



2010.
június

11. évfolyam
2. szám

MaReSz

HÍRLEVÉL

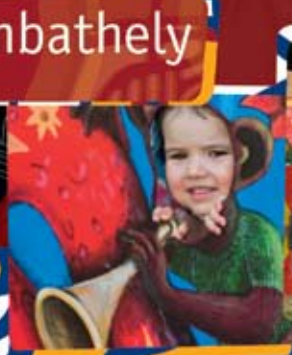
A MAGYARORSZÁGI RENDEZVÉNYSZERVEZŐK SZÖVETSÉGÉNEK HIVATALOS LAPJA



SAVARIA TÖRTÉNELMI KARNEVAL

Ludi Savarienses MMX
2010. augusztus 20-22.

Szombathely



Információ: Telefon: +36 94 / 510-160

E-mail: savariakarneval@t-online.hu • www.savariakarneval.hu

Kiadványunk az interneten is megtalálható:

www.maresz.hu

Az Észak-Dunántúli régióban működő közép vállalkozások rendezvényszervezési szokásairól

A Diadém Rendezvényiroda megbízásából az Alitera Kft. 2010. április hónapban végzett egy reprezentatív kutatást az Észak-Dunántúli közép vállalatok rendezvényszervezési szokásairól.

A Diadém Rendezvényiroda 2005 óta működő győri székhelyű cég, teljes körű rendezvényszervezéssel foglalkoznak.

A szervezetek számára szervezett rendezvényei közül a legnépszerűbbek a családi rendezvények, sportnapok, csapatépítő tréningek, évfordulók, avatók, partnertalálkozók.

A Diadém Rendezvényiroda szeretné rendezvényszervező munkáját kiszélesíteni győri székhelyének közelében. A piackutatás módszerét választotta.

A piackutatás során válik lehetővé a piac alapos megismerése, a piaci események, és összefüggések feltárása. A piackutatás megteremti a marketingstratégia kialakításához szükséges információbázist. Információ szerezhető a vevőkről, versenytársakról, üzleti partnerekről.

A piackutatásnak legfontosabb része a kutatás alap gondolatának megfogalmazása. A Diadém rendezvényiroda számára az volt a legfontosabb, hogy meg tudja, ma a cégek milyen rendezvények szervezésében gondolkodnak, milyen értékek mellett döntenek egy-egy rendezvény megszervezéséről.

Továbbiakban megkérdeztük azt is, hogy a szervezés során mi számít a legfontosabbnak, mennyire lényeges, hogy a szervezőcég kipróbált legyen. Rákérdeztünk arra is, milyen típusú rendezvényeket részesítenek előnybe saját munkatársaik és partnereik lojalitásának erősítéséhez. Természetesen arra is kerestük a választ, hogy milyen rendezvény terveik vannak a 2010-es évben, hiszen jóformán csak az első negyedét zártuk le ebből az évből.

A Diadém Rendezvényiroda piackutatásának főbb jellemzői

A primer kutatás során Call Centeres támogatással, a Diadém saját igényeinek megfelelően összeállított kérdőív

alapján gyűjtöttük az információkat. A megkérdezett személyek az adott cég rendezvényszervezéssel foglalkozó munkatársa volt.

A kérdőívben 8 kvantitatív kvalifikációs kérdést tettünk fel.

745 céget kérdeztünk meg 1600 hívást kezdeményeztünk, 426 cég illetékesével beszélünk érdemben. Az elért cégek közül 124 kompetens válaszadóval töltöttük ki a kérdőívet.

A piackutatás összesített értékelése

A felmérést Észak-Dunántúli öt megyéjében, az 50 és 250 fő közötti létszámú foglalkoztató cégek (közép vállalatok) körében végeztük. (1. ábra)



Jól látható a Győr-Moson-Sopron megyére jellemző pezsgő gazdasági élet.

