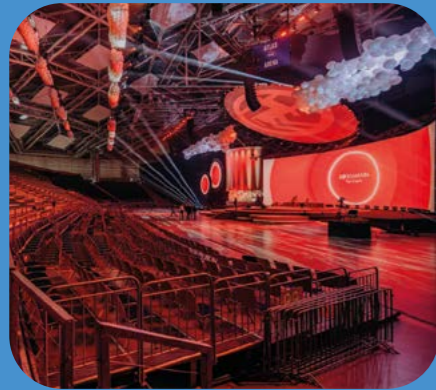


event katalog

usługi & obiekty eventowe

20
2027
26



NIESKOŃCZONE MOŻLIWOŚCI WYDARZEŃ

RELACJE OPARTE NA ZAUFANIU

Branża eventowa od zawsze była przestrzenią spotkań – ludzi, idei, emocji i doświadczeń. Dziś jednak jej znaczenie wykracza daleko poza organizację wydarzeń. To sektor, który łączy kreatywność z biznesem, technologię z relacjami, a wizję z precyzyjną realizacją. Po okresie globalnych wyzwań branża nie tylko odzyskała swoją siłę, ale wkroczyła w etap intensywnego rozwoju, redefiniując standardy i wyznaczając nowe kierunki.

Współczesne wydarzenia są bardziej złożone, wielowymiarowe i wymagające niż kiedykolwiek wcześniej. Rosną oczekiwania uczestników, zmieniają się narzędzia komunikacji, a doświadczenie staje się kluczową wartością. W tym kontekście profesjonalizm nie jest już tylko atutem – staje się fundamentem, na którym buduje się zaufanie, jakość i długofalowe relacje. Branża odpowiada na te potrzeby z dużą elastycznością, kreatywnością i zaangażowaniem.

Oddajemy w Państwa ręce 12. edycję Event Katalog, która stanowi odzwierciedlenie tej energii i różnorodności. To przestrzeń prezentująca podmioty współtworzące rynek wydarzeń – miejsca, usługi i rozwiązania, które razem budują kompleksową ofertę dla organizatorów, firm i instytucji. Tegoroczna edycja ma charakter nie

tylko informacyjny, ale również inspiracyjny – pokazuje potencjał branży oraz kierunki jej rozwoju.

Naszą ideą jest integracja środowiska oraz budowanie wspólnej narracji wokół jakości, innowacyjności i współpracy. W świecie, w którym relacje i doświadczenia odgrywają kluczową rolę, szczególnego znaczenia nabiera łatwy dostęp do sprawdzonych partnerów oraz

różnorodnych rozwiązań. To właśnie wiedza i różnorodność stanowią o sile branży eventowej, w której człowiek spotyka się z człowiekiem – a to, w dobie rewolucji AI, pozostaje fundamentem relacji opartych na zaufaniu.

Zatem tworzymy prawdziwe relacje!

Redakcja



WYDAWCA:
Event Polska
ul. Warszawska 40/2A
40-008 Katowice
tel.: + 48 692 679 830

redakcja@eventpolska.biz
www.eventpolska.biz

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY:
Adam Żmuda
a.zmuda@eventpolska.biz

REDAKTOR NACZELNY:
Piotr Górny
piotr@eventkatalog.pl

PROJECT MANAGER:
Sandra Domagała
sandra@eventkatalog.pl

MARKETING MANAGER:
Iga Starko
iga@eventkatalog.pl

BRAND MANAGER:
Martyna Kajetan
martyna@eventkatalog.pl

WSPÓŁPRACA:
Agencja Power Sp. z o.o.
www.agencjapower.pl

Partnerzy wydania:



WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE: Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za formę i treść zamieszczonych w katalogu reklam i ogłoszeń.



Artykuł i wywiady

- 6-7 Biznes, który opiera się na relacjach [Agencja POWER]
8-11 Holding Łódź. Gdy miasto myśli o wydarzeniach systemowo [Holding Łódź]

Agencje eventowe

- 14-15 Agencja POWER
16-17 SEVEN Event Group
19 Animatria
21 Crowd Agency
23 Strefa Kreatywności
27 Customart

Atrakcje eventowe

- 18 TANCERZE.pl by „5 Element”
18 BARMANS FLAIR TEAM
20 Art Movement Marcin Mroziński
22 Magdalena Sypniewska Body Branding
24 Mobilne Kasyno
25 Teleturniej Show
26 Big Cyc
28 City Quest
28 CONCEPTTON events
29 Teatr Konny Cabriola
30-31 Flipper Events
32 Pinball Station
33 FunUP
34 Idea4fun
34 Projektant Nadruków

Obsługa eventów

- 35 CONCEPTTON events
36 LOFT Bar Events
36 Flowstaff
37 Grupa Protektom
38 M-DUO
39 MOC & ART Group
40 Counter
41 GOOD CHOICE Piotr Sówiński
42-43 WARS Catering
44-45 Twister Catering
46-47 REWOLE

Wyposażenie eventów

- 48 Sprzęt Eventowy
48 PRO Tent
49 WIELOKUBKI
50-51 ASAP Drukarnia
52 Stage Flow
53 Ukoo Poland
54-55 Lumi Media
56-57 EMG Events

Miejsca eventowe

- 58 Legendia
59 Energylandia
60 Bednary Driving City
61 Fabryka Nauki i Rozrywki
62 Ski Resort & Restauracja Alpejska
63 Stół Oficerski
64 Klub pod Sceną „Opera Leśna w Sopocie”

Obiekty eventowe

- 2 Atlas Arena
2 Orientarium ZOO Łódź
2 Expo Łódź
66 Arche Hotel Lublin
67 Arche Nałęczów „Sanatorium Milicyjne”
68 Arche Hotel Lotnisko Gdańsk
69 Arche Dwór Uphagena
70 Hotel Arche Zamek Janów Podlaski
71 Arche Pałac i Folwark Łochów
72 Arche Hotel Tobacco
74 Osada Śnieżka
75 Green Mountain Hotel
76 Blue Mountain Resort
77 Elements Hotel & SPA
78 Hotel Czarny Potok Resort Spa & Conference
79 Condo.pl | Grupa Hotelowa
80 Metropolo by Golden Tulip Kraków
81 Resort Jurajski
82 Stradom House Autograph Collection
84 Europa Hotel
85 DoubleTree by Hilton Łódź
86-87 Hotel Białawieski Conference Wellness & SPA
88 Luxor Hotel & Atelia Conference Centre
89 Hotel Manor House SPA | Pałac Odrowążów
90 Hotel Pałac Romantyczny
91 Pałac Rozalin
92 Warszawski Dom Technika NOT
93 Sofitel Warsaw Victoria
94 Artis Loft Hotel
95 Julinek Park
96 Varsovia Apartamenty Kasprzaka
96 HOTEL 500STRYKÓW
97 Lubicz Hotels Group
98-99 Hotel Robert's Port
100 Centrum Eventowe Scena Kottłownia
100-101 Targi Lublin
102 Centrum Konferencyjne Polin
104-105 Expo Łódź
106-107 Bydgoskie Centrum Targowo – Wystawiennicze
108 ZEN.COM Expo
109 EC1 Łódź
110 Tauron Arena Kraków
111 ICE Kraków
112 Superauto.pl Stadion Śląski
113 PGE Narodowy
114-115 Kopalnia Soli „Wieliczka”
116 Kopalnia Guido | Sztolnia Królowa Luiza
117 Kopalnia Soli Bochnia

Media i wydarzenia

- 16-17 Forum Branży Eventowej
73 SaleBiznesowe.pl
83 MiejscaKonferencyjne.pl
103 MojeKonferencje.pl

PARTNERZY WYDANIA



WWW.AGENCJAPOWER.PL



WWW.EXPO-LODZ.PL



WWW.LODZ.TRAVEL

BIZNES, KTÓRY OPIERA SIĘ NA RELACJACH

Branża eventowa i incentive travel funkcjonuje dziś w świecie dynamicznych zmian – od napięć geopolitycznych na Bliskim Wschodzie, przez nowe regulacje podatkowe (min. wdrożenie KSeF), aż po zmieniające się prawo turystyczne w Unii Europejskiej. O tym, jak zmiany wpływają na kierunki podróży motywacyjnych, pracę agencji eventowych i incentive travel oraz przyszłość rynku spotkań i wyjazdów incentive, w rozmowie z Adamem Żmudą opowiada Olga Krzemińska, prezes Agencji POWER i jedna z najbardziej doświadczonych liderów branży MICE w Polsce.



Olga Krzemińska
CEO Agencji Power

Od wielu lat obserwuje Pani globalny rynek podróży incentive. Jak obecna sytuacja geopolityczna, szczególnie na Bliskim Wschodzie, wpływa na decyzje firm dotyczące kierunków wyjazdów motywacyjnych?

Sytuacja geopolityczna zawsze wpływa na branżę podróży, ale w ostatnim czasie widzimy to szczególnie wyraźnie. Konflikty i napięcia w regionie Bliskiego Wschodu powodują, że firmy z większą ostrożnością podchodzą do wyboru destynacji. W praktyce oznacza to większe znaczenie bezpieczeństwa i stabilności regionu przy planowaniu wyjazdów incentive. Jeszcze kilka miesięcy temu

wiele programów motywacyjnych odbywało się w krajach Zatoki Perskiej czy w regionie, który był postrzegany jako egzotyczny i bardzo prestiżowy. Dziś część firm wybiera alternatywy – destynacje bardziej stabilne politycznie, ale równie atrakcyjne pod względem doświadczeń. Widzimy rosnące zainteresowanie południem Europy, regionami śródziemnomorskimi, Skandynawią czy niektórymi kierunkami w Ameryce i Azji. Popularność zyskują także miejsca mniej oczywiste – regiony górskie, wyspy czy destynacje oferujące autentyczne doświadczenia natury i lokalnej kultury.

Zmienia się także filozofia podróży. Coraz rzadziej chodzi wyłącznie o spektakularny luksus. Klienci szukają miejsc z charakterem – takich, które oferują emocje, historię i prawdziwe doświadczenie miejsca.

