и мотивации гостей конференций и выставок	90	30
ООО «ЮТС»	Генеральный директор: Алексей Крылов +7 (495) 723-72-27 headcorp@utsinc.ru www.utsigroup.org	Основатель холдинга UTS Group, который включает в себя дочерние компании «Хотелбук-Сервис» и «ЮТС Тревел», системы онлайн-бронирования билетов и отелей UTS 24. Входит в десятку крупнейших туроператоров России. Работает с агентствами, корпоративными клиентами и иностранными туристами	Более 250	Более 350



20 ЛЕТ УСПЕХА ВМЕСТЕ С ВАМИ!



АВИАБИЛЕТЫ



ОТЕЛИ



ЖД БИЛЕТЫ



ВИЗЫ



ТРАНСФЕРЫ



INCOMING



MICE



EVENT



СПОРТ

ЛИДЕРСТВО И ИННОВАЦИИ!

В Москве прошла презентация ведущих DMC популярных направлений индустрии встреч, организованная российским подразделением международной компании H.T.M.S. 13 компаний из Австралии, Австрии, Великобритании, Греции, Италии, Индии, Ирландии и Шотландии рассказали о последних трендах зарубежной MICE-индустрии.



Ведущие компании получили ключ к российскому рынку MICE

Как пояснил исполнительный директор H.T.M.S. Eastern Europe, входящей в состав H.T.M.S. International **Дмитрий Головатый**, направления, которые представлены на воркшопе, были подобраны с учетом спроса российского рынка: «Это страны, которые часто запрашиваются корпоративными клиентами в России, или же те, которые, с нашей точки зрения, вскоре станут популярны на российском рынке». По его словам, участниками мероприятия стали как давно известные на российском рынке DMC (Destination Management Company), так и компании, которые только начинают продвижение в нашей стране.

«Мы уже на протяжении нескольких лет налаживаем контакты с российским рынком, это мероприятие стало одним из шагов к тому, чтобы получить надежных партнеров в России», – рассказала специалист MICE-департамента греческой компании AFEA S.A. **Джорджия Николакопулу**. По ее словам, Греция хорошо известна россиянам как курортное направление, однако менее известна в качестве места проведения MICE-мероприятий. «Продвижение в индустрии встреч осложняет и то, что Греция – это визовое направление для россиян, в то время как наши непосредственные конкуренты – нет, прежде всего речь идет о Турции», – отметила г-жа Николакопулу. В то же время, по ее мнению, перспективы у Греции как у MICE-направления на российском рынке есть – много мероприятий проводится на таких популярных курортах, как Крит и Кос, а также в столице страны. «Раньше у нашей компании были прочные связи на российском рынке, однако они были утрачены, и теперь мы приехали сюда, чтобы восстановить наши контакты», – рассказала представительница индийской DMC «Hi!Tours» **Михаэла Гупта**. По ее словам, экономические связи между Россией и Индией крепнут

с каждым годом, это отражает и число запросов на проведение MICE-мероприятий, особенно в Дели.

«Шотландия сейчас – одно из наиболее интересных MICE-направлений для России, она не слишком далеко, в то же время страна неизведанная, такая европейская экзотика», – рассказала директор по продажам компании Cashel Travel **Анастасия Заковряжина**. По ее словам, MICE с российской стороны в Шотландии только развивается, запросы приходят в основном на организацию мероприятий для небольших групп в пределах 30 человек, а также от индивидуальных. Стандартная программа включает дегустацию виски, посещение замков, а также гала-ужин в одном из них.

Встреча представителей DMC и игроков российского рынка MICE прошла в формате Get The Key, разработанном и успешно практикуемом на протяжении нескольких лет итальянским офисом H.T.M.S. Каждый гость мероприятия получил ключ от замков, находящихся на столах компаний-участниц. Каждый ключ подходил только к одному замку, и та компания, к замку которой подошел ключ посетителя воркшопа, дарилла этому гостю приз. Таким образом организаторы мероприятия стимулировали посетителей получить как можно больше контактов. «Формат мероприятия необычный, он позволяет подробно познакомиться с возможностями компаний по организации мероприятий, подробно узнать о программах, ну и, конечно, обменяться контактами для дальнейшей работы», – поделилась впечатлением от воркшопа руководитель департамента корпоративного обслуживания туроператора «Южный крест» **Жанна Шалаева**. «Здесь представлены компании, которые оказывают эксклюзивные, не массовые услуги, интересно было услышать их глубокие презентации и узнать о новинках туристического рынка перспективных MICE-направлений», – добавила она.

Готовь сани летом!

Встреча корпоративного Нового года в Греции ежегодно становится самым масштабным событием в нашей компании. Своим клиентам мы предлагаем забыть об однообразных программах, стандартных тостах и скучных застольях и провести корпоративный Новый год в Греции!

Мы приглашаем вас совершить корпоративное праздничное бегство!

Уже сейчас наши менеджеры принимают и обрабатывают заказы на участие в этой эффектной и веселой программе. Разнообразные экскурсии и уют роскошного отеля, прогулки по чудесным улочкам с перерывами на кофе и увлекательным поиском подарков себе и близким, вкупе с чудесным духом греческих праздников станут залогом счастливого и удачного Нового года!

Вам не только представится возможность общения с коллегами в неформальной обстановке, вы сможете лучше узнать друг друга, проявить себя и узнать о скрытых талантах других, по-настоящему сдружиться за несколько дней, наполненных всеобщим весельем и радостью!

Только в эту магическую ночь оживут легенды, стряхивая пыль тысячелетий. В одно мгновение будущее становится настоящим. Прислушайтесь к биению вашего сердца и услышите такт огненного греческого танца, будоражащего кровь, уносящего в немалое путешествие. Только здесь, в Греции, где все стихии переплетены, как гибкие ветви оливкового венка, вы сами становитесь частью вечной истории о великих путешественниках.

Земные, как люди, и великие, как боги, аргонавты сойдут со своего корабля, чтобы заразить вас этой великой интригой странствий и разжечь дар Прометея в ваших сердцах. Будьте гостем в нашем греческом замке и разделите полную чашу радости встречи нового года.

Роскошный банкетный зал Grand De Lux в городе Салоники откроет свои двери 31 декабря в 21.30, чтобы впустить в ваши сердца новое «Путешествие в 2015 год!». Каждый гость станет активным участником новогоднего веселья, вовлекающего в яркий калейдоскоп танцев, песен, юмора, радости и сюрпризов. Вас ждет праздничная развлекательная программа с выступлением известных греческих певцов и хореографического коллектива, изобилие греческих традиционных блюд, таких как греческий салат, курица, фаршированная кипрским сыром, молочная телятина, запеченная под соусом из лесных грибов с каштановым пюре, лосось на гриле в панировке из пряных трав, шашлык из свиного филе с печеными овощами, барашек на вертеле, вкуснейшее греческое вино, подарки и веселая компания!

Также на вечер будет проводиться розыгрыш путевок на летний отдых в лучших отелях на побережье Греции! А самым главным призом станет «Золотое руно» – меховое изделие из г. Касторья, за которым мы и отправимся в наше путешествие.

Наши маленькие гости смогут принять участие в занимательных праздничных мероприятиях, которые будут организованы специально для них и под присмотром квалифицированных аниматоров. Мы предлагаем возможность организовать полноценную просторную детскую комнату со шведским столом (вместимость – 100 человек), а также установки видеонаблюдения и телемоста между основными залами, улицей и детской комнатой.

Никому не придется скучать, потому что вас ждет настоящий новогодний праздник по-гречески, который обещает быть ярким и незабываемым!



Людмила КИРИЛЛОВА,
директор Active MICE
Mouzenidis Group,
о том, каким может быть
Новый год в Греции

Справка

Компания H.T.M.S. International была основана в конце 80-х годов в Милане и сегодня объединяет пять офисов в разных странах мира. Российский офис H.T.M.S. успешно работает на рынке делового туризма уже 12 лет и представляет интересы тщательно отобранных зарубежных партнеров в сегменте MICE: DMC, гостиничные цепочки и национальные туристические офисы. Сейчас непосредственными клиентами российского подразделения H.T.M.S. являются 12 DMC из различных стран мира и офис по туризму региона Апулия (Италия).

Мед и гранат – обязательные атрибуты празднования Нового года в Греции



- ✓ Живая музыка (кавер-версии всемирно известных хитов, зажигательные танцевальные песни, диско)
- ✓ Диджей, дискотека до утра
- ✓ Коктейль-бар на улице, бармен-шоу, авторские коктейли
- ✓ Лазерное шоу и необычные музыкальные спецэффекты, праздничный фейерверк
- ✓ Захватывающие конкурсы и приятные розыгрыши
- ✓ Продуманный интерьер и неповторимая атмосфера
- ✓ Отдельный зал на 700 мест с банкетной рассадкой по 13 человек за столом, изысканный интерьер в классическом стиле
- ✓ Разнообразное меню
- ✓ Увлекательная шоу-программа
- ✓ Зажигательные музыканты и зрелищные номера





MICE is NICE, EVENT without STRESS

Яркое событие с PAC GROUP без стресса. Эра сотрудничества

Вспомните одно из самых важных событий в вашей жизни: выпускной вечер, свадебное торжество, юбилей родителей... что вы чувствуете? Обычно, помимо приятных воспоминаний, есть еще и память о пережитом стрессе.

Девиз компании PAC GROUP – «Event without stress!». Мероприятие может пройти без стресса. Для этого нужна точная постановка целей и задач, подробное планирование мероприятия – «идеальный сценарий», четкое разграничение ролей и зон ответственности и, разумеется, качественные кадры.

За 24 года работы у нас сложилась база доверенных партнеров по всему миру – настоящих друзей, которые помогают нам достать «луну с неба» в рамках бюджета заказчика.