A válaszadók fele megbízható forrásból, a tapasztalatok meghallgatása alapján választ szervező céget. (2. ábra)

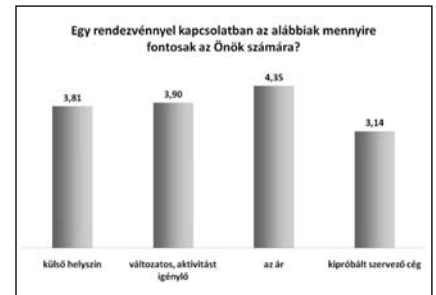


Nagyon lényeges érték a hirdetés csekély jelentősége magában a kiválasztásban.

Az adatok alapján nem túlzás azt állítani, hogy egy jól sikerült rendezvény a leghatékonyabb reklám a szervezőség számára!

Egy rendezvénnyel kapcsolatban az

ár a legfontosabb, és ezen manapság nem is lehet meglepődni. (3. ábra)



Azonban a finom érték különbségek azt mutatják, hogy a változatos és aktivitást igénylő rendezvények a legkedveltebbek, és mindez akkor a legjobb, ha külső helyszínen van megrendezve.

Érdekes összevetni a 2-es és a 3-as ábrát, az ismerős ajánlásának magas értékét, és a kipróbált cég ehhez mérten mérsékelt fontosságát.

Tehát az adatok megerősítést adtak arra nézve, hogy, ha egy rendezvény érdekes, mozgalmas, akkor annak híre megy, és ajánlani is fogják.

A mozgalmas, élménydús rendezvények előnybe részesítése jól látszik a 4. ábrán.



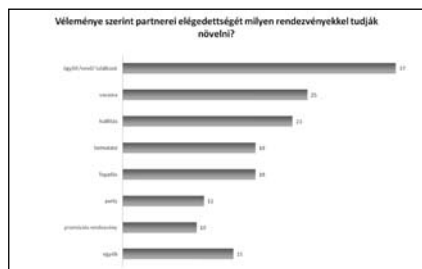
Szinte egyformán fontosnak érzik a saját munkatársaik lojalitásának erősítését, mint a partnerek elkötelezettségének elérését.

Az egyéb kategóriába további változatos programokat találunk: főzőverseny, grillparti, lovas nap, nyári közös kirándulás, autó bemutató, évforduló, és átadási ünnepség.

Érthető módon a szervezetek élményt, kikapcsolódást, a jó hangulatot, szeretnék biztosítani a mindennapok robotját megakasztva egy-egy jeles eseménnyel. Lényeges a jó hangulat mellett a céghez való kötődés, és a

munkamorál javítása, amelyek ezeknek a rendezvényeknek az egyik legjelentősebb hozadéka.

Jól látható volt, hogy a partnerek elkötelezettségét elsősorban az ügyfél/vevő találkozókkal kívánják elérni a szervezetek. (5. ábra)



Igen jelentős a céges vacsorák menynyisége is, amely kötetlenebb és személyesebb kapcsolattartásra alkalmas.

A promóciós rendezvények kora úgy tűnik egyértelműen lejárt. Többen megjegyezték még a személyes kapcsolattartást, és a szakmai napokat is.

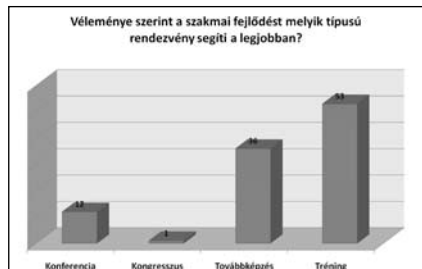
A szakmai fejlődés, a szakmai tudás naprakészsége minden cégvezetés számára kiemelten fontos. (6. ábra)



Egyenértékű szerepet kap a kiállítás, szakmai nap és a továbbképzés. Kicsit kisebb szerep jut a tréningnek és a konferenciának, de csak nagyon kis mértékben.