Branża eventowa mierzy się dziś również z nowymi obowiązkami administracyjnymi. Jak w praktyce na agencje eventowe i incentive travel wpłynie wprowadzenie KSeF?

Krajowy System e-Faktur to jedna z największych zmian administracyjnych, z jakimi mierzy się obecnie biznes w Polsce. Dla branży eventowej i incentive travel oznacza to konieczność dostosowania procesów finansowych do zupełnie nowego modelu obiegu dokumentów. Agencje eventowe często pracują na bardzo rozbudowanych budżetach projektowych. Jeden event może obejmować kilkudziesięciu dostawców – od hoteli i firm transportowych, po produkcję techniczną, gastronomię czy atrakcje.

Wprowadzenie KSeF wymaga więc dużej dyscypliny procesowej i integracji systemów księgowych z platformą państwową. Z drugiej strony może

to być również krok w stronę większej transparentności i uporządkowania procesów. Branża eventowa dojrzeje, a wraz z nią rośnie profesjonalizacja zarządzania projektami i finansami.

Równoległe zmienia się także prawo europejskie dotyczące turystyki. Jakie znaczenie dla branży MICE ma nowelizacja dyrektywy UE w zakresie turystyki?

Zmiany w europejskich regulacjach turystycznych są bardzo istotne dla naszej branży, ponieważ wpływają na odpowiedzialność organizatorów podróży oraz sposób ochrony klientów. Nowelizacja dyrektywy, która weszła w marcu 2026 roku w UE, a w Polsce ma wejść do 2028 roku, dotyczącej podróży zorganizowanych ma na celu lepszą ochronę konsumentów, ale jednocześnie wprowadza dodatkowe obowiązki dla organizatorów. W praktyce oznacza to większą transparentność ofert, bardziej precyzyjne określenie zakresu usług oraz jasne zasady odpowiedzialności w sytuacjach kryzysowych.

Dla branży incentive travel ważne jest również doprecyzowanie, w jakich sytuacjach wydarzenia firmowe traktowane są jako imprezy turystyczne w rozumieniu przepisów prawa. To kwestia, któ-

Coraz rzadziej chodzi wyłącznie o spektakularny luksus. Klienci szukają miejsc z charakterem – takich, które oferują emocje, historię i prawdziwe doświadczenie miejsca.



ra wymaga bardzo dobrej znajomości regulacji i odpowiedniego przygotowania formalnego. Jako Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel jesteśmy za regulacjami oddzielającymi turystykę biznesową od turystyki indywidualnej. Jednocześnie warto pamiętać, że regulacje – choć często wymagające – budują także większe zaufanie klientów do rynku.

Jak w tak zmieniającym się otoczeniu wygląda dziś rola agencji incentive travel?

Nasza rola zdecydowanie się poszerza. Jeszcze kilkanaście lat temu agencja była głównie organizatorem wydarzenia. Dziś jesteśmy także doradcą strategicznym, który pomaga klientom poruszać się w skomplikowanym świecie regulacji, logistyki i ryzyka geopolitycznego.

Klienci oczekują dziś nie tylko kreatywnego programu, ale także bezpieczeństwa operacyjnego, znajomości przepisów i umiejętności reagowania na zmieniającą się sytuację międzynarodową. To oznacza większą odpowiedzialność, ale też większą rolę wiedzy i doświadczenia.

Czy te zmiany wpływają również na sposób projektowania samych wydarzeń i programów incentive?

Zdecydowanie tak. Branża MICE bardzo dojrzeje. Coraz częściej odchodzimy od spektakularnych, ale powierzchownych atrakcji na rzecz doświadczeń, które mają sens i zostają z uczestnikami na dłużej. Widzę ogromne zainteresowanie autentycznością – prawdziwymi miejscami, lokalnymi historiami, spotkaniami z ludźmi, którzy tworzą kulturę danego regionu.

Równoległe rośnie znaczenie well-beingu, równowagi energii uczestników oraz czasu na prawdziwe rozmowy. Coraz częściej pojawia się też pytanie nie tylko o to, gdzie jedziemy, ale przede wszystkim po co jedziemy. To bardzo dobry kierunek dla branży.

Patrząc na te wszystkie zmiany – geopolityczne, prawne i społeczne – jak widzi Pani przyszłość branży incentive travel?

Jestem przekonana, że przyszłość tej branży będzie jeszcze mocniej oparta na relacjach. Techno-

logia będzie wspierać organizację wydarzeń, ale nie zastąpi spotkań twarzą w twarz. W świecie pełnym cyfrowych kontaktów coraz większą wartość mają momenty, kiedy ludzie naprawdę się spotykają, rozmawiają i budują zaufanie. Dlatego wierzę, że dobrze zaprojektowane wydarzenia i podróże incentive będą nadal jednym z najważniejszych narzędzi budowania kultury organizacyjnej firm.

Bo ostatecznie w biznesie – tak jak w podróży – najważniejsi są ludzie i relacje, które między nimi powstają.

HOLDING ŁÓDŹ. GDY MIASTO MYŚLI O WYDARZENIACH SYSTEMÓW

W branży eventowej coraz rzadziej wystarczy jedno „dobre miejsce”. Organizatorzy nie szukają dziś wyłącznie sali, hali czy efektownej przestrzeni. Szukają możliwości zbudowania wydarzenia jako całości – z wyraźnym rytmem, zmianą dynamiki i przestrzeni, które wspierają różne etapy spotkania. Właśnie w tym kontekście warto spojrzeć na Holding Łódź. Nie jest to zbiór obiektów, ale narzędzie do projektowania wydarzeń w skali miasta.

AUTOR:
Łódź Convention Bureau

Holding Łódź integruje kilka bardzo różnych przestrzeni, które na pierwszy rzut oka nie tworzą oczywistego zestawu. Dopiero z perspektywy organizatora widać, że nie jest to przypadkowa mozaika, lecz przemyślany system – od miejsc budujących emocje, przez obiekty dużej skali, po przestrzenie elastyczne, pozwalające swobodnie zmieniać format wydarzenia. Holding Łódź to miejska grupa kapitałowa, która integruje kluczowe spółki i obiekty odpowiedzialne za rozwój gospodarczy, inwestycyjny i wizerunkowy miasta. Poprzez nowoczesne zarządzanie infrastrukturą, wydarzeniami i przestrzeniami biznesowymi.

Od doświadczenia do merytoryki

Nie każde wydarzenie musi zaczynać się od sali konferencyjnej. Coraz częściej to właśnie element zaskoczenia, kontekst i atmosfera decydują o pierwszym wrażeniu uczestników. **Orientarium ZOO Łódź** doskonale wpisuje się w ten sposób myślenia jako miejsce, które w naturalny sposób łączy biznes z doświadczeniem. Jest to unikatowa w skali Europy przestrzeń eventowo-edukacyjna, która łączy nowoczesne centrum konferencyjne z immersyjnym światem fauny i flory Azji Południowo-Wschodniej i **stanowi wyjątkową i prestiżową alternatywę dla klasycznych obiektów konferencyjnych i eventowych.**

Sercem strefy wodnej jest tunel oceaniczny – przeszklona, widowiskowa przestrzeń, która pełni również funkcję unikatowej strefy eventowej. Spo-

tkania w otoczeniu podwodnego świata, wieczorne wydarzenia networkingowe czy kameralne formaty VIP nadają wydarzeniu ton jeszcze zanim pojawią się prezentacje i panele. Orientarium nie konkuruje z klasycznymi obiektami konferencyjnymi – pełni inną rolę. Jest miejscem otwarcia, integracji albo finału wydarzenia, elementem, który zostaje w pamięci uczestników.

Otoczony wielkoformatowymi zbiornikami tunel tworzy niemal filmową scenografię. Ta przestrzeń jest idealna na kameralne bankiety i kolacje do 150 osób, wieczorne spotkania networkingowe, zamknięte VIP-y na najwyższym poziomie prestiżu oraz wydarzenia audytoryjne.



Nie każde wydarzenie musi zaczynać się od sali konferencyjnej. Coraz częściej to właśnie element zaskoczenia, kontekst i atmosfera decydują o pierwszym wrażeniu uczestników.

Gdy trzeba przejść do merytoryki – poziom wyżej czeka nowoczesne centrum konferencyjne na do 350 gości: główna sala 400 m² (dzielona na 3 niezależne moduły), przestronny hol 240 m² na rejestrację, przerwy kawowe i networking. Ela-

styczne układy pozwalają na konferencje, szkolenia, warsztaty czy zamknięte spotkania zarządu.

Do tego pakiet atrakcji podkręcających event: dedykowane zwiedzanie, wizyty za kulisami (zaplecza hodowlane, karmienia, spotkania z opiekunami zwierząt), warsztaty edukacyjne, doświadczenia VR. 12 punktów gastro, 240 miejsc parkingowych i pełna infrastruktura techniczna gwarantują komfort premium.

Od mikro do makro

W przypadku wydarzeń o dużej skali naturalnie pojawia się potrzeba przestrzeni, która pozwala pomieścić znaczną liczbę uczestników, a jednocześnie umożliwia równoległą realizację różnych formatów. Konferencja, mecz, a potem impreza wieczorna? Bez problemu. **Łódzkie Centrum Sportu** to dziś flagowy hub dla wydarzeń o naprawdę dużej skali – miejsce, gdzie sport spotyka biznes, a ambicje klientów realizują się bez kompromisów.

W jego skład wchodzi trzy kluczowe obiekty, które razem tworzą synergię: Atlas Arena (największa hala widowiskowo-sportowa regionu), Stadion Miejski im. Władysława Króla (dom ŁKS-u z dodatkowymi salami szkoleniowymi i konferencyjnymi) oraz Sport Arena (nowoczesna hala treningowa i widowiskowa na ponad 3000 widzów, idealna na mniejsze koncerty, targi, bankiety. Razem tworzą ekosystem, w którym możesz przejść od kameralnego warsztatu, przez halę na tysiące, po stadionowe emocje – wszystko w jednym miejscu, w centrum Łodzi, przy dworcu Łódź Kaliska, gdzie można nie tylko łatwo dojechać, ale również bez problemu zaparkować – tamtejszy parking pomieści naprawdę wiele pojazdów.