Корпоративные мероприятия уже давно вошли в деловую практику российских компаний. Аббревиатура MICE (Meetings – встречи, Incentive – поощрение, Conference – конференции, Events – события) активно используется в повседневном бизнес-лексиконе. Теперь все знают, что это серьезная индустрия.

Выездная конференция, семинар – это возможность сменить атмосферу, вырваться из привычного круга, пообщаться с серьезными экспертами в неформальной обстановке. Совмещение работы и отдыха дает фантастические результаты: сплоченный коллектив, позитивный корпоративный дух, полезные связи, новые идеи для развития бизнеса.

Мы гордимся тем, что каждый третий корпоративный клиент становится нашим постоянным клиентом.

Три основных принципа нашей работы:

1. «Не жадничаем, но зарабатываем»

Обычно этот принцип называют «грамотная работа с бюджетом» (максимально короткая цепочка взаимодействия, только проверенные годами поставщики), принцип открытой цены.

Мы не участвуем в тендерах, где основным условием заказчика является постоплата. MICE-бизнес является низко маржинальным и высоко эмоциональным: мы не рискуем оборотными средствами компании для участия в проектах с постоплатой, хотя могли бы себе это позволить, учитывая, что PAC GROUP является ведущим туроператором. Финансовая «разумность» и безопасность – залог успешной продолжительной бизнес-жизни нашей компании.

2. «Всё под контролем»

Комплексное управление проектом: мы стараемся вести весь проект полностью и отбирать поставщиков самостоятельно. Проекты, в которых мы выполняем только часть работы по мероприятию, – исключение из правил. Такой подход позволяет по-настоящему управлять проектом для того, чтобы гарантировать высокое качество наших услуг.

3. «Аренда на время проекта»

Высокая интеграция в компанию заказчика. На время работы над проектом наши сотрудники действительно становятся частью компании заказчика. Это не просто слова. Мы всегда внимательно изучаем ценности заказчика, его корпоративную культуру, чтобы уловить настроение и создать мероприятие, которое понравится не нам, а заказчику. Мы уделяем особое внимание структуре компании заказчика и стараемся грамотно в нее вписаться.

Внимание к деталям

Технологичность, поддержка 24/7, креативность – это не наши преимущества, а must have сегодняшнего MICE-рынка. И мы рады, что среди наших конкурентов много достойных креативных людей, с которыми мы активно обмениваемся опытом и идеями. На наш взгляд, наступает время сотрудничества!

MICE: Meeting. Деловые мероприятия

Серьезным преимуществом компании PAC GROUP является наличие собственной системы онлайн-бронирования отелей, авиабилетов, трансферов. Наша система онлайн-бронирования PAC WORLD объединяет в себе предложения от 60 ведущих поставщиков, включая «нишевых». Корпоративный заказчик может пользоваться ею без посредника или через эксперта корпоративного отдела. Всё зависит от степени вашей самостоятельности.

MICE: Incentive. Поощрительные поездки

У нас накопилось серьезное «портфолио» оригинальных поощрительных поездок: яхтенные регаты в Италии, Франции и Греции, уроки ношения килта в Ирландии, охота на лобстеров в Индийском океане, строительство лодок в Апулии, поиск трюфелей со свиньями на юге Франции, футбольная тренировка со звездами футбола в Испании.

На наш взгляд, идеальным поощрительным путешествием является морской круиз. В круизном сегменте PAC GROUP удерживает пальму первенства. В 2012 г. компания получила статус генерального представителя по продажам в России и ряде стран СНГ одной из ведущих мировых круизных компаний MSC Cruises, которая предлагает продукт, ориентированный на российский рынок.

В ассортименте PAC GROUP – большой выбор пакетных круизных туров, круизы с гарантированными русскими группами. Часть круизов стартует из родных портов – Санкт-Петербурга и Одессы. Начиная уже со следующего года мы будем организовывать круизы по Средиземноморью из Сочи!



MICE: Conference. Конференции

Недавно мы вернулись с солнечного острова Родос (Греция), где проводили конференцию «Седьмой круглый стол финансовых директоров» совместно с компанией «КСК групп». Хотелось отметить поддержку отеля Sheraton Rhodes 5*, который продемонстрировал высокий профессионализм, удивительную отзывчивость и креативность. У нас возникла идея организовать приветственный коктейль для группы не в отеле, как обычно, а в аэропорту. Отель нас с радостью поддержал. Участники конференции, выйдя из здания аэропорта, сразу окунулись в атмосферу гостеприимства и заботы: искрящее шампанское, живая музыка... С гордостью можем сказать, что группу в 250 человек мы заселили в отель за действительно рекордно короткое время – 14 минут! У многих участников конференции возникло ощущение, что они прямо из аэропорта Домодедово шагнули в номер с роскошным видом на море. Именно этого ощущения мы и добивались.

MICE: Event. События

У нас уже есть успешный опыт организации спортивных соревнований, танцевальных фестивалей, модных показов. Сейчас в работе большой спортивный фестиваль на сентябрь 2015 г. Для нас это новый этап развития, так как мы занимаемся не только туристической составляющей, но и привлечением спонсоров, разработкой рекламной кампании фестиваля.

Успех любого мероприятия – это результат системного управления проектом и творческого подхода.





Елена МАРЧЕНКО,
руководитель проекта
в Libra Hospitality

Образовательный семинар АБТ-АСТЕ Russia для отельеров прошел в отеле «Савой»

АБТ-АСТЕ Russia продолжает традицию организовывать образовательные семинары – уникальные программы, направленные на содействие и развитие отельной индустрии в Москве и регионах.

Подготовили Софья ДУКОРСКАЯ, Олег АБАРНИКОВ

23 июня 2014 г. в московской гостинице «Савой» состоялась очередная такая семинар. Спикером мероприятия выступила Елена Марченко, руководитель проекта в Libra Hospitality, которая работает в гостиничном бизнесе более 14 лет и является не просто экспертом, а практикующим специалистом в этой области.

Г-жа Марченко обратила внимание слушателей на то, что основная работа с аудиторией должна начинаться после выезда гостя из отеля. Важно, чтобы клиент не просто остался доволен пребыванием в гостинице, но и захотел вернуться вновь, а еще лучше, чтобы он порекомендовал ее своим друзьям и знакомым.

Особое внимание спикер уделила бонусным программам. Зачастую именно на них отельеры возлагают большие надежды. К сожалению, они не всегда оправдываются. Г-жа Марченко дала практические рекомендации, которые не только помогут создать эффективную программу лояльности, но и позволят представить ее в наиболее выигрышном свете.

«Очень важно, чтобы о программах лояльности знали все сотрудники отеля, ведь гость может задать вопрос не только специалисту отдела продаж, но и аниматору, горничной или бармену. Их осведомленность может стать лучшей рекламой», – пояснила спикер.

«Очень важно, чтобы о программах лояльности знали все сотрудники отеля, ведь гость может задать вопрос не только специалисту отдела продаж, но и аниматору, горничной или бармену. Их осведомленность может стать лучшей рекламой»

В заключительной части семинара г-жа Марченко ответила на вопросы слушателей и помогла найти правильное решение в непростых рабочих ситуациях. «Очень часто гости ставят сотрудников отеля в тупик, казалось бы, простым вопросом «Почему у вас так дорого?». Чтобы уверенно отвечать, необходимо четко сформировать для персонала, а прежде всего для себя перечень преимуществ, которыми обладает отель. В этом случае важно всё: удобное расположение, трансфер, роскошные номера. Когда вы составите список, вам сразу станет понятно, как отвечать».

Обычно образовательные семинары АБТ-АСТЕ Russia посещают преимущественно отельеры, но в этот раз

тема семинара оказалась настолько актуальной, что и корпоративные покупатели услуг бизнес-туризма оказались в числе слушателей. Инна Трошина из компании Volga-Dnepr Airlines призналась, что посещение профильных образовательных семинаров позволяет не только получить дополнительные знания по той или иной теме, но и дает возможность встать на сторону поставщиков и лучше понять принципы их работы. Участники отметили не только организацию и полезность материалов, представленных спикерами, но и вспомнили про успешный опыт программы АБТ «Аттестация Бизнес- и Конференц-отелей», цель которой – помочь бизнес-путешественникам в выборе отеля при организации командировки, а также трэвел-менеджерам и сотрудникам компаний в выборе площадки для организации корпоративных мероприятий.

«Представители нашего отеля с удовольствием посещают семинары для отельеров, которые проводит АБТ-АСТЕ Russia. Здесь всегда можно обсудить сложную ситуацию, познакомиться с опытом коллег. Благодаря программе аттестации мы не только активно участвуем в жизни бизнес-сообщества, но и повышаем уровень своей профессиональной квалификации», – отметила Кристина Бегунова, отель «Савой».

С ней согласилась и руководитель корпоративного отдела отеля «Авантель Клуб Истра» Екатерина Фадюшина: «В июне 2013 г. наш отель успешно прошел аттестацию по программе «Аттестация Бизнес- и Конференц-отелей» в категории «Бизнес- и Конференц-отель». Прошел год, и я с уверенностью могу сказать, что сотрудничество с АБТ-АСТЕ Russia принесло отелю множество плюсов. Мы не только получили рекомендации, которые помогли улучшить инфраструктуру, но и стали частью большого союза, который не только объединяет профессионалов, но и всегда помогает им».