Megállapítható, hogy a szervezetek igen sokat tesznek a szakmai képzés érdekében, és ebben a rendezvények széles tárházát használják.

Nagyon lényeges a 7. ábra, mert azt mutatja meg, hogy valójában a sokféle

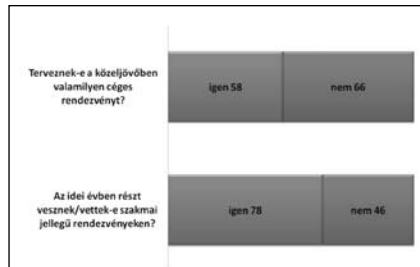


rendezvény körül mégis melyik rendezvény az, amelyik a legtöbbet nyújtja a szakmai fejlődésükhöz.

A tudás a továbbképzésen megsze-

rezhető, de a képességek, készségek fejlesztése, valamint a gyakorlati tudás a tréningek alkalmával szerezhető meg.

A 8. ábra azt mutatja, hogy válaszadó cégek többsége a szakmai képzését igen fontosnak tartja. (A válaszok száma.)



A céges rendezvényeket még igen sok cég tervez. A családi napok, nyári rendezvények, év végi partyk még csak ezután következnek, mert az ünnepre, a jeles napokra minden időben szükség van.

Összesítve a Diadém Rendezvényiroda reprezentatív céges rendezvény-szervezési szokások terén végzett kutatásának eredményeit megállapítható, hogy a cégek többsége jelen körülmények között is lényegesnek tartja a céges rendezvények megtartását. Szakmai képzésük érdekében sem mondtak le a rendezvények megszervezéséről. Néhányan elmondták, hogy pályázati úton jutnak a szakmai továbbképzéseikhez.

A partnerekkel való kapcsolattartás érdekében ügyfél/vevőtálalkozókat is sokan szerveznek, ma már nem újdonság annak felismerése, hogy az ügyfelek elkötelezettsége érdekében közvetlenebb kapcsolattartásra van szükség.

A szervezést eleinte saját maguk oldják meg, és főképpen kisebb méretű grillpartykon és kirándulásokon kovácsolják össze a munkatársi gárdát. Azonban jól látható, hogy mára már felértékelődött a szervezetszintű rendezvények rendezése, szervezése, ezt bizonyítja a családi napok, év végi partyk kimagasló aránya.

Külön értéket ad a rendezvénynek, ha már nem saját maguk szervezik ezeket a rendezvényeket, hanem olyan rendezvényszervező cég, amelyet megbízható forrásból ajánlás útján, mások jó tapasztalata alapján választanak.

Örömmel tapasztaltuk kutatásunk során, hogy a cégek munkatársai szívesen válaszolnak kérdéseinkre. Nagyon jó volt érzékelni, hogy a szervezetek többsége számára kiemelten fontos a céges hagyományok, ünnepek megte-

remtése, annak érdekében, hogy a munkatársakkal és üzleti partnerekkel az együttműködés még jobb, hatékonyabb legyen.

„A siker titka, hogy a szokásos dolgokat szokatlanul jól csinálod.” John Davison Rockefeller

Összeállította: Katona Erzsébet



Az európai kontinens első kétéltű városnéző programja Budapesten!



Budapest látványosságai – ahogy Ön és partnerei, csak velünk láthatják!

Rendezvényeihez kiegészítő programként ajánljuk a RiverRide városnéző programot! Foglaljon helyet kétéltű járművünkön, lazítson, és csobbanjon velünk a Dunába!

E mellett lépje meg partnereit egy felejthetetlen élménnyel, és vásároljon RiverRide ajándék-utalványt!

Az ajándékutalványok megvásárolhatók a RiverRide irodájában (V. ker. Akadémia u. 1., fsz. 26.).



További információért hívja a RiverRide munkatársait a 06-1/332-2555 telefonszámon!