

Чего теперь ждут от агентств корпоративные клиенты? На что растет спрос? И за какими мероприятиями будущее? Об этом рассказали экспоненты первого IMG Show в ходе опроса, недавно проведенного российской Ассоциацией бизнес-туризма..

Подготовила Наталья ТРАВОВА



Экспоненты IMG Show: «На рынке MICE происходит эволюция форматов»

Накануне первого International MICE Geography Show, которое состоялось в гостинице «Метрополь» 17 и 18 сентября, АБТ-АСТЕ Russia узнавала у экспонентов, как они оценивают современное состояние индустрии встреч. Среди тенденций, которые тогда отметили профессионалы отрасли, – более тщательный подход заказчиков к выбору поставщиков, переориентация клиентов на внутренние направления, сокращение количества мероприятий и глубины продаж. Как изменилась ситуация на рынке MICE за это время?

Директор департамента MICE & Event проектов агентства UTS **Ольга Гулибина** заметила, что организаторы корпоративных мероприятий теперь ориентированы в большей степени на бизнес-ивенты. Инсентив-поездки по-прежнему актуальны, но их количество значительно сократилось. Чаще всего запрашивают конференции, образовательные мероприятия в регионах, профильные конгрессы и выставки.

«Предпочтение сейчас отдается комбинированным проектам, которые должны решать несколько бизнес-задач заказчика», – добавил директор по развитию бизнеса и клиентскому сервису агентства MICE Артем Чернышов. По словам коммерческого директора туроператора «Байкалов» **Павла Муфтахина**, организаторы корпоративных ивентов хотят, чтобы в рамках одной поездки можно было одновременно и отдохнуть, и поработать. При этом востребованы разные форматы – от простых экскурсионных классических программ до программ с прора-

ботанной агентством оригинальной концепцией. Кстати, спрос на креатив сейчас растет. В этом убежден руководитель компании MICE Global **Сергей Армишев**. Эксперт также уверен, что сложившаяся экономическая ситуация помогла многим смотреть на реальность другими глазами и планировать свои события с большой долей всевозможных современных технологичных вкраплений.

По мнению г-на Армишева, сейчас на MICE-рынке происходит эволюция форматов. «Наиболее перспективными становятся интеллектуальные мероприятия, на которых можно что-то сделать своими руками, поработать головой и, самое главное, совместно испытать новые эмоции», – подчеркнул Сергей.

Генеральный директор ТО «Планета Сочи» **Элина Акиншина** отметила, что клиенты сейчас рассчитывают на очень насыщенную программу VIP-уровня за небольшие деньги и подготовленную в короткий срок. «Заказчики требуют оперативных ответов, пользуются разработанными программами и бронируют услуги напрямую», – добавила г-жа Акиншина.

Ольга Гулибина выделяет следующие тенденции рынка MICE: рост «last minute» запросов/тендеров; сокращение бюджетов и количества участников мероприятий; подтверждение самых значимых для развития бизнеса проектов; ориентацию на внутренние направления в связи с ростом и колебаниями курсов валют; ожидание от агентства готовых решений в рамках бюдже-

тов и проактивной и гибкой позиции (кредитование, снижение агентской комиссии и т.д.).

При этом низкая глубина продаж – отличительная черта российского рынка. «Вот что я услышал как-то в офисе по туризму Ирландии: американцы бронируют все за год, европейцы – за 6-9 месяцев, а русские обращаются с просьбой: «Сегодня до конца дня пришлите несколько расчетов...» К сожалению, это не анекдот!» – поделился Сергей Армишев.

Запросы в «последнюю минуту» поступают и в MICE. В целом, как отметил Артем Чернышов, срок зависит от формата ивента. Например, конференции на несколько сотен участников запрашивают где-то за полгода, а иногда и за год; круглые столы менее чем на 50 человек – за несколько недель. Остальные мероприятия – за 2-3 месяца.

АБТ-АСТЕ Russia продолжает следить за развитием MICE-рынка. И приглашает организаторов деловых поездок и мероприятий, а также корпоративных покупателей услуг бизнес-трэвел на очередное International MICE Geography Show, которое состоится в Москве 22 и 23 сентября 2016-го.

В этом году выставка-конференция обещает быть еще более масштабной. Кроме того, учитывая переориентацию российского рынка на внутренние направления, на IMG Show 2016 съедутся еще больше экспонентов из России, в том числе представителей городских администраций и конгресс-бюро.

По вопросам участия обращайтесь по тел. +7 (495) 660-77-83.