Участников семинара принял
московский отель «Савой»



СОЗДАНИЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО САЙТА
ВАШЕГО МЕРОПРИЯТИЯ

ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ ГРУПП
И КОНФЕРЕНЦИЙ

250 000 ОТЕЛЕЙ
32 000 ПЛОЩАДОК



WWW.HRS.COM
E-MAIL: HRSRU@HRS.COM





Независимо от того, организует ли компания мероприятие самостоятельно или прибегает к услугам агентства, очевидно, что более эффективным будет не «бороться» с сервисными сборами агентов-координаторов, а уделять больше внимания планированию мероприятия и аналитике затрат. Тогда можно сэкономить 20–30% бюджета на мероприятие.

Экономия по плану

Директор по развитию бизнеса HRS Russia & CIS Александра НАУМОВА: «Организация мероприятия – стихийное бедствие или четкий расчет?»

При подготовке к проведению мероприятия зарубежные и российские корпорации традиционно преследуют одни и те же цели: качественно провести мероприятие и максимально сэкономить бюджет. Однако способы достижения результатов и процессы подготовки к мероприятию заметно отличаются. Западные компании делают акцент на трэвел-политику, аналитику затрат и заблаговременное планирование – отбор поставщиков, подбор лучшей гостиницы для размещения, оптимальной площадки под мероприятие, дополнительных услуг – и организацию логистики. Компании планируют мероприятия за 8–10 месяцев, а крупные конгрессы и съезды – за год и даже за полтора года. Они внимательно выбирают поставщика, активно используют SMMP (Strategic Meetings Management Program), чтобы на выходе добиться наибольшей эффективности от мероприятия, получить качественный продукт и максимальную экономию бюджета. Российские фирмы в большинстве своем пока не применяют заблаговременное стратегическое планирование даже крупных и наиболее значимых событий, не говоря уже о семинарах и конференциях для небольших групп. Даже такое, казалось бы, «легко прогнозируемое» событие, как празднование Нового года, у большинства российских компаний всё

еще организуется довольно стихийно по сравнению с их зарубежными коллегами. Если в июле спросить трэвел-координатора крупной российской компании, где они будут проводить новогодний корпоратив, 70% скажут, что еще не определились или даже не начинали поиски поставщика услуг. Зарубежные компании такого подхода к организации ежегодного крупного события просто не поймут. Ведь они знают, сколько можно сэкономить, забронировав мероприятие заранее. В России заявка на организацию мероприятия «под ключ» (включая поиск групповых билетов, отеля, площадки для конференции и дополнительных услуг), присланная за 10–20 дней до его начала, не вызывает удивления у локальных MICE-агентств и TMC. В то же время крупные международные игроки бизнес-туризма скорее откажутся от выполнения работ в такие сжатые сроки. Для сравнения, западные компании высылают запрос подрядчикам за 10–12 месяцев при планировании масштабных мероприятий, минимум за 3–4 месяца начинается планирование менее сложных групповых выездов (тренинги, семинары). Этого срока достаточно, чтобы выбрать лучшего поставщика, получить качественный продукт и оптимизировать затраты.

Запрашивая организацию конференции или тренинга в последний момент, российские корпорации всё еще пытаются экономить в основном за счет подбора TMC или MICE-агентства, заявившего минимальную цену и уровень агентского вознаграждения в своем коммерческом предложении. Других способов экономии рынок поставщиков просто не оставляет (на рейсах нет мест, лучшие отели не подтверждают номера, свободный конференц-зал расположен слишком далеко, неизбежно возникают непредвиденные дополнительные расходы). Нужно отметить, что за рубежом клиент платит агентству сервисные сборы за разработку концепции мероприятия, его профессиональную подготовку и координацию не менее 10%. Средний сбор российского агентства зачастую составляет 5–8% от общей суммы мероприятия (стоимости проживания, перелета, аренды площадок и дополнительных услуг), некоторые клиенты на этом не останавливаются, пытаются снизить планку сервисного сбора и проводят тендеры по подбору поставщика в сжатые сроки. Принимая во внимание короткие сроки на подготовку и реализацию задуманного проекта, многим агентствам просто невыгодно заниматься такими заказами. Из-за отсутствия аналитического стратегического планирования мероприятия страдает качество его организации и исполнения: наиболее популярные площадки и отели уже заняты, мест на удобные по времени и оптимальные по стоимости рейсы уже нет, клиент или доверенное агентство не успевают получить действительно лучшие предложения от отелей и площадок, которые, в свою очередь, не успевают подготовиться, чтобы предложить максимально удобные условия для клиента

и показать высокий уровень сервиса. В итоге клиент получает некачественный продукт, приготовленный на скорую руку. Кроме того, у многих российских компаний, которые пользуются услугами TMC и MICE-агентств, есть задача по максимуму снизить сервисный сбор агентства. Такие клиенты, как правило, не задумываются о том, что подобный заказ скорее отдадут в работу начинающему специалисту, чем его высокооплачиваемому более опытному коллеге, что также в итоге скажется на профессиональной подготовке мероприятия. Организацию мероприятия в каком-то смысле можно сравнить с приготовлением блюд: если вы сделали заказ и уже через пять минут потребуете принести блюдо, в одном заведении вам вежливо объяснят, что оно еще готовится, а в другом вынесут «быстрое» блюдо из полуфабрикатов. Независимо от того, организует ли компания мероприятие самостоятельно или прибегает к услугам агентства, очевидно, что более эффективным будет не «бороться» с сервисными сборами агентов-координаторов, а уделять больше времени планированию мероприятия и аналитике затрат. Тогда можно сэкономить 20–30% бюджета на мероприятие. Компании, которые стремятся оптимизировать затраты на мероприятия не в ущерб качеству оказываемых услуг, всё чаще начинают перенимать опыт зарубежных коллег и прибегать к стратегическому планированию. Подобный план у каждой компании уникален: при его разработке учитываются цели и задачи компании, стратегия мероприятий, процессы подбора поставщиков, координации мероприятия, особенности корпоративной трэвел-политики.

Преимущества заблаговременного планирования

Заблаговременное планирование мероприятия	Стихийная организация мероприятия
Экономия на стоимости перелета	Чем ближе к датам вылета, тем более высокие тарифы остаются в продаже и тем меньше билетов в наличии
Экономия на стоимости размещения группы в отеле Отели 4-5* предоставляют хорошие цены на групповые заезды, если отправить запрос и подтвердить мероприятие заранее	Чем выше загрузка отеля, тем более высокую стоимость размещения предложит отель для вашей группы
Вы выбираете отель, который устраивает вас на все 100% В наличии большой выбор отелей и свободных конференц-залов	Приходится выбирать отель, в котором еще остались номера. Лучшие отели планируют загрузку номерного фонда и делают всё возможное, чтобы свободных номеров оставалось как можно меньше
Экономия на логистике и трансферах	Неизбежны дополнительные расходы и трата времени на трансферы, услуги сопровождения группы и координацию. Организуя мероприятие в последний момент, сложнее забронировать один рейс для всей группы, подобрать отель, где бы разместились все (даже если группа небольшая), а зал для конференции может оказаться свободным только в том отеле, где нет свободных номеров, либо находиться вдали от места размещения
Пrestиж компании и лояльность сотрудников Трэвел-координатора ждет благодарность от руководства и коллег за прекрасно организованное мероприятие	Вы ведь не хотите, чтобы после мероприятия весь офис обсуждал, в какой «дыре» они жили или как долго и мучительно добирались до места организации тренингов?
Фактор присутствия командного духа Сотрудников, проживающих в одном отеле и путешествующих одним рейсом, с самого начала поездки объединяет корпоративный настрой, появляется командный дух поездки	Лояльные сотрудники, комфортно чувствующие себя на выездном мероприятии в среде единомышленников, заинтересованы в успехе компании гораздо больше!



©wikimedia.org

Урал и Сибирь: гонка за лидером

Деловой туризм за Уралом пока не может похвастаться динамичным развитием: за исключением нескольких крупных городов в Уральском (УФО) и Сибирском (СФО) федеральных округах при наличии достаточно неплохой инфраструктуры MICE направление туризма в настоящее время остается, безусловно, перспективным, но еще мало раскрытым.

Подготовил Владимир СЕРГАЧЕВ



©wikimedia.org

Развитие как туризма в целом, так и его делового сегмента называют здесь одной из стратегических задач диверсификации экономики. В УФО, в котором поток деловых гостей наиболее высок, к 2020 г., согласно стратегии развития округа, предполагается на несколько десятков процентов увеличить численность иностранных и «внутренних» туристов. А кроме того – существенно «вырастить» объем платных туристских услуг (до 37 млрд рублей) и платных услуг объектов размещения (до 22,3 млрд рублей), а также увеличить численность занятых в туристской индустрии работников (в 2,5–3 раза). Причем деловой туризм (в первую очередь связанный с проведением конгрессно-выставочных мероприятий) называют одним из локомотивов, способных двигать диверсификационный процесс в экономике округов и привести к наиболее ощутимому мультипликационному эффекту. Неслучайно заместитель председателя правительства Свердловской области **Алексей Орлов**, оценивая влияние одной из наиболее масштабных выставок, говорит, что «Иннопром» – это не только подписание соглашений, но и брендинг региона, развитие делового туризма. Согласно с ним и представители бизнеса. «Деловой туризм – один из наиболее действенных инструментов развития регионов в целом, – считает генеральный директор компании «Олимпия-Райзен-Сибирь» (Новосибирск) **Виктор Данн**. – Механизм бизнес-туризма благотворно сказывается на продвижении территорий, на качестве их туристической инфраструктуры, на развитии предпринимательства – появление деловых гостей означает приток инвестиций, новых проектов и выход на международный рынок».