A prawdziwą gwiazdą i centralnym punktem wydarzeń o międzynarodowym zasięgu jest **Atlas Arena** – flagowa przestrzeń regionu, która od 2009 roku gości największe koncerty, prestiżowe wydarzenia sportowe, ale również świetnie radzi sobie z potrzebami korporacji i sektora MICE, konferencjami i kongresami.

Atlas Arena to nie tylko największa i najbardziej rozpoznawalna hala w Łodzi – to obiekt, który płyn-



nie przechodzi od mikro do makro w ramach jednego budynku. Wyobraź sobie: rano w jednej z pięciu niezależnych sal konferencyjnych (40–220 osób) prowadzisz zamknięty warsztat lub briefing zarządu w Press Roomie (do 60 osób), a dwie kameralne sale (każda pomieści około 30 osób) służą do burzy mózgów czy spotkań projektowych. Na płycie już trwają montaż.

Wszystko działa równolegle, bez kolizji. Po południu przechodzisz do wielkiej skali: główna płyta hali (3500 m²) zamienia się w centralną scenę plenarną – do 3500 osób teatralnie, 1100 bankietowo przy stołach, 1900 szkolnie. Trybuny dopełniają obraz: łącznie ponad 13 800 miejsc, idealne na motywacyjną konferencję sprzedażową, galę jubileuszową czy międzynarodowe spotkanie z transmisją na żywo. Uczestnicy na trybunach patrzą w dół na gigantyczną scenę, a przed nimi rozpościera się pełna oprawa multimedialna – feeling prawdziwego eventu premium.

Networking? Foyer VIP (220 m²) na około 225 osób – koktajle, afterparty, swobodne rozmowy z wido-

Atlas Arena jest obiektem gotowym do obsługi najbardziej wymagających wydarzeń korporacyjnych – zarówno pod względem skali, wielofunkcyjności przestrzeni, jak i poziomu produkcyjnego.

kiem na halę. Do tego 9 łóż VIP (od 7 do 22 osób) – prywatne spotkania z kluczowymi klientami czy sponsorami. Szybkie Wi-Fi, nowoczesne multimedia, catering na najwyższym poziomie i parking na ponad 1000 aut.

Atlas Arena jest obiektem gotowym do obsługi najbardziej wymagających wydarzeń korporacyjnych – zarówno pod względem skali, wielofunkcyjności przestrzeni, jak i poziomu produkcyjnego. Każdego roku gości też koncerty światowych gwiazd (Pink Floyd, Depeche Mode, Andrea Bocelli, Lorde, Twenty One Pilots, Alphaville), a w 2025–2026 kontynuuje rekordy z wyprzedanymi trasami Wu-Tang Clan,



EXPO ŁÓDŹ

Kings of Leon, Scorpions, NE-YO & AKON czy A\$AP Rocky. Blisko milion widzów rocznie i status lidera rynku halowych wydarzeń w kraju to nie przypadek.

Równoległe z wydarzeniami prowadzone są działania inwestycyjne i modernizacyjne, ukierunkowane na zwiększenie elastyczności produkcyjnej obiektów, poprawę komfortu użytkowników oraz podniesienie standardów obsługi organizatorów i uczestników wydarzeń. Obejmują one m.in. rozwój infrastruktury multimedialnej, rozbudowa systemów ekranów LED, modernizację zaplecza VIP i backstage, prace nad nowym systemem oznakowania oraz rozwój stref gastronomicznych. Działania te wzmacniają zdolność Atlas Areny do konkurencji z największymi arenami w kraju i regionie.

Elastyczność i zmiana formatu

Trzecim elementem systemu jest **Expo Łódź** – obiekt, który najlepiej sprawdza się tam, gdzie wydarzenie posiada niejednorodną formułę. Targi

Centralna lokalizacja i modułowy charakter przestrzeni sprawiają, że Expo często pełni rolę „łącznika” między różnymi częściami programu.

połączone z konferencją, kongres z częścią wystawienniczą, wydarzenia branżowe wymagające szybkich zmian aranżacji – to formaty, dla których Expo jest naturalnym wyborem. Centralna lokalizacja i modułowy charakter przestrzeni sprawiają, że Expo często pełni rolę „łącznika” między różnymi częściami programu.

Może funkcjonować samodzielnie, ale równie dobrze stanowić jeden z etapów większego wydarzenia rozgrywanego się w kilku punktach miasta. W praktyce daje to organizatorom dużą swobodę w projektowaniu układu dnia, przepływu uczestników i funkcji poszczególnych stref.

Czysta elastyczność – obiekt pozwala na błyskawiczną zmianę formatu w ciągu jednego wydarzenia. Główna hala wystawiennicza ma 5700 m² (dzielona na 4 moduły: A+B+C+D, każdy na około 1425 m²), 14 m wysokości, bez słupów, z mobilnymi, dźwiękoszczelnymi ścianami.

Możesz zrobić jedną wielką przestrzeń na 4500 osób teatralnie (lub 2400 szkolnie), albo podzielić na 2-3 niezależne hale: rano targi z ekspozycjami i stoiskami, po południu konferencja plenarna w połączonej części, wieczorem bankiet czy koncert w mniejszej aranżacji. Winda towarowa o udźwigu 8000 kg ułatwia wjazd ciężkiego sprzętu, a logistyka działa jak w zegarku.

Konferencyjna część uzupełnia całość: aula na 459 osób + cztery sale po około 100 m², które łączą się w jedną przestrzeń na 500 osób teatralnie. To gotowe zaplecze do sesji breakout, paneli równoległych czy warsztatów. Dwa foyer (800 m² + 400 m²) naturalnie stają się strefami rejestracji, networkingu i chillu – przestronne, z dobrą akustyką i klimatyzacją.



ATLAS ARENA



ORIENTARIUM

Całość dopełnia szybkie Wi-Fi, infrastruktura do streamingu i hybryd, VIP Room dla kluczowych gości oraz parking na ponad 200 aut (w tym miejsca VIP i stanowiska dla autokarów). Dzięki temu Expo Łódź płynnie łączy ekspozycję, merytorykę i relacje biznesowe – bez przenoszenia czegokolwiek między budynkami i bez tracenia tempa wydarzenia.

Jeden organizm zamiast trzech ofert

Dla organizatora oznacza to możliwość budowania wydarzenia etapami – bez konieczności koordynowania kilku niezależnych operatorów i modeli działania. W praktyce Holding pozwala myśleć o Łodzi jak o jednej, rozproszonej lokalizacji eventowej, w której różne obiekty pełnią konkretne funkcje: jedne budują atmosferę, inne udźwigną skalę, jeszcze inne zapewnią elastyczność formatu.

Miasto zaprojektowane pod wydarzenia

Wiele miast promuje swoje pojedyncze obiekty. Łódź coraz wyraźniej pokazuje coś innego – gotowość do pracy w skali całego miasta. Holding Łódź jest narzędziem, które tę gotowość porządkuje i ułatwia.

To, co wyróżnia Holding Łódź, to fakt, że te trzy zupełnie różne przestrzenie nie działają jako osobne byty rynkowe. Łączy je wspólne zarządzanie, podobne standardy współpracy i zrozumienie potrzeb branży eventowej.

Dla branży MICE to sygnał, że miasto nie oferuje jedynie przestrzeni do wynajęcia, lecz spójny ekosystem, w którym różnorodność obiektów staje się realnym atutem, a nie logistycznym problemem.



www.forumbranzyeventowej.pl

13-14 stycznia 2027
EXPO XXI, Warszawa
FORUM BRANŻY
EVENTOWEJ



THE POWER OF TOMORROW

Agencja Power jest organizatorem wydarzeń i wyjazdów dla firm i instytucji. W ostatnich latach została laureatem nagród takich jak: Solidna Firma, Procon Awards, Tygrysy Biznesu, Certyfikat Polski Produkt, Firma Roku, MP Power Award, Gepard Biznesu. Power to mieszanka chęci działania, energii i entuzjazmu z fachową wiedzą, doskonałą organizacją i dbałością o najmniejsze szczegóły. Dzięki połączeniu szczegółowego planowania wydarzeń, wysokiego poziomu usług z kreatywnością jesteśmy dla naszych Klientów wiarygodnym i sprawdzonym partnerem oraz zdobyliśmy zaufanie wielu firm, które regularnie korzystają z naszych usług. Początki Agencji /dawniej PowerSport/sięgają 1997 roku, kiedy rozpoczęliśmy organizację wyjazdów zimowych. Należymy do SOIT, SKKP, site. Byliśmy także członkiem - założycielem SBE, Together. Agencja Power Sp. z o.o. posiada wpis do rejestru organizatorów i pośredników turystycznych województwa mazowieckiego pod numerem 1279.



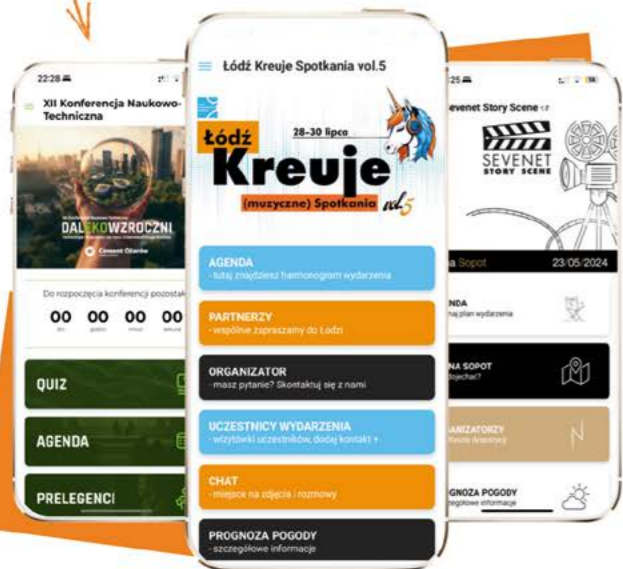
PROFESJONALNY ORGANIZATOR
WYDARZEŃ I WYJAZDÓW DLA FIRM – OD 28 LAT NA RYNKU
AGENCJAPOWER.PL

THE POWER
OF TOMORROW

Power Sp. z o.o.
ul. Kowalczyka 1/31, 03-193 Warszawa
tel.: +48 22 224 59 83
power@agencjapower.pl

APLIKACJA EVENTOWA

pod wydarzenie



Planujesz event, konferencję, czy spotkanie biznesowe?
Z MY EVENT organizacja staje się dziecinnie prosta!

