

ЕХАТЬ НА ВЫСТАВКУ САМИМ или довериться профессионалам?

• ТЕКСТ | Виктория ПЕЧЕНКИНА, генеральный директор JSP Travel

О чем думает каждый руководитель, анализируя план компании на следующий год? Конечно, о повышении продаж, о довольных клиентах и заказчиках, о крепкой команде и мотивированном коллективе своей компании. Мудрый руководитель прекрасно знает, что важная часть мотивации персонала — создание командного духа внутри коллектива, создание доверия, взаимоподдержки, понимания и «крепкого плеча» рядом.



Как лучше организовать выездное мероприятие?

Вы спросите: зачем мне отправлять свой персонал, например, в Германию и тратить на поездку сумму, которая не даст видимого результата, если можно просто отпустить сотрудника в отпуск или же выдать ему премию? Безусловно, это тоже приемлемый вариант. Но именно сейчас, когда тяжелая рыночная ситуация на рынке делового туризма оборачивается сплошными преимуществами для корпоративных клиентов, наступило время посмотреть на привычные статьи затрат совершенно под другим углом.

Конечно, можно поручить задачу по организации выездного мероприятия для топ-менеджеров компании секретарю, заняв таким образом большую часть ее рабочего времени... Но есть ситуации и вопросы, которые даже самый лучший секретарь или менеджер не сможет предусмотреть заранее или предугадать. Например, решив, что работать напрямую с отелем по поездке дешевле, можно забыть о многих мелочах относительно встречи и проводов делегации, визовой поддержки, организации мероприятия на месте или же простого вопроса платежей по валютным контрактам.

Почему, когда нам нужно починить кран, мы приглашаем сантехника, причем предпочтительно не «Афоню», а того, кому мы платим в ТСЖ? Почему мы готовы платить за хорошую работу своему

стоматологу-профессионалу или даже психоаналитику и не всегда хотим платить за услуги туристической или event-компании, которая профессионально могла бы подготовить и проработать предложение, максимально оптимизировав и качество, и цену услуги? Потому что нам кажется, будто это просто и мы можем все сделать самостоятельно.

Однако именно сейчас корпоративные клиенты требуют максимально возможного набора услуг, а компании готовы их предоставлять.

Сегодня корпоративные мероприятия, тимбилдинги нужны не только для повышения мотивации персонала, но и для совместного решения бизнес-задач. Бизнес изменился, мы стали намного больше думать о скорости получения результата от вложения средств, о непосредственно самой результативности, думать о том, как это повлияет на компанию, коллектив и на продажи.

Пришло «правильное» время максимально осознанно рассчитывать свои вложения — в поездку топ-менеджеров в Чехию и результат в форме 30%-ного повышения продаж отделов через пять-шесть месяцев после получения бизнес-знаний либо нового бизнес-видения под новым углом, или в отдых этих же топ-менеджеров в Сочи или на территории России (причем ровно в том же размере затрат). Суммы идентичны, но результат может отличаться значительно.

JSP

BUSINESS TRAVEL COMPANY



Бюджеты сократились, однако и рынок не стоит на месте и максимально гибко реагирует новыми ценовыми предложениями, программами и идеями. Почему бы не сочетать поездку на спортивное мероприятие типа «Формулы-1» или парусной регаты с программами обучения и мотивации, тренинга и развития навыков? Никаких препятствий нет. Дело за малым — выбрать туристическую компанию. Это всегда сложный и простой вопрос одновременно.

Все компании на рынке предлагают похожие продукты, программы, работают с одинаковым количеством высококлассных зарубежных партнеров. Главное, как быстро и точно выбранная вами компания даст ответ и предложит именно ваш вариант мероприятия и отдыха, как четко и внимательно отнесется к вашим пожеланиям идеям и мыслям и аккуратно покажет все «новинки» и новые результативные веяния, поможет определить и выявить точную цель мероприятия.

Важен быстрый и четкий сервис, внимание, профессионализм, знание вопроса и готовность учиться у вас, как у заказчика, — анализируя и максимально гибко реагируя на ситуацию.

Экономить или вкладывать в будущее?

Рассматривая план работы на следующий год, руководитель всегда задает себе вопрос — экономить или вкладывать в будущее? С одной стороны, поездка персонала компании на выставку — это большие расходы, с другой — один из способов конкурентной борьбы и продвижения себя на рынке.

Как было сказано выше, все сегодня экономят бюджеты, но поскольку выставки служат важным инструментом маркетинга и рекламы, крупные фирмы продолжают заказывать деловые поездки и бронируют площади под стенды.

Что же делать небольшим компаниям? Тем, кто не готов ставить свой стенд на каждой выставке, но заинтересован в развитии бренда, привлечении заказчиков и расширении рынка сбыта продукции? Все чаще руководство компаний самостоятельно совершает поездки на выставки, чтобы максимально объективно оценить возможности и потенциальный интерес рынка. И как раз именно в этом случае хорошим вариантом будет заблаговременная организация, еще в период планирования поездки, встреч с потенциальными партнерами или заказчиками и круглых столов.

Уже в 2009 году, посетив основные мировые выставки делового туризма, мы отметили, что даже те страны, которые долгое время воспринимались дорогими и невыгодными для деловых и корпоративных выездов, пересмотрели свои цены и условия работы и теперь предлагают совершенно иные, интересные условия организации деловых выездов.

Для того чтобы правильно организовать встречи и само посещение выставки руководством компании, например в Индии или Китае, также нужен профессиональный партнер-организатор, фирма, которая сумеет не только обеспечить все текущие вопросы — от виз до VIP-встречи в аэропорту, — но и максимально оптимизировать время и помочь в назначении встреч с потенциальными партнерами.

Так что выбираете вы?



реклама

КОРПОРАТИВНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- ~ онлайн бронирование по всему миру: авиа и ж/д билеты, отели, автомобили и яхты
- ~ визовая поддержка
- ~ весь спектр корпоративных услуг
- ~ выставки, конференции и семинары
- ~ организация выездных мероприятий
- ~ прием в СПб, Москве и России
- ~ ВИП-обслуживание в аэропортах всего мира
- ~ team-building

TEAM-BUILDING 2010

Команда или группа сотрудников?!

Выгодные варианты в странах —

Балтии, Венгрии, Австрии, Германии, Словакии, Словении, Румынии, Черногории.

Варианты team-building на сайте www.JSPtravel.ru

РЕКОМЕНДУЕМ ВЫСТАВКИ НА 2010 ГОД



(812) **313-0636**
(812) **335-1003**

www.JSPtravel.ru
e-mail: office@jsptravel.ru

БЦ «RIVER HOUSE»: СПб, ул. Академика Павлова д. 5.
БЦ «AVENUE»: СПб, Аптекарская наб., д. 20