Густо и пусто

Сразу же можно подчеркнуть: как развитие экономики в целом, так и туризма (включая его инфраструктуру) в различных территориях УФО и СФО кардинально отличается. Как следствие, имеется и большая разница в состоянии делового туризма, поскольку он, как правило, идет в рост там, куда направляют инвестиции и есть перспективы в экономике. С точки зрения экономики оба округа имеют хорошо сформировавшийся имидж. Урал – это промышленное сердце России, специализированное на таких отраслях, как химия, металлургия, тяжелое машиностроение и т.д. Сибирь, в свою очередь, – большая российская кладовая, в которой хранятся газ, нефть, уголь, металлы и прочие богатства. С точки зрения инвестиций вроде бы всё в порядке, так как на долю УФО, к примеру в 2013 г., пришелся 21% общероссийского объема инвестиций в основной капитал: по этому показателю он уступил только Центральному федеральному округу. Эти и другие цифры только подтверждают: состояние туризма в разных регионах Урала и Сибири настолько отличается, что сравнивать их в принципе трудно. Если вообще возможно... Ведь если Алтайский край по общему турпотoku занимает шестое место среди российских регионов – в 2013 г. регион посетили 1,35 млн организованных туристов, то Омскую область – 220 тыс., а в Новосибирскую – туристов приезжает в год менее 100 тыс. человек. При этом, когда одни территории делают ставку на свои природные преимущества и акцентируют

внимание на активном, оздоровительном и иных типах туризма, то другие, в частности крупные города, стараются развивать весь потенциал возможностей, включая и MICE-направление.

С деловым акцентом

В развитии делового туризма на Урале и в Сибири есть безусловный лидер, который этим направлением занимается давно и системно. Речь идет о столице УФО Екатеринбурге, в котором впервые в России еще в 2007 г. по инициативе администрации города было организовано собственное конгресс-бюро и начала реализовываться стратегическая программа по развитию делового туризма.

Большой интерес к этому направлению в Екатеринбурге объясним: по экспертным оценкам, в период до 2020 г. поездки с деловыми целями будут здесь основным направлением въездного и внутреннего туризма (приезжающие по делу составляют 85% гостей города). Неслучайно уже с 2008 г. в Екатеринбурге проводят ежегодную международную конференцию «Региональное развитие индустрии встреч: возможности, вызовы, стратегии, потенциал регионов» (с 2013-го она переименована в Convention Forum Ekaterinburg), а число членов местного конгресс-бюро возросло с 4 до 30.

С учетом этого в столице Урала быстро растет и инфраструктура для проведения конгрессных мероприятий. По данным на начало 2014 г., сейчас в Екатеринбурге для организации деловых встреч может быть использовано более 130 площадок.

Эксперты отмечают, что недостатка в конгрессных площадках в Екатеринбурге нет, так как с 2007 по 2010 г. они были введены в эксплуатацию в гостиницах Hyatt Regency Ekaterinburg, «Angelo Аэропорт-Отель Екатеринбург», Ramada Yekaterinburg, Novotel Yekaterinburg Center и в Центре культуры «Урал». Есть здесь и качественные выставочные площадки: в июле 2011-го введена в строй первая очередь международного выставочного центра (ВЦ) «Екатеринбург-ЭКСПО», которая включает в себя четыре павильона, а также уличную территорию. В одном из павильонов располагается и временный конгресс-холл, включающий пять конференц-залов, зал пленарных заседаний, а также еще два зала и семь переговорных комнат. В планах развития ВЦ предусмотрен ввод в эксплуатацию и постоянно действующего конгресс-холла. Всё в порядке здесь и с размещением: для этих целей в Екатеринбурге могут быть использованы 111 гостиниц и других объектов с общим номерным фондом в 9,2 тыс. мест. При этом сразу 36 отелей города предлагают площадки для проведения конференций, а 10 из них позиционируют себя как конгресс-отели. При этом в городе работают пять международных гостиничных операторов (Hyatt, Angelo, Novotel, Park Inn, Ramada).

Как считает заместитель главы администрации Екатеринбурга по организации значимых общероссийских и международных мероприятий **Сергей Тушин**, «сегодня город полностью соответствует всем международным требованиям индустрии встреч по количеству площадок, гостиниц и наличию бизнес-услуг. «Что особенно важно, Екатеринбург гарантирует качество сервиса, – отмечает он. – Последний момент был неоднократно отмечен организаторами различных мероприятий, которые проходят в городе с 2009 г.». По его мнению, развитию в городе бизнес-туризма способствуют высокая деловая активность и возможность привлечь местных участников и экспертов практически из всех отраслей экономики.

В свою очередь исполнительный директор некоммерческого партнерства «Конгресс-бюро Екатеринбург» **Елена Кислова** уверена, что «сегодня в городе сформировалось сильное профессиональное сообщество в сфере индустрии встреч, в котором представлены абсолютно все виды аутсорсинговых услуг, необходимых для успешного и комфортного проведения мероприятий различных форматов и масштабов». Причем Екатеринбург выигрывает у многих других конкурентов тем, что всю необходимую информацию о потенциальных партнерах и их услугах можно получить в одном месте – в конгресс-бюро города.

Вдогонку за лидером

Есть ли на Урале и в Сибири регионы, уже сегодня способные тягаться по уровню развития делового туризма с Екатеринбургом? Такие найдутся вряд ли. Хотя и в них в этом направлении шаги тоже делают. Столица СФО, Новосибирск, к примеру, в настоящее время вполне способна принимать большее количество деловых гостей. Хотя характеристики и турпоток, и инфраструктуры здесь совсем другие: в планах местных властей лишь к 2016 г. значится рост количества туристов до 100 тыс. человек, а объема платных туристских услуг – в 1,4 раза (до 1,7 млрд рублей). Правда, согласно представленной администрацией области информации, уже в 2013 г. объем реализации платных туристско-экскурсионных услуг здесь превысил 3,9 млрд рублей. Есть и достойные внимания бизнес-гостей объекты (всего в области, по сведениям властей, гостиниц насчитывается 183). В их числе новые отели Doubletree by Hilton Novosibirsk (7 конференц-залов вместимостью до 200 человек) и Novosibirsk Marriott Hotel (7 залов с максимумом до 450 человек), гостиница «Азимут отель Сибирь» (9 площадок с максимальной вместимостью до 250 человек), конференц-центр «Белый зал» на 350 мест, Gorskiy-city (5 конференц-залов до 200 человек) и отель «55 широта» (100 мест). Главное достижение города в направлении развития делового туризма последнего времени – появление выставочного комплекса «Новосибирск Экспоцентр»,



©Obakenekowikimedia.org



В УФО, в котором поток деловых гостей наиболее высок, к 2020 г., согласно стратегии развития округа, предполагается на несколько десятков процентов увеличить численность иностранных и «внутренних» туристов.

«Деловой туризм – один из наиболее действенных инструментов развития регионов в целом», – считает генеральный директор компании «Олимпия-Райзен-Сибирь» (Новосибирск) Виктор Данн.



1. Екатеринбург – лидер региона в области делового туризма и MICE
2. Аэропорт Кольцово – пятый по объемам пассажироперевозок аэропорт России
3. Толмачево – крупнейший транспортный узел Сибири
4. Hyatt Regency Ekaterinburg – один из ведущих конгресс-отелей города
5. Зал «Саммит» «Azimut отель Сибирь» в Новосибирске
6. «Angelo Аэропорт-Отель Екатеринбург» расположен в Кольцово
7. В отеле «Ибис Сибирь Омск» есть три оборудованных конференц-зала общей площадью 100 кв. м

имеющего сразу семь конференц-залов с максимальной вместимостью до 460 человек. «Сейчас особенных проблем ни с размещением, ни с наличием площадок, ни с транспортным обслуживанием деловых гостей в городе нет, – считает генеральный директор компании «Олимпия-Райзен-Сибирь» Виктор Данн. – Поэтому с точки зрения организации мероприятий, даже довольно крупных, особых сложностей мы не испытываем – при существующем турпотоке инфраструктурных мощностей хватает». По словам управляющего гостиницей Double Tree by Hilton Яцека Вшендыбыла, 80% гостей отеля – россияне (в основном из Москвы и Петербурга), которые приезжают в Новосибирск в командировку. «Благодаря тому, что наш отель позволяет совместить деловую активность с возможностью комфортно отдохнуть, у бизнес-гостей города он пользуется большой популярностью, – отмечает он. – В их жизни часто не хватает релакса – а мы готовы его предоставить».

Вполне реальные перспективы развития делового туризма и в таких регионах, как Алтайский край или Тюменская область – оба имеют весьма развитую туристическую инфраструктуру. Первый, например, располагает системой из более чем 200 гостиниц и санаторно-курортных учреждений, способных круглый год принимать 16,5 тыс. гостей одновременно. А второй за последние три года увеличил внутренний региональный турпоток на 30%, располагая 135 гостиницами и 25 санаториями.

Можно констатировать, что практически во всех регионах УФО и СФО (за исключением некоторых) в настоящее время есть все возможности для приема гостей, приезжающих по делам. В Омске, к примеру, в гостиничном комплексе «Иртыш» действует конференц-центр на 150 мест и несколько залов поменьше (30 мест в каждом), бизнес-центр и комнаты для переговоров, а «Молодежная» предлагает услуги конференц-залов вместимостью до 400 человек. В Красноярске бизнес-туристов могут принять гостиницы «Октябрьская», «Красноярск» и «Яхонт» – все они располагают возможностями для обслуживания корпоративных мероприятий. В Перми для этого годится «АМАКС Премьер-отель» с несколькими залами. Да и в других регионах (Иркутск, Чита, Челябинск, Улан-Удэ и т.д.) всегда найдется, где провести не слишком крупную деловую встречу.

Про «узкие» места

Есть ли проблемы в развитии направления на Урале и в Сибири? Безусловно. Причем в каждом регионе они могут быть свои, особенные. Но есть и общие.