Z aplikacją MY EVENT masz wszystko, czego potrzebujesz,
aby Twoje wydarzenie było idealne - od zarządzania do
zaangażowania uczestników. Sprawdź już teraz i zobacz,
jak łatwo możesz zorganizować niezapomniany event!

**MY
EVENT**

+48 604 856 661
+48 791 856 661
www.seven-event.pl
biuro@seven-event.pl
/Seveneventgroup



#EVENTY

#INTEGRACJA

#WYJAZDY ZAGRANICZNE

#KONFERENCJE

#GALE WIECZORNE

#UPOMINKI

#TEAM BUILDING

#TECHNIKA EVENTOWA

#WIECZORY TEMATYCZNE

#PIKNIKI

#EVENTY AUTOMOTIVE

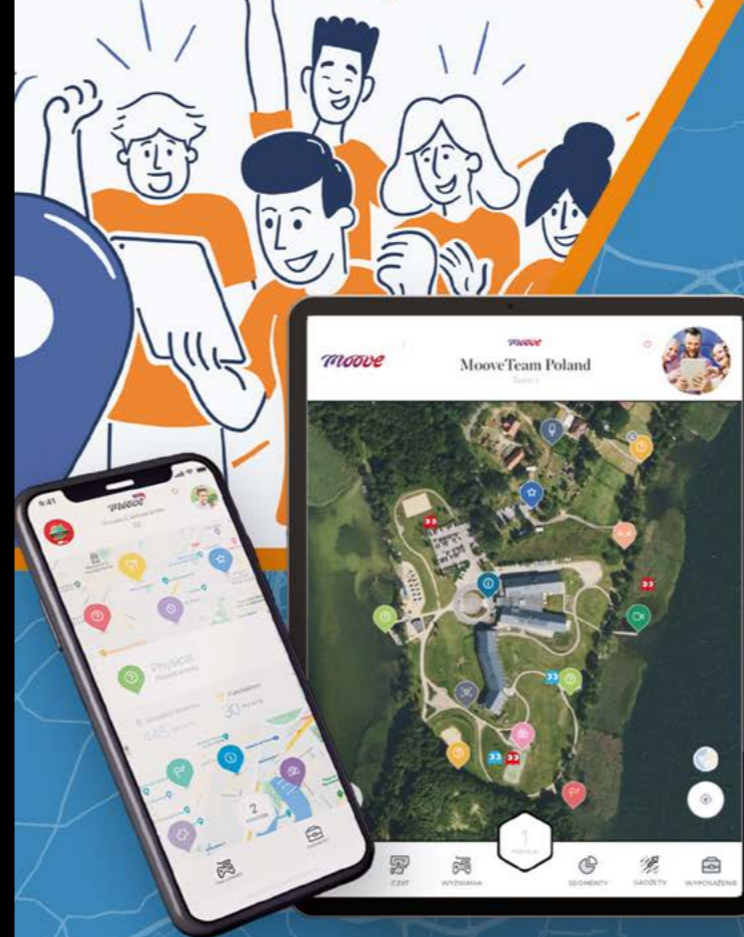
#PREMIERY MOTORYZACYJNE

BIURO → Tel.: +48 883 856 661

EVENT TEAM

Tel.: +48 604 856 661
Tel.: +48 601 856 661
Tel.: +48 791 856 661
Tel.: +48 790 856 661
Tel.: +48 720 856 661
Tel.: +48 730 856 661

www.seven-event.pl
biuro@seven-event.pl
/Seveneventgroup



#EVENT QUIZ

#GRY MIEJSKIE

#GRY TERENOWE

#TELETURNIJE

#IPAD CHALLENGE

#GRY HOTELOWE

#GRY ROWEROWE

#GRY NA JEZIORACH

TEAM
moove

+48 604 856 661
+48 791 856 661
www.mooveteam.com
poland@mooveteam.com
/mooveteampoland



by SEVEN
CUBE

www.seven-event.pl

**NIESTANDARDOWA
INTEGRACJA!**

Ponad 70 zagadek
współpraca | zabawa | rywalizacja

- Gotowy scenariusz zabawy
- Unikalne łamigłówki
- Możliwa personalizacja
- Scenariusz CSR
- Program indoor / outdoor

Myśl nieszablonowo, graj zespołowo!
Rozwijaj kompetencje miękkie poprzez świetną zabawę.

Jesteś ciekaw co jest w środku?
Zagraj z nami!



BIURO → Tel.: +48 883 856 661

EVENT TEAM

Tel.: +48 604 856 661
Tel.: +48 601 856 661
Tel.: +48 791 856 661
Tel.: +48 790 856 661
Tel.: +48 720 856 661
Tel.: +48 730 856 661

www.seven-event.pl
biuro@seven-event.pl
/Seveneventgroup



SHOW, KTÓRE BUDUJE EMOCJE.

Tancerze.pl to profesjonalna grupa artystów wielu dziedzin, zapewniająca **kompleksową i elegancką oprawę artystyczną** wydarzeń. Taniec, akrobatyka, muzyka, animacje, aktorstwo oraz elementy wizualne łączymy w **spójne, angażujące widowiska**, które integrują gościnność i gwarantują efekt WOW. Od ponad 20 lat jesteśmy **pierwszym wyborem organizatorów wydarzeń**, którzy oczekują najwyższej jakości realizacji i nienagannej estetyki. Działamy z pasją i konsekwencją, realizując zarówno gotowe programy, jak i autorskie choreografie tworzone na zamówienie.

Dysponujemy bogatą garderobą stylizacji oraz zespołem doświadczonych artystów, którzy współpracują, tworząc perfekcyjnie dopracowane show. Zapewniamy pełną, profesjonalną obsługę – umowę, fakturę, bezpieczeństwo realizacji i elastyczność produkcyjną. **Tancerze.pl – gdy Twoje wydarzenie wymaga klasy, energii i oprawy na najwyższym poziomie.**



TANCERZE.pl by „5 Element”
tel.: +48 602 406 111
silvialula@gmail.com



MOBILNE BARY EVENTOWE

Agencja barmańska z 15 - letnim doświadczeniem w organizacji mobilnych usług barmańskich na terenie całego kraju, jak i za granicą. Zespół profesjonalistów z pasją do zawodu oraz praktycznym doświadczeniem w obsłudze imprez tj: targi branżowe, kongresy, konferencje, bankiety, małe imprezy firmowe jak i eventy na dużą liczbę osób.

Oferta eventowa:

- Pokazy barmańskie flair
- Obsługa barmańska eventów
- Mobilne bary koktajlowe
- Obsługa stoisk targowych i stref VIP
- Barista & coffee bar
- Warsztaty barmańskie i kawowe



BARMANS FLAIR TEAM
tel.: +48 535 599 633
kontakt@barmans.pl

Znamy dzieci. Tworzymy dla nich eventy, które działają.

Działamy w obszarach:



eventy firmowe
i pikniki rodzinne



obsługa hoteli (animacje
i programy tematyczne)



prywatne wydarzenia
premium



parki rozrywki / aquaparki
(Kids Club, strefy, animacje)



akcje marketingowe i eventy
w galeriach handlowych



Zobacz nasze realizacje



+48 572 450 107



biuro@animatria.pl



www.animatria.pl

Art — Movement

NOWY WYMIAR INTERAKTYWNEJ ROZRYWKI

Art Movement - agencja artystyczna działająca na rynku od 2016 roku, prowadzona przez **Marcina Mrozińskiego**. Tworzymy oprawę artystyczną na najwyższym poziomie, łącząc sztukę, rozrywkę i nowoczesne podejście do eventów. Wyróżnia nas kreatywność i bogate zaplecze produkcyjne.

Współpracujemy z wykwalifikowanymi artystami: tancerzami, akrobatami, muzykami i wokalistami. Dysponujemy własną bazą kostiumów, rekwizytów i scenografii. Realizujemy widowiska sceniczne, kolacje tematyczne, oprawę artystyczną dla programów telewizyjnych, międzynarodowych marek, korporacji oraz przestrzeni i obiektów.

Naszą mocną stroną są projekty interaktywne, w których goście stają się częścią wydarzenia. Oferujemy bestsellerowe programy, m.in. **Uczta z Sekretem**, **Dinner Show**, **Gatsby Show** oraz projekty spersonalizowane.



Art Movement Marcin Mroziński
ul. Konstantynowska 66E/69, 91-311 Łódź
tel.: +48 663 078 661
art@artmovement.pl

cr. wd

We create
solutions
for impossible.

Kreujemy i realizujemy wydarzenia
oraz doświadczenia marki dla biznesu.

gale

eventy wewnętrzne

premiery

akcje marketingowe

konferencje

integracje

pop-upy



www.crowdagency.pl

+48 539 769 463

kontakt@crowdagency.pl

Atrakcje eventowe



Body Branding

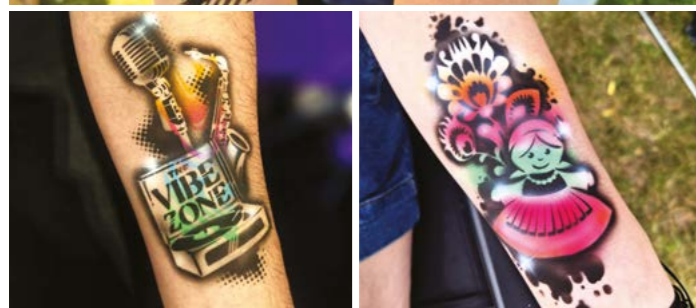
AIRBRUSH TATTOO CZYLI „SZTUKA KTÓRA PRZYCIĄGA!”

Szukasz oryginalnego elementu, który wyróżni Twój event i zaangażuje uczestników? Oferujemy profesjonalne tatuaże natryskowe, które są szybkie w wykonaniu i stanowią efektowną atrakcję dla uczestników.

Dysponujemy szeroką bazą szablonów, a na życzenie możemy przygotować również spersonalizowane projekty dopasowane do charakteru wydarzenia, w tym wzory z logo firmy, motywem kampanii lub grafikami nawiązującymi do tematyki eventu.

Airbrush Tattoo to nowoczesna forma rozrywki, która świetnie sprawdzi się podczas spotkań firmowych, targów, konferencji, premier, akcji promocyjnych, festiwali czy wydarzeń plenerowych. Atrakcja ta angażuje uczestników w każdym wieku, buduje luźną atmosferę oraz sprzyja naturalnej interakcji podczas wydarzenia.

Sprawimy, że Twój event zostanie zapamiętany na długo!



Magdalena Sypniewska Body Branding
tel.: +48 505 303 657
bodybrandingpolska@gmail.com

www.instagram.com/bodybranding_polska/



www.strefa-kreatywnosci.com

Z przyjemnością
zorganizujemy dla Ciebie:

- Konferencję
- Jubileusz, galę, spotkanie biznesowe,
- Piknik firmowy dla dzieci i dorosłych,
- Wyjazd intergracyjno-szkoleniowy
- Imprezę tematyczną integracyjną i/lub okazjonalną

 **Strefa
Kreatywności**
agencja eventowa

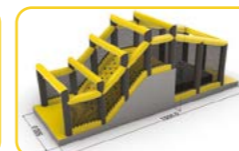
10 lat na rynku eventowym.

GIGANTYCZNE TORY PRZESZKÓD

Ruch, emocje i zdrowa rywalizacja w najlepszym wydaniu – dla dzieci i dorosłych.

- SKOK Z WYSOKOŚCI?
- TUNELE I PRZESZKODY?
- POPROWADZENIE CAŁEGO SPORTOWEGO WYDARZENIA?

bazadmuchancow.pl



Jesteśmy gotowi na współpracę!

Oferujemy kompleksowy wynajem wraz z obsługą techniczną na terenie całej Polski, zapewniając bezpieczeństwo, sprawną realizację i obsługę na wysokim poziomie.

VIP CASINO

MOBILNE KASYNO

na Twoim świecie!

Ekskluzywna i niesamowita atrakcja dla Twoich gości!

Smak ryzyka, adrenalina, świetna zabawa!



★ **Autentyczny klimat**

Oryginalne stoły do Ruletki, Black Jacka i Pokera.

★ **Profesjonalni krupierzy**

Osobowości, które nie tylko rozdają karty, ale i bawią gości.

★ **Waluta personalizowana**

Możliwość wydruku banknotów z logotypem Twojej firmy.

Zaryzykuj... dla zabawy!

www.mobilnekasyno.pl

Dowiedz się więcej!



501 321 092

Zero ryzyka:

Gramy wyłącznie na fikcyjne pieniądze!



TELEWIZYJNY SHOW

na Twojej imprezie!

nawet **250 osób lub drużyn** jednocześnie!
Bezprzewodowe piloty!

MEGA! emocje!
MEGA! zabawa!

Milion z Hubertem

Jaka to piosenka

Familiadowo

Postaw Milion

Awantura o kasiore

Muzyczne Bingo

...i wiele innych!



Teleturniej Show to dynamiczna i wciągająca rozrywka, która zmienia firmowe spotkanie, bankiet czy piknik w pełną rywalizację studio telewizyjne.



Zapytaj o szczegóły!
Rezerwuj termin!



501 321 092

www.teleturniejshow.pl



BIG CYC - POTĘGA PRZEBOJÓW

Rock Revolution management zespołu BIG CYC i Krzysztofa Skiby zaprasza do współpracy.

Moc przebojów, duża dawka pozytywnej energii, okraszona pełnymi humoru zapowiedziami Krzysztofa Skiby, to siła koncertów BIG CYC. Od ponad 35 lat koncertują, gromadząc liczną publiczność. Ci baczni obserwatorzy rzeczywistości i natury Polaków, zachwycają przebojowym repertuarem, choć wciąż są na barykadzie rock'and'rolla.

Makumba, Rudy się żeni, Każdy facet to świnia, Świat wg Kiepskich i wiele innych przebojów, rozpoznawanych przez kilka pokoleń Polaków sprawia, że koncerty legendy polskiego rocka zespołu BIG CYC są gwarancją udanej imprezy.

Zapraszamy do współpracy.



Rock Revolution Katarzyna Wydra-Chrąchol
BIG CYC | Krzysztof Skiba | GOYA
tel.: +48 608 345 487, + 48 884 707 900
biuro.bigcyc@gmail.com

CUSTOMART - TWÓJ PARTNER ARTYSTYCZNY W REALIZACJI NIEZAPOMNIANYCH WYDARZEŃ

Customart od kilkunastu lat realizuje największe event – od regularnych występów, po spektakularne gale i premiery, oferując oprawę artystyczną na poziomie znanym z branży koncertowej.

Jako doświadczona agencja artystyczna wspieramy topowe agencje event-owe i marki, dostarczając rozwiązania, które podnoszą rangę każdego wydarzenia.



FUNDAMENTEM NASZEJ OFERTY SĄ DWA FLAGOWE PROJEKTY

The Customs to jeden z najlepszych zespołów coverowych w Polsce, regularnie obsługujący topowe wydarzenia, w których priorytetem jest jakość muzyczna i koncertowy charakter występu.

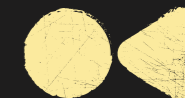
Zespół łączy profesjonalizm, energię i nowoczesne brzmienie, oraz daje ogromne możliwości rozbudowy, dzięki czemu doskonale sprawdza się zarówno na zwykłych występach do zabawy, jak i podczas prestiżowych i wymagających realizacji.

TGSS - The Greatest Star Show to unikatowy i pierwszy taki format na rynku, który łączy oprawę coverową oraz występy największych gwiazd, dając ogromne możliwości konfiguracji i występów wielu artystów na jednej scenie, z jednym zespołem w ramach jednego eventu.

Koncepcja została zaprojektowana tak, aby klienci otrzymywali jeden spójny, kompleksowo zorganizowany produkt – od bookingu, przez ustalenia artystyczne oraz techniczne, aż po finalne wykonanie show na najwyższym poziomie.

Dopełnieniem działalności agencji jest kompleksowy booking artystów – polskich i zagranicznych – oraz pełne wsparcie techniczne, efekty sceniczne czy oprawa taneczna występów. Współpraca z nami pozwala zrealizować nawet najbardziej wymagające koncepcje.

ZAPRASZAMY NA CUSTOMART.PL, BY POZNAĆ PEŁNĄ OFERTĘ. SKONTAKTUJ SIĘ NA KONTAKT@CUSTOMART.PL LUB + 48 660 717 053



customart



INTEGRACJA TO NASZA NARRACJA

CityQuest oferuje szeroką ofertę gier miejskich, terenowych i innych aktywności wspierających team-building i integrację firmową np.: **Wyższa Szkoła Magii i Technologii**. Jest to gra inspirowana escape room'ami i zagadkami, więc jest świetna dla osób lubiących rozwiązywać łamigłówki. Gra korzysta z aplikacji Loquiz, dzięki temu uczestnicy wiedzą, gdzie należy szukać kolejnych punktów w grze. Żeby rozwiązać zagadki, trzeba wykorzystać dodatkowe podpowiedzi z ksiąg magicznych, które otrzymują grupy, gdyż zawarte w nich wskazówki otworzą możliwość odgadnięcia poprawnej odpowiedzi.

W ofercie mamy też stacjonarne gry z zagadkami, olimpiadę na wesoło i wspólne quizy z użyciem elektroniki.

Współpraca z nami rozwinie wasze portfolio i pomoże sprowadzić więcej zadowolonych klientów.



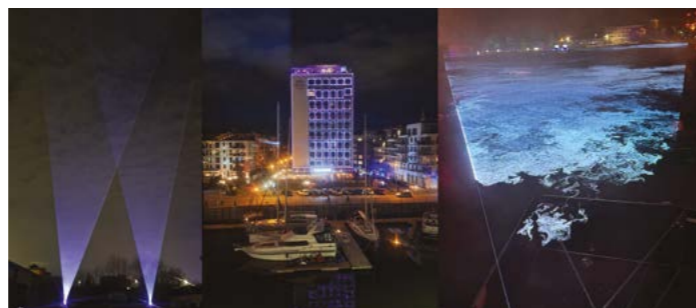
City Quest
ul. Nowogrodzka 62b/19, 02-002 Warszawa
tel.: +48 502 527 328
kontakt@cityquest.pl



NOWA ERA WIZUALNYCH DOZNAŃ

Pokazy laserowe to wszechstronne narzędzie, które można dopasować do charakteru każdego wydarzenia. Podczas eventów firmowych i gal stanowią efektowną atrakcję, budując atmosferę i podkreślając rangę spotkania. Dzięki precyzyjnej synchronizacji z muzyką oraz dynamicznym animacjom światło staje się integralną częścią scenariusza, angażując uczestników i wzmacniając odbiór całej oprawy.

Technologia laserowa doskonale sprawdza się również w prezentacjach produktowych, architektonicznych i działaniach marketingowych. Mapping pozwala w unikalny sposób zaprezentować produkt, logo czy kluczowe elementy marki. W plenerze pokazy tworzą widowiska widoczne z dużych odległości, przyciągając uwagę i zwiększając zasięg wydarzenia, łącząc efekt „wow” z budowaniem nowoczesnego wizerunku.



CONCEPTTON events
ul. Kurza 14/7 80-742 Gdańsk
tel.: +48 788 349 024
kontakt@conceptton.com



ARTYSTYCZNE POKAZY JEŹDZIECKIE

Szukasz mocnego punktu programu na event plenerowy? Teatr Konny Cabriola oferuje jedyne w Polsce eleganckie pokazy konne, które wyróżnią Twoje wydarzenie i dostarczą gościom niezapomnianych emocji.