В Екатеринбурге, например, где с инфраструктурой всё в порядке, жалуются на то, что организация крупных деловых мероприятий зачастую достается столичным специализированным компаниям. Вице-президент Уральской туристической гильдии Руслан Щеглов,

к примеру, считает, что «организацию всех крупных мероприятий в Екатеринбурге и области забирают московские компании, которые устанавливают условия, невыгодные для местного бизнеса». Однако генеральный директор туристического холдинга «Визит Урал-Сибирь» Оксана Трофимова-Ниденталь считает, что услуги по организации крупных мероприятий в Екатеринбурге и области региональные MICE-компании пока не умеют продавать: проблема лежит в сфере маркетинга, позиционирования и продаж. «Нам не хватает умения сформировать интересные пакетные предложения для деловых гостей, гибко работать с клиентскими запросами, выгодно представить конгрессные-возможности Екатеринбурга и нашей дестинации», – отмечает она. Тем не менее, по словам Ольги Поздняк, директора агентства бизнес-событий «Экспо-Линк», российские организаторы крупных событий начинают всё чаще рассматривать Екатеринбург как альтернативу Москве и Петербургу.

В Новосибирской области – другие проблемы. Разве можно оценивать как амбициозную задачу проведение в 2016 г. всего двух конгрессных мероприятий? А ведь именно такое их число указано в целях долгосрочной программы по развитию туризма на 2012–2016 гг. Правда, одновременно здесь продолжается реализация долгосрочной целевой программы (ДЦП) «Маркетинговое продвижение Новосибирской области на 2013–2015 годы», которая предусматривает создание, укрепление и продвижение конкурентоспособного бренда региона. По данным администрации, только в рамках этой ДЦП в области в 2014 г. уже состоялся целый ряд крупных деловых событий, в том числе SITТ/ТурСиб – 2014, Международная выставка «Путешествия и туризм», а в форумах и мероприятиях участвовали более 35 тыс. деловых туристов.

Однако главной проблемой остаются не гостиницы и площадки. И даже не дороги в их широком российском понимании. По оценке большей части экспертов, основная загвоздка состоит в отсутствии скоординированного развития отрасли на уровне регионов и федеральных округов. И, конечно, в желании больше уделять внимания MICE-туризму...

«Спрос на такие услуги надо стимулировать их предложением, а для этого потенциальный заказчик должен знать, какие и какого качества услуги может предоставить регион, – считает Виктор Данн. – Если нет такой, причем хорошо структурированной и правильно поданной информации, нет и продвижения. Нет и заказчика. Именно так и происходит тогда, когда нет политической воли, взаимодействия между министерствами и ведомствами, бизнесом и властью на уровне регионов и округов. Когда каждый сам по себе, даже титанические усилия отдельных структур не приводят к тем результатам, которые могли бы быть при общем скоординированном стремлении к одной цели».



Чартерные перелеты: страшный сон или лучшее решение для MICE-агентства?

Самый идеальный случай для всех – это когда клиент сам решил, что ему нужен чартер, пришел к агенту, принес ему бюджет и сказал: «Я полагаюсь на ваш профессионализм и опыт, коллега, делайте, что считаете нужным». Часто специалисты сталкиваются с ситуацией, когда бюджет ограничен, согласование затянулось и уже по срокам нет возможности забронировать прямой перелет на регулярных линиях для большой группы людей. «Лететь на разных рейсах или с пересадками, конечно, не вариант, особенно если речь идет о серьезном корпоративном мероприятии, конференции и тому подобных вещах. В такой ситуации единственный и самый верный способ – заказ чартерного рейса. Но весь вопрос в цене. Цена, конечно, не уместается в бюджет. Устраивается тенденция, находится тот, кто вписывается в бюджет и... и дальше клиенту либо повезло, либо он получает тот сервис, за который заплатил. И под «повезло» имеется в виду, что клиент остался доволен, то есть полет пошел гладко и на борту всё было на уровне либо сам заказчик оказался лояльным», – говорит менеджер по маркетингу компании Air Charter Service Галина Березовская.

Стоимость чартерного рейса по объективным причинам всегда выше, чем регулярного, вне зависимости от того, арендуется ли самолет напрямую у авиакомпании или через брокера. Однако такой перелет дает совсем иной уровень комфорта, свободы и сервиса, который в принципе невозможен на регулярных линиях. Пассажиры не привязаны к расписанию рейсов. Иногда это имеет большое значение, например, можно подстроить время прибытия рейса под время начала основного

мероприятия. Клиент будет признателен, что ему сэкономили целую ночь размещения в отеле. Здесь нет ограничений по сроку бронирования. Конечно, всем удобнее, когда планирование перелета происходит заблаговременно, но в случае необходимости чартерный рейс можно организовать и за сутки до вылета. Так, в практике компании Air Charter Service был случай, когда у турагентства произошел форс-мажор, в последний момент авиакомпания не смогла предоставить борт, и агент обратился за помощью. Компания нашла европейского перевозчика и теперь ежегодно выполняет с ним рейсы для этого агентства. Пассажиры таких рейсов не теряют время на регистрации и имеют минимум ограничений по багажу. «Бывают совершенно неожиданные задачи, например, музыкальные группы часто летают с собственным оборудованием, а однажды мы перевозили сборную прыгунов с шестом вместе с их пятиметровыми шестами», – рассказывает Галина Березовская.

Чартерный рейс дает большую свободу для креатива и дополнительных возможностей: от декорирования зоны регистрации, подачи самолета «к подъезду» и ковровой дорожки к трапу до индивидуального контента на бортовых дисплеях и брендирования всего самолета снаружи и внутри. Даже униформу бортпроводников можно исполнить в корпоративных цветах клиента. Одним из преимуществ работы с авиаброкером является то, что авиакомпания ограничена парком своих самолетов, а брокер подбирает подходящие варианты среди всех доступных на рынке воздушных судов.

Чартерный перелет – не такое уж из ряда вон выходящее явление в мире делового туризма. Таких заявок бывает добрая сотня каждый месяц, но 90% из них не доходят до логического завершения, то есть до непосредственно перелета. В случае с MICE-индустрией тому есть две основные причины: ограниченный бюджет на поездку, выделенный клиентом, и недостаточная информированность как самого клиента, так и MICE-агента об отличиях, преимуществах и возможностях, которые они могут воплотить с помощью чартера.

Если вы выбрали надежного авиаброкера, то вы можете быть уверены, что все вопросы по организации рейса, общению с авиакомпанией, администрацией аэропорта, хендлинговыми службами и «разруливание» непредвиденных ситуаций можно сбросить на него. Опытная брокерская компания имеет тесные взаимоотношения и договоренности со всеми вышеперечисленными службами и намного проще решает возникающие вопросы. Кроме того, уважающий себя брокер всегда обеспечит присутствие своего представителя в аэропорту вылета и прилета на случай необходимости оперативного решения вопросов прямо на месте.

«В большинстве случаев авиационный брокер – друг и соратник MICE-агентства, который берет на себя львиную долю хлопот по организации поездки в виде авиаперелета. Камнем преткновения всегда остается стоимость, которая для клиента часто выглядит необоснованной, – говорит Галина Березовская. – Но если всё написанное выше не является достаточным основанием, то я призываю коллег из MICE-индустрии начать диалог с авиаброкерами. Лучше найти оптимальное решение вместе, чем не найти никакого», – подчеркивает она.



www.aircharter.ru
Москва: +7 495 989 22 28
Санкт-Петербург: +7 812 611 09 48



О ребрендинге MIBEXPO, индустрии встреч и о том, что будет представлено на выставке ОТДЫХ MICE, рассказывает ее директор Любовь МОРДВИНЦЕВА

Ребрендинг MIBEXPO

Официальным партнером Международной конференции индустрии встреч в 2014 г. выступает компания «Академсервис». А официальным спонсором программы «Корпоративный посетитель» стала международная система бронирования HRS.com.

Рынок знает выставку под названием MIBEXPO. С чем был связан ее ребрендинг?

Активное развитие в последние годы отдельных секторов туризма было причиной создания специальных проектов в рамках нашей основной выставки «ОТДЫХ». И как организаторы отраслевого мероприятия мы остро реагируем на все изменения в индустрии туризма. Поэтому с 2005 г. мы вводили специальные разделы и конференции, таким образом расширяя проект и оставаясь всегда актуальными для рынка. Спустя 10 лет, в 2014 г., было принято решение об объединении всех разделов выставки под общим брендом ОТДЫХ для большей их узнаваемости и причастности друг к другу. Соответственно, и международная выставка индустрии встреч пройдет в этом году под новым названием ОТДЫХ MICE. Вслед за изменением имиджа в положительную сторону меняется и количество, и состав участников, а также деловая программа: больше новых актуальных тем для обсуждения, именитых и экспертных докладчиков.

Что войдет в программу выставки ОТДЫХ MICE? Кто является ее участниками и партнерами?

Участников и гостей выставки ждет насыщенная программа: прежде всего это встречи с постоянными и новыми экспонентами, двухдневная международная конференция и работа с корпоративными клиентами. К числу новых участников ОТДЫХ MICE присоединились организатор деловых мероприятий и корпоративного отдыха во Франции компания ASCOM. Творческим и профессиональным подходом к проведению

конференций и инсентив-программ в странах Европы, Северной и Южной Америки можно охарактеризовать британскую DMC-компанию Wedgewood. Компания Media Group (Польша) предоставляет профессиональные маркетинговые услуги, которые можно разделить на интегрированную коммуникацию, стратегический консалтинг и интерактивную рекламу. Туроператор Farol Travel предлагает полный спектр услуг в сфере принимающего туризма в Португалии для корпоративных клиентов, начиная от трансфера из аэропортов до проведения конференций и выставок, а администрация Иркутска вновь познакомит с MICE-возможностями города и всего Байкальского региона. Вскоре на официальном сайте выставки будет опубликован полный список участников, с которыми можно заранее назначить деловые встречи через Appointment System.