Z nami zyskujesz oryginalną atrakcję artystyczną oraz partnera z przeszło 25-letnim doświadczeniem. Tworzymy pokazy na zamówienie, dopasowując muzykę, choreografię i kostiumy do charakteru imprezy. W ofercie mamy również szereg gotowych propozycji tematycznych. Jesteśmy zespołem profesjonalnych jeźdźców, tancerzy i akrobatów. Działamy na terenie całej Polski. Pokazy Teatru Konnego Cabriola idealnie sprawdzają się na festiwalach, piknikach, galach i jubileuszach.

Obsługujemy imprezy biznesowe i prywatne uroczystości. Tworzymy opowieści, które zachwycają widzów i podnoszą prestiż wydarzenia.



Teatr Konny Cabriola
tel.: +48 608 502 033
k.marczyk@teatrkonnycabriola.pl

ZAPROJEKTUJ Z NAMI SWOJĄ STREFĘ ROZRYWKI



Oferujemy różnorodną, mobilną bazę gier eventowych

90 flipperów RETRO oraz nowe flippy STERN w wersjach premium · Cymbergaje PIXEL
Automaty RETRO ARCADE oraz PACMAN ARCADE · Turniejowe piłkarzki GARLANDO z efektami dźwiękowymi
Profesjonalne darty LÖWEN · ATARI PONG Cocktail Table · Siłomierze BOXER FIGHTER oraz KICKER COMICS
Maszyna do tańczenia PUMP IT UP FIESTA 2 · Zbijak GHOST · Dwuosobowe refleksomierze CATCH THE LIGHT COMBO
Koszykówka COMPACT · Profesjonalny stół do ARMWRESTLINGU marki MAZURENKO
Automat zręcznościowy TIPPIN' BLOKS · Tenis stołowy outdoor KETTLER SPORT



kontakt@flipperevents.pl



734 734 834



PINBALL STATION - FLIPPERY I ARCADE

Posiadamy w ofercie blisko 100 w pełni sprawnych, odrestaurowanych maszyn z lat 70,80 i 90. Każdy z naszych flipperów to inny motyw graficzny, widowiskowa gra światła oraz muzyka i dźwięki znane z poprzedniej epoki. W ofercie posiadamy także szereg automatów typu Arcade z oryginalnymi, klasycznymi grami jak np. Pac Man, Metal Slug, Street Fighter. Nasze maszyny pozwalają odtworzyć niepowtarzalny klimat salonów gier. Szeroki wybór tytułów umożliwia na dopasowanie odpowiedniego zestawu do dowolnego tematu Państwa eventu lub imprezy. Zorganizujemy wam turniej integracyjny, wciągniemy waszych gości w świat naszych automatów.

Nowością w ofercie jest wspaniała prelekcja o historii flipperów i ich budowie oraz nauka gry. Zapraszamy wycieczki zorganizowane do naszego muzeum. Nasza oferta obejmuje całą Polskę i Europę, przywieziemy, rozstawimy i zapewnimy Państwu dobrą zabawę z naszą obsługą.



Mono Sp. z o.o.

ul. Kolejowa 8a, 01-210 Warszawa

tel.: +48 694 327 137

pawel@pinstation.pl

NOWA JAKOŚĆ SYMULATORÓW VR W POLSCE



POZNAJ CAŁĄ NASZĄ OFERTĘ



biuro@FunUP.pl



511 233 882



ROZŚWIETL SWÓJ EVENT Z IDEA4FUN!

W IDEA4FUN tworzymy emocje, które świecą!

Zdalnie sterowane opaski LED, świecące kubki i podświetlane zaproszenia dźwiękowe zamieniają każdy event w barwne widowisko pełne energii i dobrej zabawy. Nasze gadżety angażują publiczność, budują wyjątkową atmosferę i sprawiają, że Twoja impreza na długo pozostanie w pamięci gości. To nie tylko dodatki, ale element scenografii, który ożywia wydarzenie i łączy ludzi we wspólnym przeżyciu. Dzięki sterowaniu zdalnym możesz tworzyć zsynchronizowane pokazy światła dopasowane do muzyki i klimatu wydarzenia. Na naszej stronie znajdziesz dużo więcej produktów z podświetleniem LED. Współpracujemy z agencjami w całej Polsce i za granicą.

Z kodem rabatowym EC26 odbierz 5% zniżki!



Idea4fun Sp. z o.o.
ul. Złotej Rybki 6, 65-012 Zielona Góra
tel.: +48 603 305 065, +48 68 400 00 03
info@idea4fun.com



NADRUKI NA ŻYWO NA EVENCIE

Koszulki, bluzy, kubki z nadrukiem wykonywane na żywo podczas eventu to doskonała pamiątka dla uczestnika, który otrzymuje spersonalizowany upominek. Nadruk jest ekspresowy od ręki, a może nim być zdjęcie wykonane podczas imprezy, obraz AI, grafiki lub hasło reklamowe. Nadruki realizujemy na wysokiej jakości materiałach, trwałą techniką. Rozliczenie jest po evencie tylko za zadrukowane rzeczy. Znakujemy także odzież klienta dostarczoną na event.

Dzięki mobilnym stanowiskom docieramy w każde miejsce w Polsce, mamy kilka stanowisk co pozwala nam być w wielu lokalizacjach jednocześnie. Usługa sprawdza się zarówno na kameralnych spotkaniach, jak i imprezach masowych oraz plenerowych. Działamy także stacjonarnie jako DRUKARNIA GADŻETÓW, zdobimy ASAP ubrania, odzież BHP, upominki promocyjne i odsyłamy ją do klientów w całej PL.



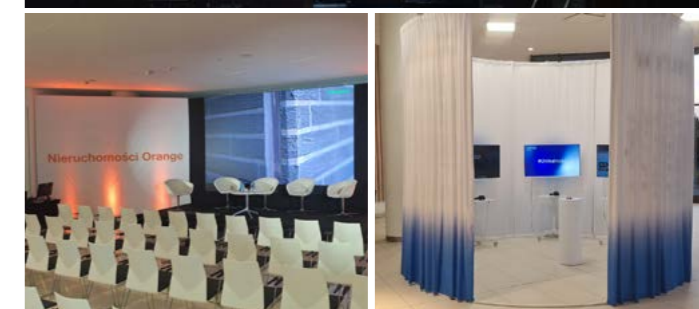
Projektant Nadruków
ul. Chmielna 10, 00-020 Warszawa
tel.: +48 537 762 798
projektant.nadrukow@gmail.com



TWÓJ EVENT - PERFEKCYJNY OD PIERWSZEJ MINUTY

CONCEPTTON to zespół, który tworzy atrakcyjne i nowoczesne rozwiązania dla branży eventowej. Specjalizujemy się w nagłośnieniu, oświetleniu, multimedia, konstrukcje i efekty specjalne, takie jak pokazy laserowe, które wzbogacają wydarzenia i angażują uczestników. Współpracujemy z hotelami, agencjami eventowymi oraz firmami poszukującymi ciekawych form urozmaicenia swoich eventów – zarówno kameralnych spotkań, jak i większych realizacji.

Łączymy technologię z kreatywnym podejściem, dbając o spójność i wysoką jakość wykonania. Dzięki temu nasze projekty naturalnie wpisują się w charakter wydarzenia i pomagają stworzyć pozytywne, zapadające w pamięć doświadczenia.



CONCEPTTON events
ul. Kurza 14/7, 80-742 Gdańsk
tel.: +48 788 349 024
kontakt@conceptton.com

Obsługa eventów

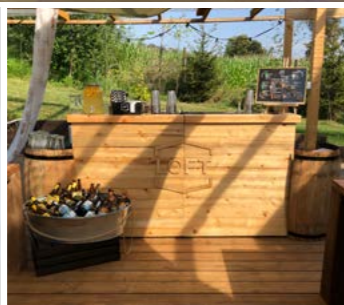


OBSŁUŻYMY TWOJE PRZYJĘCIE Z DOSKONAŁĄ PRECYZJĄ

Planujesz imprezę firmową, jubileusz, konferencję lub targi? Warto zadbać o swoich Gości. Wiemy, że jesteś najlepszy w tym co robisz – nie trać czasu na organizację integracji, zostaw to nam profesjonalistom.

Przygotowujemy standardowe drink bary, bary kawowe z obsługą barystyczną, bary smoothies: alkoholowe, bezalkoholowe, beczkowe Whisky bary, bufety z lemoniadami, craftowym piwem. Impreza ma motyw przewodni, na przykład azjatycki lub hawajski styl? **Dopasowane drink menu to strzał w dziesiątkę!**

Ciekawe koktajle i pyszna kawa to już standard dzisiejszych przyjęć.



LOFT Bar Events
tel.: +48 782 588 349
biuro@loft-bar.pl

Obsługa eventów



FLOWSTAFF - PERSONEL BEZ CHAOSU

Flowstaff to partner dla agencji i organizatorów wydarzeń, którzy potrzebują sprawdzonego personelu i sprawniej realizacji bez chaosu organizacyjnego.

Zapewniamy kompleksowe wsparcie eventów: hostessy i hostów, promotorów i animatorów, tłumaczy i obsługę konferencji, personel techniczny i pomoc organizacyjną oraz wsparcie przy targach, konferencjach i akcjach promocyjnych w Polsce i za granicą.

Działamy w oparciu o uporządkowany proces selekcji oraz cyfrową obsługę umów i rozliczeń, co skraca czas organizacji i minimalizuje ryzyko błędów.

Zapewniamy jednolitą, estetyczną oprawę zespołu, wysoką kulturę pracy oraz pełną kontrolę nad każdym etapem realizacji.



Flowstaff Sp. z o.o.
ul. Zajączka 34, 35-232 Rzeszów
tel.: +48 792 612 296
kontakt@flowstaff.eu



SPECJALIŚCI OD ZADAŃ
SPECJALNYCH...

AGENCJA OCHRONY

+48 789 839 839

www.protektom.pl

biuro@protektom.pl

OFEROWANE USŁUGI:

- > zabezpieczenie imprez masowych
- > serwis sprząający PROCLEAR
- > ochrona fizyczna osób i mienia
- > kierowanie ruchem drogowym
- > ochrona osobista/vip
- > barierki / ogrodzenia
- > monitoring/zabezpieczenie techniczne
- > zabezpieczenie medyczne

Obsługa eventów

M-DUO

M-DUO AGENCJA HOSTESS

Jesteśmy na rynku od 2007 roku, współpracując w tym czasie z wieloma uznanymi agencjami eventowymi z całej Polski. Zatrudniamy doświadczone hostessy i modelki przygotowane do współpracy z renomowanymi firmami w trakcie konferencji, gal, targów, bankietów, pokazów mody, premier oraz imprez masowych. Oferta agencji obejmuje wynajem profesjonalnych hostess, modelek, animatorów i koordynatorów, znających języki obce, fotografów oraz obsługę techniczną.

Oferujemy również kompleksowe usługi transportowe i logistyczne, specjalizując się w obszarze eventów, planów zdjęciowych i wyjazdów grupowych. Nasza flota pojazdów gwarantuje bezpieczny transport, a doświadczona ekipa zapewni profesjonalną obsługę.



M-DUO s.c. M.Bradacz-Drapała, P. Szczek
ul. Czerniakowska 42/99, 00-717 Warszawa
tel.: +48 692 175 709, +48 602 413 077
m.bradacz@m-duo.pl, p.szczek@m-duo.pl

www.m-duo.pl



CoffeePrint

NADRUK NA KAWIE

NOWA

ATRAKCJA

NA

EVENT

WWW.MOCARTGROUP.PL



ŚWIETNA KAWA PRZYGOTOWANA PRZEZ BARISTĘ



DRUK ZDJĘCIA FULL COLOR NA PIANCIE NA POCZEKANIU



SPERSONALIZOWANE LOGO NA PIANCIE FULL KOLOR



BRANDING PAPIEROWYCH KUBKÓW DO KAWY



665 332 444
coffee@mocartgroup.pl

MOC&ARTGROUP
CREATIVE MEDIA PRODUCTION HOUSE



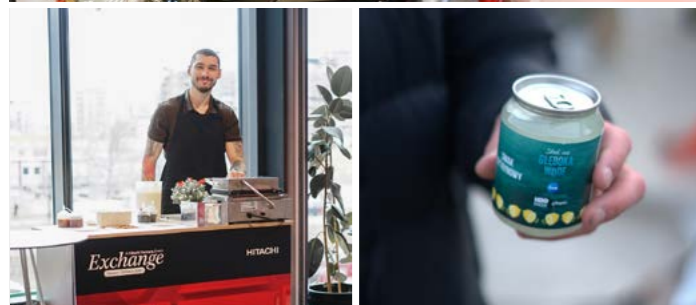
COUNTER - STUDIO GASTRONOMII EVENTOWEJ

COUNTER to: mobilne bary z kawą specjalty, matchą, lodami i crofflami, ale tak naprawdę budujemy infrastrukturę pod wydawkę dowolnej oferty gastronomicznej na eventy indywidualnie pod potrzeby klienta.

Poza obsługą produkujemy też produkty brandowane logo klienta takie jak: napoje w puszkach, paczki kawy, matchy i inne formaty dopasowane do wydarzenia. Projektujemy i budujemy własne bary eventowe – modułowe, wykonane z wysokiej jakości materiałów. Drewniane, trwałe, praktycznie niezniszczalne.

Zespół Counter to doświadczenie z gastronomii i produkcji eventowej. Pracujemy szybko, konkretnie i bez zbędnej formy – dowozimy jakość i ogarniamy realizację od początku do końca.

Projekt, produkt i realizacja w jednym.



TWORZYMY EVENTY, KTÓRE SIĘ PAMIĘTA

Good Choice to agencja barmańsko-eventowa, która tworzy efekt „wow” na wydarzeniach w całej Polsce. Nasz zespół to doświadczeni barmani, bariści i szkoleniowcy z praktyką w prestiżowych lokalach w kraju i za granicą.

Specjalizujemy się w mobilnych barach, pokazach flair, warsztatach, degustacjach, strefach kawowych i lemoniadowych, a także w kompleksowej budowie stref barowych.

Obsługujemy wesela, targi, konferencje, festiwale, gale i imprezy firmowe – zawsze dbając o każdy detal i atmosferę.



GOOD CHOICE Piotr Sówiński
ul. Malborska 14a/18, 03-286 Warszawa
tel.: +48 609 631 507
kontakt@goodchoice.pro



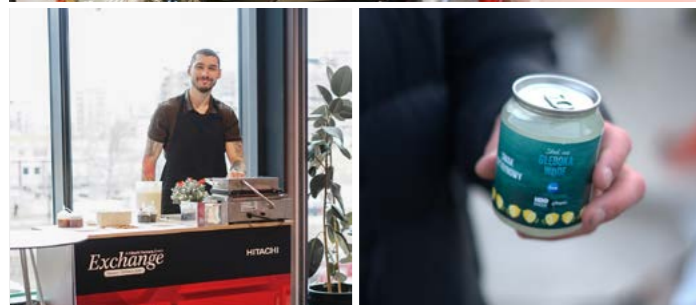
COUNTER - STUDIO GASTRONOMII EVENTOWEJ

COUNTER to: mobilne bary z kawą specjalty, matchą, lodami i crofflami, ale tak naprawdę budujemy infrastrukturę pod wydawkę dowolnej oferty gastronomicznej na eventy indywidualnie pod potrzeby klienta.

Poza obsługą produkujemy też produkty brandowane logo klienta takie jak: napoje w puszkach, paczki kawy, matchy i inne formaty dopasowane do wydarzenia. Projektujemy i budujemy własne bary eventowe – modułowe, wykonane z wysokiej jakości materiałów. Drewniane, trwałe, praktycznie niezniszczalne.

Zespół Counter to doświadczenie z gastronomii i produkcji eventowej. Pracujemy szybko, konkretnie i bez zbędnej formy – dowozimy jakość i ogarniamy realizację od początku do końca.

Projekt, produkt i realizacja w jednym.



TWORZYMY EVENTY, KTÓRE SIĘ PAMIĘTA

Good Choice to agencja barmańsko-eventowa, która tworzy efekt „wow” na wydarzeniach w całej Polsce. Nasz zespół to doświadczeni barmani, bariści i szkoleniowcy z praktyką w prestiżowych lokalach w kraju i za granicą.

Specjalizujemy się w mobilnych barach, pokazach flair, warsztatach, degustacjach, strefach kawowych i lemoniadowych, a także w kompleksowej budowie stref barowych.

Obsługujemy wesela, targi, konferencje, festiwale, gale i imprezy firmowe – zawsze dbając o każdy detal i atmosferę.



GOOD CHOICE Piotr Sówiński
ul. Malborska 14a/18, 03-286 Warszawa
tel.: +48 609 631 507
kontakt@goodchoice.pro

Counter
Gdańsk - realizacja na terenie całej Polski
tel.: +48 516 415 384
hello@counter.com.pl

Obsługa eventów



CATERING

CATERING NA NAJWYŻSZYM POZIOMIE

WARS S.A. to firma z wieloletnią tradycją. Działamy na rynku przewozów pasażerskich od 1948 roku. WARS S.A. to również usługi cateringowe, które w naturalny sposób wiążą się z działalnością firmy. Ofertę elastycznie dopasowujemy do potrzeb Klientów. Priorytetem Szefów Kuchni jest serwowanie dań na wysokim poziomie smaku i estetyki. Realizując zamówienia zwracamy uwagę na szczegóły, zaczynając od wsłuchania się w potrzeby Klientów, odpowiedniego przygotowania menu, kończąc na perfekcyjnym przygotowaniu dań i profesjonalnym serwisie. Obsługujemy gale, bankiety, konferencje, targi, imprezy plenerowe i okolicznościowe. Najważniejsze jest zadowolenie Klientów oraz Gości biorących udział w wydarzeniach obsługiwanych przez WARS.



WARS S.A.

Al. Jerozolimskie 56C, 00-803 Warszawa
tel.: +48 609 129 582, +48 789 304 808
catering@wars.pl

www.warscatering.pl | www.wars.pl

Odkryj Posmakuj Zapamiętaj

WARS - CATERING NA NAJWYŻSZYM POZIOMIE



CATERING

WARS S.A.

Tel.: 609 129 582
catering@wars.pl
www.warscatering.pl
www.wars.pl

Obsługa eventów



TWISTER CATERING – SMAK EMOCJI

Od 2002 roku Twister Catering kreuje niezapomniane wydarzenia kulinarne w całej Polsce. Specjalizujemy się w obsłudze gal, konferencji, eventów firmowych, pikników oraz eleganckich wesel. Nasze doświadczenie potwierdzają realizacje o ogromnej skali – z sukcesem zorganizowaliśmy catering dla 5 000 osób na drugim końcu kraju.

Stawiamy na nowoczesność i perfekcję. Jesteśmy liderami w przygotowywaniu kreatywnej kuchni wegańskiej oraz autorskich deserów, które zachwycają formą i smakiem. Każde zlecenie traktujemy indywidualnie, dbając o dopracowany detal i profesjonalną obsługę kelnerską. Niezależnie od lokalizacji i liczby gości, Twister Catering to gwarancja jakości, terminowości i nowoczesnego podejścia do gastronomii. Twój event zasługuje na oprawę, która zostanie zapamiętana na lata.



twister

**talentem
przyprawione...**

w całej Polsce



Twister Sp. z o.o.

ul. Limanowskiego 11P, 02-943 Warszawa

tel.: +48 786 333 232

eventy@twister-catering.pl

TRANSMISJA FOTOGRAFIA WIDEO

TRANSMISJA

Realizujemy profesjonalne transmisje na żywo z konferencji prasowych, gal i szkoleń, zapewniając stabilny sygnał oraz najwyższą jakość obrazu i dźwięku. Dbamy o pełną obsługę techniczną, realizację wielokamerową i płynny przebieg transmisji

WIDEO

Tworzymy filmy promocyjne od koncepcji, przez nagrania, aż po dynamiczny montaż. Realizujemy ujęcia z drona, podcasty, reportaże, wywiady oraz materiały do social mediów, które skutecznie budują wizerunek Twojej marki i angażują odbiorców.