В этом году мы привлекли к работе на ОТДЫХ MICE двух партнеров. Официальным партнером Международной конференции индустрии встреч в 2014 г. выступает компания «Академсервис» – ведущий многопрофильный туроператор в России с огромным опытом обслуживания крупных спортивных и культурных событий. А официальным спонсором программы «Корпоративный посетитель» стала международная система бронирования HRS.com.

Что нужно, чтобы участвовать в программе «Корпоративный посетитель»?

Специальная программа «Корпоративный посетитель» рассчитана на сотрудников компаний и ассо-

циаций, чья деятельность связана с организацией мероприятий или закупкой услуг в сфере делового туризма. Работа по подготовке этой программы ведется в течение всего года. И в результате актуализации базы контактов уже сейчас нами получено подтверждение о желании принять участие в программе этого года от более чем 200 сотрудников таких компаний, как Bayer, РБК, DPD, «Трансаэро», Standard & Poor's Russia, «Промсвязьбанк», Siemens и других. Участие для корпоративных заказчиков – бесплатное, но по обязательной предварительной регистрации через официальный сайт выставки и последующему отбору.

Какая тема станет основной на конференции ОТДЫХ MICE?

В течение 10 лет мы создаем уникальную образовательную программу, которая остается популярной среди специалистов индустрии встреч России. Уточню, что в этом году конференция будет проходить два дня – 16 и 17 сентября – в одном из залов МВЦ «Крокус Экспо».

По традиции мы включаем в программу конференции блок выступлений зарубежных экспертов с докладами и study-кейсами. Тематически будут затронуты отдельно вопросы организации внутрикорпоративных мероприятий, отраслевых конгрессов и бизнес-трэвеллинга. Наравне с нашими традиционными партнерами

из ассоциаций ICCA и MPI у делегатов конференции появится возможность познакомиться с новым для России объединением – Международной ассоциацией конгресс-площадок IACC. Генеральный директор ассоциации Марк Купер представит доклад на тему актуальных трендов развития современных конгресс-центров. Отдельное место в программе мы отводим обмену опытом от лица корпоративных заказчиков. Так, секретари «Нематериальной мотивации персонала в условиях кризиса» поделится руководитель проекта «Большая игра» компании МТС Владимир Кшнякин. Расширяя географию зарубежных экспертов, впервые мы привлекли спикера с другого континента – из Северной Америки. Исполнительный директор Global Industry Development Network (Нью-Йорк) Скотт Кэмпбелл даст конкретные советы по подготовке к успешному участию в тендере. И это еще не все интересные детали...

Каковы условия участия в выставке и конференции ОТДЫХ MICE?

Чтобы стать участником выставки ОТДЫХ MICE, необходимо заполнить предварительную заявку на официальном сайте выставки (www.tourismexpo.ru/mice). Также следует поступить и тем, кто хочет стать делегатом конференции – заполнить специальную форму на сайте с последующей оплатой регистрационного взноса.

Желающим советуем поторопиться, так как срок подачи заявок на участие со стендом ограничен. И если вы участник индустрии встреч, не пропустите главное событие отрасли в этом году с 16 по 19 сентября!

ОТДЫХ MICE
10-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПО ДЕЛОВОМУ ТУРИЗМУ И КОРПОРАТИВНЫМ МЕРОПРИЯТИЯМ
16–19 СЕНТЯБРЯ 2014 МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

Приглашаем принять участие в программе «КОРПОРАТИВНЫЙ ПОСЕТИТЕЛЬ»
РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ

Условия участия и регистрация посетителей на сайте: www.tourismexpo.ru/mice/

В программе МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ИНДУСТРИИ ВСТРЕЧ
16–17 СЕНТЯБРЯ 2014

Официальный партнер: Академсервис
Спонсор программы: Корпоративный Посетитель
HRS
Партнеры: АТОР, M, W, Трансаэро



1



2



3

Конференц-гостеприимство

Доля деловых туристов в Москве достаточно велика, и неудивительно, что туристическая инфраструктура города ориентирована во многом на их интересы. Особенно это касается гостиниц, практически в любом крупном московском отеле есть те или иные конференц-возможности. О том, какие именно, ВТ рассказали представители известных и популярных у деловых туристов гостиниц.

Подготовила Александра ЗАГЕР

Встречи разные важны, встречи разные нужны

Отели востребованы как площадки для проведения разнообразных мероприятий, так что выявить какой-либо наиболее популярный их вид оказалось затруднительно. «У нас проводятся мероприятия самых разных форматов: конференции, тренинги, презентации, корпоративные вечеринки, частные банкеты и свадьбы. Например, в прошлом году в трех наших отелях проведено более 800 конференций и более 60 свадеб. И конечно, одна из самых востребованных услуг – организация выездного кейтеринга в офисах, парках, театрах, на прогулочных пароходиках по Москва-реке», – рассказывает Ирина Рогатина, старший директор отдела по продажам мероприятий отелей «Марriott Ройал Аврора», «Марriott Гранд» и «Марriott Тверская». «Гостиницы «Холидей Инн Лесная» и «Холидей Инн Суцеский» – это бизнес-гостиницы, ориентированные на проведение конференций, съездов, выставок и собраний различного формата. Тем не менее мы всегда рады предоставить возможность организации свадебных мероприятий, банкетов и новогодних корпоративов компаний», – подчеркнула Евгения Гаранина, старший менеджер по продажам «Холидей Инн Москва Лесная» и «Холидей Инн Москва Суцеский». Солидарна с коллегами и Регина Апакина, PR-менеджер гостиницы «Рэдиссон Ройал, Москва»: «У нас проходят разноформатные мероприятия, в большей степени бизнес-направленные, – конгрессы, саммиты, презентации».

Бизнес со всеми удобствами

Организаторы мероприятий часто выбирают отели в качестве конференц-площадок, поскольку это гарантированно комплексное обслуживание – тут и кейтеринг, и хорошо оснащенные залы, и вся инфраструктура отеля – от номеров до ресторана. И никаких проблем с логистикой и трансферами. Да и собственное оснащение конференц-залов в отелях – на уровне ведущих конгрессных центров. По словам Евгении Гараниной, на территории отелей «Холидей Инн Москва Лесная» и «Холидей Инн Москва Суцеский» есть по девять различных по площади (от 20 до 500 кв. м) конференц-залов вместимостью от 10 до 500 человек. Все основные конференц-залы расположены на втором этаже, что позволяет участникам легко ориентироваться. Естественное освещение практически всех залов зрительно увеличивает их площадь и является немаловажным конкурентным преимуществом гостиниц «Холидей Инн Москва Лесная» и «Холидей Инн Москва Суцеский» как мест для проведения мероприятий. «Самые большие площадки наших отелей – «Гранд Болл Румы» – являются залами-трансформерами. Это позволяет максимально оперативно разделять их, тем самым меняя формат мероприятия. Например, после проведения общей сессии конференции мы можем в короткий срок разделить зал на несколько частей, в каждой из которых пройдет своя сессия для более узкого круга участников. Что касается технического оснащения залов, то мы предлагаем нашим клиентам весь спектр техниче-

ского обслуживания, начиная от предоставления стандартного конференц-оборудования (экран, проектор, система звукоусиления), заканчивая индивидуальными заказами (плазмы с модульными блоками, проектор обратной проекции) и полным техническим сопровождением мероприятий», – говорит Евгения. Одним из таких нововведений в гостиницах «Холидей Инн Москва Лесная» и «Холидей Инн Москва Суцеский» была установка электронных навигационных табло. Основное табло при входе в гостиницу отображает все мероприятия, проходящие в этот день, и названия залов, в которых они проходят. Это позволяет гостям легко ориентироваться и максимально быстро проходить в нужный зал. Дополнительно перед каждой конференц-комнатой установлено небольшое табло, на которое можно вывести как логотип компании, так и видеоролик, если это подразумевает формат мероприятия. Суммарно в трех отелях сети «Марriott» – «Марriott Ройал Аврора», «Марriott Гранд» и «Марriott Тверская» – имеется 21 зал (от 52 до 420 кв. м), в том числе 13 залов-трансформеров. Все залы – с дневным освещением, системами кондиционирования. В зависимости от раскладки и формата мероприятия они могут вместить от 15 до 500 человек. «В наших залах нет встроенного оборудования, можем сделать абсолютно любое наполнение в зависимости от запроса клиента. Бизнес-центр устанавливает экран, проектор и другое оборудование в любой точке зала, то же самое с мебелью: столы и стулья ставим так, как хочет клиент. Можно арендовать просто пустой зал и организовать там офисный мини-гольф или мини-футбол», – рассказывает Ирина Рогатина. В отеле «Марriott Гранд» есть открытая площадка «Паттио», на которой организуются выездные регистрации свадеб, там можно выложить dance floor и провести мастер-классы по танцам на свежем воздухе и т.д.

В отеле «Рэдиссон Ройал, Москва» есть не только девять конференц-залов, но собственный конгресс-парк, открывшийся в мае этого года. Конференц-центр отеля находится на втором этаже и включает в себя девять залов разной вместимости – от 10 до 72 человек каждый, конференц-холл на 350 посадочных мест, банкетный зал на 200 или 300 человек в зависимости от формата мероприятия, колонный зал на 160 человек, галерею «Времена года», бизнес-центр и библиотеку. Всего же центр способен принять до 1000 гостей. Здесь удобно проводить различные встречи, презентации, совещания, видеоконференции и другие масштабные мероприятия. В большом конференц-зале предусмотрена система технологического телевидения, позволяющая вести видеопотокирование мероприятия, а также прямую трансляцию в другие залы конференц-центра. У недавно открывшегося конгресс-парка тоже крайне впечатляющий набор характеристик: вместимость 2500 человек; залы-трансформеры; главный конгресс-зал площадью 1682 кв. м без колонн; современный дизайн и профессиональная оснастка хай-класса; покрытие Wi-Fi всей территории с возможностью одновременного подключения до 1500 сессий/устройств, скорость канала доступа до 200 Мбит/с; четырехуровневая подземная парковка; статусное местоположение, пятизвездный сервис, опытная банкетная и техническая службы. На крыше конгресс-парка расположился живописный сквер площадью 1,6 га, где можно приятно провести время и передохнуть. «Несмотря на высокий спрос, ценовая политика обещает быть лояльной и гибкой: каждое мероприятие рассчитывается индивидуально и включает приятный бонус – специальные цены на парковочные места для участников и организаторов», – подчеркивает Регина Апакина.



4



5

1, 2. В отеле «Рэдиссон Ройал, Москва» есть не только девять конференц-залов, но и конгресс-парк
3. Конференц-зал «Троицкий» отеля «Марriott Гранд», как и все залы отеля, имеет дневное освещение
4. Отель «Холидей Инн Москва Суцеский» подойдет для проведения как делового, так и торжественного мероприятия
5. Отель «Марriott Ройал Аврора» удобен для проведения деловых встреч и конференций благодаря расположению в центре города



©www.malta.ru

Сент Джулианс и Пачевиль. Поработать и отдохнуть

Мальтийской столицей развлечений называют живописный Сент Джулианс (St. Julian's), что находится в 20 минутах езды от Валлетты. Эта бывшая рыбацкая деревушка за относительно короткий срок превратилась в мощный курорт с роскошными отелями, многочисленными модными барами, ночными клубами, ресторанами и такой достопримечательностью, как яхтенная стоянка Портомасо (Portomaso).

Подготовил Александр ПОПОВ

В Сент Джулианс как бы врос Пачевиль – еще один город, известный бурной ночной жизнью. Границу между ними нередко не могут показать и сами мальтийцы. Здесь около 500 ресторанов, баров, дискотек и ночных клубов, два казино, одно из них в самом высоком здании на Мальте – Portomaso Tower. На St. George's Road находится дискотека Axis – одна из лучших в мире. В Axis четыре зала-клуба: Axis Main (самый большой, более 2 тыс. чел.), The Matrix, Q/Dos и Freestyle (самый маленький). Они вмещают свыше 3 тыс. посетителей. Для каждого зала спроектирована своя звуковая система. Но общая мощность установленной здесь звуковой аппаратуры составляет 20 Квт. Этого с избытком хватит для рок-концерта на стадионе типа «Лужников». А, скажем, на «Динамо» достаточно «выкатить» 2 Квт. Конечно, в Axis не «врубляют» звук на всю громкость. Смысл такого колоссального потенциала в том, что чем больше запас мощности, тем выше качество звучания. Фирменный Sound of Axis стал чем-то вроде

имени нарицательного среди диджеев Британии и южной Европы. В большинстве местных заведений тусуется молодежь, но в Axis с течением ночи средний возраст посетителей постепенно растет. Помимо развлечений этот конгломерат двух городов располагает и обширными возможностями для проведения деловых мероприятий. В Сент Джулиансе расположено несколько отелей категории 5*, которые находятся в пределах шаговой доступности или нескольких минутах езды друг от друга, что позволяет легко разделить большую группу для проживания в соседних гостиницах. В общей сложности в отелях Сент Джулианса 2130 роскошных номеров. Здесь разместились отели таких известных международных сетей, как Hilton, InterContinental, Le Meridien, Radisson Blu и The Westin, а также представитель мальтийского гостиничного бренда группы отелей Corinthia.



МАЛЬТА – задумана для встреч

- > Более 5000 лет КУЛЬТУРЫ КОММУНИКАЦИЙ и встреч
- > Современные КОНГРЕССНЫЕ ЦЕНТРЫ – вплоть до 10 000 делегатов
- > Разнообразие ПЛОЩАДОК под мероприятия
- > 3 500 мест в ОТЕЛЯХ категории 5 звезд
- > Тематические ИНСЕНТИВ программы
- > Инновационные агентства по наземному обслуживанию (DMC) – гарантия качества



www.visitmalta.com/mice



©Frank Vincentz



©www.hiltonmalta.com

1. Сент Джулианс. Набережная
2. Сент Джулианс. Portomaso Tower – единственный небоскреб на острове
3. Конференц-зал «Покои Великого Магистра» (The Grand Master's Suite) в отеле Hilton Malta 5*

Местное меню

В меню Сент Джулианса представлены блюда местной, французской, итальянской, японской, китайской, тайской и многих других кухонь, гости ресторанов, таким образом, могут совершить «путешествие со вкусом» чуть ли не по всему миру, не покидая при этом «золотую милю» великолепных ресторанов.

Corinthia Hotels St George's Bay 5*

Элегантный отель на берегу моря стоит в начале района Сент Джулианс, живущего бурной ночной жизнью. Несколько каскадных бассейнов ведут к собственной бухте отеля, выходящей в открытое море, что открывает отличные возможности для занятия водными видами спорта. Отель также имеет свой оздоровительный центр. Два верхних этажа отведены для апартаментов VIP Executive Club, предназначенных для деловых туристов. В гостинице есть 14 трансформируемых конференц-залов площадью от 10 до 322 кв. м с естественным освещением, где можно проводить заседания с числом участников от 8 до 500 человек. Из каждого зала заседаний есть выход на солнечную террасу с видом на сад или море. Отдельный банкет может быть организован для 600 участников в закрытом помещении и до 1200 – на свежем воздухе.

www.corinthia.com

Hilton Malta 5*

Отель стоит на модной набережной Портомасо, где расположена и удостоенная многих наград одноименная яхтенная стоянка. Здесь пять ресторанов и три бара плюс к этому многочисленные модные ночные клубы, кафе и бары оживленного Сент Джулианса. До аэропорта ехать 20 минут. В гостиничный комплекс также входят банкетный зал вместимостью до 1330 делегатов, 19 переговорных комнат и залов для мероприятий, несколько помещений-выгородок общей площадью 3500 кв. м на четырех этажах, в том числе второй по величине Мальтийский конференц-центр (МКЦХ)/Hilton Malta Conference Centre. Здесь часто проходят презентации новых моделей автомобилей. Самый большой зал – «Покои Великого Магистра» (Grand Master's Suite) площадью 963 кв. м.

www.hiltonmalta.com

www.hmcc.com.mt

InterContinental Malta 5*

Крупнейший на Мальте отель, расположенный в центре Сент Джулианса. Он прекрасно подходит как

для деловых путешественников, так и для туристов, приезжающих на отдых. Среди своих «собратьев» InterContinental Malta выделяется и частным пляжем, и самым большим на Мальте тренажерным залом, и меню ресторанов, возглавляемых отмеченным звездой Мишлена шеф-поваром. В отеле 23 отдельных конференц-зала и переговорных комнаты общей площадью 5000 кв. м на нескольких этажах с максимальной вместимостью до 1700 делегатов. В комплекс входит бывший каток «Бэй-Арена» площадью 1600 кв. м и вместимостью 1700 человек при рассадке в театральном формате. Это крупнейший зал для проведения мероприятий в отеле. Он хорошо подходит для конференций, презентаций и крупномасштабных вечеринок.

www.intercontinental.com/icmalta

Radisson Blu Baypoint Resort Malta 5*

Прибрежный отель, имеющий несколько трансформируемых и полностью оснащенных конференц-залов общей площадью 1260 кв. м и вместимостью до 1500 гостей. Здесь пять переговорных комнат и залов для мероприятий. Большой зал вмещает 700 гостей в театральном формате. MICE-специалисты этого отеля также занимаются обслуживанием мероприятий за пределами своей территории через аффилированную компанию Island Caterers Ltd.

www.radissonblu.com/stjuliansresort-malta

Westin Dragonara Resort 5*

Отель удостоен награды World Travel Awards 2011 как лучший отель Европы в области проведения конференций и деловых встреч. Он расположен на собственном полуострове площадью 74 000 кв. м и включает в себя историческое казино, два частных пляжа и крупнейший на Мальте фонд стандартного размещения. Конференц-центр отеля располагает рабочей площадью 1400 кв. м, трансформируемой на 13 переговорных комнат и залов для мероприятий. Есть также достаточно вариантов организации обедов, ужинов и приемов под крышей и на воздухе.

www.westindragonaramalta.com

Le Meridien Hotel & Spa 5*

Гостиница построена на территории мальтийской виллы XIX в. на фешенебельном побережье, простирающемся в сторону Слимы. Первый этаж отведен для взыскательных деловых путешественников. Конференц-центр площадью 1800 кв. м имеет уникальный амфитеатр на 140 мест со столиками, большой банкетный зал (он же – зал для заседаний) с дневным освещением, выставочную площадку, 14 трансформируемых залов вместимостью до 350 участников и прекрасно оснащенную комнату для деловых встреч на 16 человек. Конференц-центр дополняет большая терраса с видом на живописную бухту Баллута (Balluta), она прекрасно подходит для кофе-брейков, обедов, ужинов или приемов численностью до 400 человек.

www.lemeridienmalta.com



©Ola Ericson

Шесть музеев и обед

В гости к королю

Начать имеет смысл сначала, то есть с Королевского дворца – Kungliga Slottet. Это редкий случай, когда дворец используется по прямому назначению. Он много лет назад был построен как королевская резиденция, так ею и остался, несмотря на все перипетии суетного XX и техногенного XXI веков. Это рабочая резиденция короля Швеции.

Дворец стоит на набережной острова Старый город в центре шведской столицы, так что не найти его невозможно. Кстати, именно здесь был заложен город, когда Биргер Ярл построил оборонительное сооружение для защиты водного пути из Балтики в Миларен. Потом это сооружение превратилось во дворец, который, увы, сгорел в 1697 г., а современное здание, то, что можно увидеть сейчас, было построено на его фундаменте в XVIII в. Дворец – своего рода музейная матрешка, помимо того, что интересно посмотреть его государственные залы и архитектуру в стиле итальянского барокко, в нем находятся еще четыре музея.

Здесь стоит увидеть Репрезентативные палаты, сходить в музей «Три короны», Королевскую сокровищницу и Музей античных скульптур короля Густава III. Есть здесь и Оружейная палата, хранящая свидетельства боевой славы шведских королей. К ним относится, например, мундир Карла XII, в котором он погиб в 1718 г. в одном из боев Северной войны. Помимо военного снаряжения, великолепной коллекции оружия и военных трофеев – например, шлема царя Ивана Грозного, здесь есть и великолепные королевские одежды, и кареты –

свидетели жизни королевских семей разных эпох, их крестин, вхождения на престол, свадеб, похорон. Разумеется, есть здесь и церемония смены караула, что всегда ярко и живописно.

Танцуют все!

Входите обычным шагом, а выходите – пританцовывая. А как иначе можно выходить из музея ABBA, группы – символа Швеции и определенного исторического периода? В музее собраны экспонаты, относящиеся к легендарной четверке. Те, кто не знает об ABBA ничего, смогут пошароново познакомиться с историей группы, а те, кто знает почти всё, – освежить воспоминания, послушав любимые мелодии и почитав знакомые наизусть тексты.

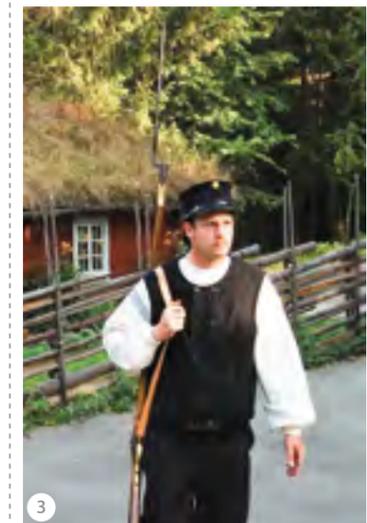
Тем, кому не хватило танца в музее ABBA, стоит продолжить прогулку в музее танцев Dansmuseet, благо он расположен в центре Стокгольма. Как несложно догадаться, в музее собрано всё то, что относится к хореографии, театру, искусству и фотографии. Основателем музея стал Рольф де Мааре – известный шведский деятель культуры прошлого века, коллекционер и руководитель Шведского балета в Париже. Надо отдать должное широте представленных экспонатов – из Таиланда, из Китая, из Японии, даже с острова Бали. Однако основное внимание уделено Парижу и русскому балету. Так, например, экспозиция «Спящие красавицы: мечты и костюмы» рассказывает о русском балете в Париже в 1909–1929 гг., тех годах, что во многом определили развитие этого искусства в целом.

Европейские города давно перестали быть terra incognita для деловых путешественников. Слишком интегрирован бизнес, слишком тесно всё переплетено, чтобы предлагать открывать для себя какие-то европейские столицы. Но если вдруг в, скажем, хорошо знакомом Стокгольме окажется несколько свободных часов, стоит посвятить их походом по местным музеям и завершить большой скандинавской трапезой. Так сказать, всесторонне насладиться городом.

Подготовила Александра ЗАГЕР



©Livrustkammaren



©Marie Andersson

На бордаж!

Представляете себе музей, состоящий из одного экспоната? А он есть. Причем в Стокгольме, и называется Vasamuseet – музей корабля «Васа». Более того, это один из самых посещаемых музеев города. Его единственный экспонат – крайне несчастливый корабль «Васа», построенный в 1628 г. и прошедший всего километр по морю, после чего, увы, затонувший. Со дна его подняли только через 350 лет, помыли, почистили и превратили в музей. Единственный в мире музей такого рода. То-то удивились бы мастера, его строившие, узнай его дальнейшую судьбу.

Пешком в прошлое

Устраивать исторические реконструкции сейчас стало очень популярно. Но шведы и здесь были первыми, построив аж в 1891 г. первый в мире музей под открытым небом – «Скансен». Здесь можно не только пройтись в буквальном смысле вглубь веков, вглубь пяти веков, если быть точней, но еще и осмотреть разные регионы страны, не выезжая за пределы столицы. Площадь музея достаточно велика – 300 тыс. кв. м, на ней расположились 150 домов и ферм со всех концов страны. Их не просто построили в нужном стиле, их разобрали на родине и собрали здесь.

Сотрудники музея – по сути артисты, «живущие» на фермах повседневной, но характерной для нужной эпохи жизнью.

Здесь же есть зоопарк с дикими северными животными – волками, росомухами и рысями.

Интереснее всего в «Скансене» в праздники – Вальпургиева ночь, Праздник середины лета, День св. Люсии, Новый год. Тут сказка словно удваивается, даря еще больше удовольствия.

Впасть в детство

Банально, но в каждом взрослом живет ребенок, и этого внутреннего ребенка надо иногда баловать. Как нельзя лучше для такого баловства подойдет музей «Юнибакен», что на острове Юргорден в Стокгольме. Здесь живут озорные и веселые герои книг Астрид Линдгрен: Алфи Аткинс, Мулле Мек, Петсон и Финдус и любимый всеми россиянами мужчина в самом расцвете сил Карлсон.

Музей хоть и небольшой, но такой содержательный, что выйти оттуда быстро не получится, да и не захочется.

По музею предлагается путешествовать на волшебном поезде, выезжающем от Сказочной площади и проходящем через декорации известных сказок. Конечная остановка – вилла Пеппи Длинныйчулок. Иногда, когда играют спектакли, к гостям выходит сама Пеппи.

... и обед

Скандинавская кухня если не потеснила знаменитые французскую и итальянскую, то прочно расположилась рядом с ними по популярности, аппетитности и полезности. Стокгольм прекрасно подходит для того, чтобы побаловать себя скандинавскими деликатесами, главное – знать, что брать и где поесть.

Быть в Стокгольме и не побывать на Остермальмском рынке – преступление против своего желудка. Еще в позапрошлом веке, в 1888 г., он был назван среди семи лучших продовольственных рынков мира. Если не поесть, то хотя побывать здесь обязательно нужно, тем более что по рынку проводятся бесплатные экскурсии с понедельника по субботу в 9.30 утра, группа собирается у центрального входа.

Впрочем, и поесть тут есть где: ресторан и бутик Lisa Elmqvist – единственный поставщик рыбы и морепродуктов королевского двора Швеции. Рестораном владеет уже четвертое поколение семьи Элмквист, и в нем можно отведать всё разнообразие рыбы и морепродуктов Скандинавии.

Впрочем, этим шведская кулинария не исчерпывается. Местная современная кулинарная традиция – это симбиоз национальной кухни и популярных европейских тенденций, созданный таким образом, чтобы быть простым по составу и полезным для здоровья.

Несмотря на то, что Швеция – северная страна, в ягодах тут недостатка нет: клубника, морошка, черника, клюква, брусника, ежевика, малина. Их не только с удовольствием едят в естественном виде, но и превращают в неожиданные соусы к рыбе или мясу. Например, кисло-сладкое брусничное варенье здесь подают к жареной рыбе.

«Искушение Янсона» – еще одно блюдо шведской кухни, представляющее собой картофельную запеканку с луком и анчоусами, – частенько подают здесь на шведском столе. Кроме того, в знаменитой на весь мир подаче блюд можно встретить лосося во всех возможных видах и формах, острую свиную колбасу, сельдь, рисовую кашу, тефтели разных видов, нарезку острой говядины на тосте с икрой уклейки и маринованный стейк из свинины.

Оленина, лосятина и раки здесь относятся к деликатесам. На первое стоит взять пивной суп ёлебрёд. Он в буквальном смысле слова пивной, готовится из двух видов пива – светлого и темного с добавлением взбитых с молоком яиц и муки. А к нему в прикуску хлеб с ягодами можжевельника или тмином. В качестве основного блюда стоит попробовать сильбуллар медкоритзёс, то есть бифштекс из сельди с соусом из коринки. Поднять тост за хозяина заведения можно не только хорошо известной нам водкой Absolutе, но и шнапсом «Аквавит» с ароматом тмина. В холодное время года прекрасно пойдет глётг, который готовится из подогретого красного вина с кардамоном, гвоздикой, изюмом и миндалем.



1. Королевский дворец Kungliga Slottet
2. Шлем Ивана Грозного, хранящийся в коллекции королевской Оружейной палаты.
3. «Скансен» – первый в мире музей под открытым небом
4. Музей с одним экспонатом – музей корабля «Васа»
5. Уникальный музей танцев Dansmuseet
6. Знаменитый Остермальмский рынок
7. Приятного аппетита!

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ СЕЙЧАС
wtmlondon.com



2,2 млрд. фунтов – сумма сделок

заклученных в ходе Всемирной туристической выставки WTM® 2013



Здесь вы встретите
4,903
участников выставки

50,000
посетителей из 186 стран

WTM® деловое партнерство

3–6 ноября 2014 г. / ExCeL London



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
Пакет гостиничных услуг от **105 фунтов** включая трансфер до центра ExCeL и обратно
Бронируйте сейчас, чтобы иметь возможность выбрать ближайшую гостиницу на лучших условиях (включая A&A Home)
Посетите www.wtm.com или позвоните по тел. +44 (0) 151 641 9900
world-travel-market-hotels.co.uk/hotelpackages