FOTOGRAFIA

Oferujemy profesjonalne sesje branżowe oraz fotografię reportażową, która wiernie oddaje charakter wydarzeń i wizerunek firmy. Dbamy o estetykę, spójność i najwyższą jakość zdjęć, które skutecznie wspierają komunikację marketingową.

+48 669 489 561
info@rewole.com
www.rewole.com
Warszawa, Polska

REWOLE
WORLD FOR ALL

ZAUFALI NAM



Wyposażenie eventów

sprzet
eventowy.pl

WSPIERAMY ORGANIZATORÓW WYDARZEŃ

Jesteśmy wypożyczalnią mebli i profesjonalnego sprzętu eventowego z Krakowa. Oferujemy wynajem mebli eventowych i plenerowych, namiotów, parasoli i baldachimów oraz innych elementów niezbędnych do stworzenia wyjątkowej atmosfery eventów.

W naszej ofercie znajdują się m.in. stoły, krzesła, sofy, fotele, bary, leżaki, pufy, a także podesty sceniczne, ogrodzenia, kordony, progi kablowe, nagrzewnice, klimatyzatory, utwardzenie podłoża i wiele innych. Jesteśmy partnerem, któremu można zaufać: tytuł „Rzetelna Firma”, „Polecani w Eventach 2019”, rekomendacja Stowarzyszenia Branży Eventowej. Działamy w całej Polsce i za granicą. Dostarczamy sprzęt z transportem i fachową obsługą. Dla stałych partnerów mamy atrakcyjne warunki.

Z nami zorganizujesz każdy event – profesjonalnie, sprawnie i bez stresu.



Sprzet Eventowy sp. z o.o.
ul. Władysława Łokietka 177, 31-263 Kraków
tel.: +48 668 641 433
kontakt@sprzeteventowy.pl

www.sprzeteventowy.pl

Wyposażenie eventów

PROTENT
TENTS AND STRUCTURES

EKSPERT W ROZWIĄZANIACH NAMIOTOWYCH

PRO Tent - firma świadcząca kompleksowe usługi w zakresie wynajmu hal namiotowych. Naszym celem jest dostarczanie solidnej przestrzeni dostosowanej do potrzeb wydarzenia, w najlepszej cenie. Oferujemy szeroką gamę konstrukcji namiotowych o szerokości od 5m do 30m. Modułowy system budowy, pozwala na tworzenie hal o nieograniczonej długości, co zapewnia pełną elastyczność przestrzeni.

Specjalizujemy się w dostarczaniu tymczasowej infrastruktury na:
Wydarzenia Plenerowe: Eventy firmowe, konferencje, pikniki, prezentacje produktów itp. **Zaplecza:** eventowe, magazynowe, wojskowe oraz przemysłowe. PRO Tent gwarantuje terminową realizację, bezpieczeństwo konstrukcji oraz wsparcie techniczne od planowania po montaż i demontaż.

SUPER RABAT na realizacje w woj. mazowieckim na hasło Event Katalog



PRO Tent
Warszawa
tel.: +48 666 664 401
info@protent.pl

www.protent.pl

NAJLEPSZA
ALTERNATYWA
DLA PLASTIKOWYCH
KUBKÓW
JEDNORAZOWYCH



Jedno rozwiązanie, wiele korzyści

WIELOKUBKI
OFFBEAT SOLUTIONS SP. Z O.O.

Zwiększ przychody z gadżetów, obniż koszty sprzątania i zmniejsz ślad węglowy wydarzenia dzięki Wielokubkom od Offbeat Solutions sp. z o.o. – praktycznemu, ekologicznemu rozwiązaniu dla organizatorów eventów. Jeden wielokubek może zastąpić do 1000 jednorazówek, znacząco redukując odpady i koszty logistyki.

Oferujemy rozwiązanie „pod klucz”: sprzedaż i wynajem, kaucjonowanie, projekt nadruku, produkcję, magazyn, transport, odbiór i profesjonalne, energooszczędne mycie. Trwałe nadruki Digital/IML czynią kubki wielokrotnego użytku nośnikami marki- to świetna pamiątka i źródło dodatkowego przychodu dla organizatorów. Wykonane są z bezpiecznego polipropylenu, BPA-free, zgodne z normami spożywczymi.

Offbeat Solutions sp. z o.o. dostarcza również **pełne zaplecze produkcyjno eventowe:** kompleksową organizację imprez artystycznych (estrada, oświetlenie, dźwięk, multimedia), catering, namioty, agregaty oraz obsadę artystyczną.

Offbeat Solutions Sp. z o.o.

ul. Gliwicka 134
42-600 Tarnowskie Góry
tel.: +48 531 934 000
zarzad@offbeatsolutions.pl

zarzad@wielokubki.pl
www.offbeatsolutions.pl
www.wielokubki.pl

ASAP CREATIVE PRINTING HOUSE

**KIEDY CZAS GONI – MY DOWOZIMY
PERFEKCJĘ!**

W świecie eventów liczy się pewność. Pewność, że wszystko będzie gotowe na czas. Spokój, że niezależnie od okoliczności – efekt będzie perfekcyjny. Dlatego w naszej pracy nie ma przypadków. Są scenariusze – nawet te najmniej oczywiste.

Przy realizacji dla **PWN** telefon zadzwonił godzinę przed rozpoczęciem eventu: transport uszkodził trójwymiarowy logotyp. Natychmiast uruchomiliśmy produkcję: przygotowaliśmy nowy projekt i dostarczyliśmy gotowy element tuż przed startem. **Bez pośpiechu w jakości. Bez kompromisów w precyzji.**

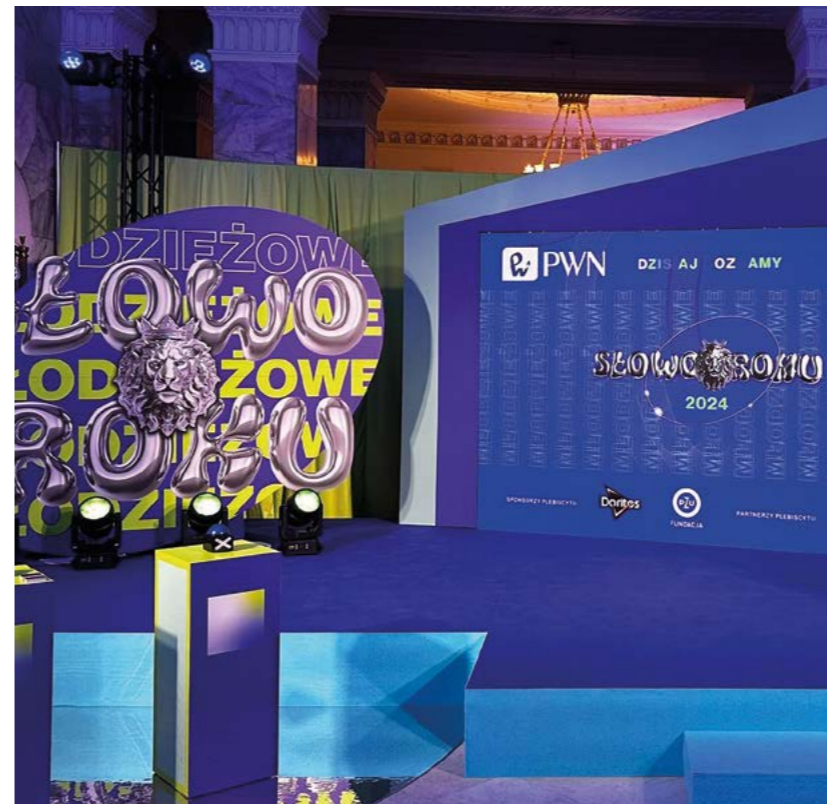
Dla plenerowej imprezy **Eveline** wyzwaniem była pogoda i wymagające podłoże. Zamiast standardowych rozwiązań wybraliśmy wykładzinę z eleganckim nadrukiem – estetyczną, trwałą, idealną do ekspozycji na zewnątrz.

Banery przygotowaliśmy w dwóch wariantach: tkaninę na słoneczne dni i winyl na ulewy. **Zmienność warunków? Opanowana. Prezentacja? Nienaganna.**

Realizacja dla **Vitkac** to przykład, że luksus tkwi w prostocie. Plenerowe wydarzenie na kortach tenisowych: perfekcyjnie przygotowane materiały, wszystko zgodnie z harmonogramem – bez stresu, bez niespodzianek. **To komfort, który doceniają najlepsi.**

Każdy event jest inny, ale nasz standard pracy zawsze pozostaje taki sam: **precyzja, estetyka i pełna odpowiedzialność za efekt.**

Z nami możesz być spokojny – Twój event będzie wyglądał tak, jakby kosztował milion dolarów, niezależnie od tego, ile czasu mieliśmy za kulisami.



WYŻSZY POZIOM EVENTÓW

DRUKUJEMY, PROJEKTUJEMY, MONTUJEMY I RATUJEMY SCENOGRAFIE wtedy, kiedy inni mówią „tego się nie da”. Działamy szybko, myślimy kreatywnie, dowozimy na czas. Od projektu po sam montaż – jesteśmy partnerem, który ogarnia zarówno plan A, jak i plan B i C.

Al. Krakowska 50, 05-090, Raszyn, tel.: +48 22 699 87 06, e-mail: handlowy@asapdrukarnia.pl

Wyposażenie eventów

STAGE
FLOW

DOSTARCZAM SPOKÓJ

Stage Flow to pracownia scenograficzna, w której realizujemy kreatywne projekty. Działamy kompleksowo, poczynając od dogłębnej analizy tematu i wypracowania koncepcji, przez pełną koordynację i produkcję zabudowy, logistykę wraz z usługą montażową, po finalne rozliczenie.

Naszym kluczowym obszarem działalności jest tworzenie:

- scenografii eventowej
- stoisk targowych
- stref ekspozycyjnych
- dekoracji

Dokładamy starań, aby nasze działania były zgodne ze zrównoważonym podejściem do organizacji wydarzeń. Posiadamy na wynajem zabudowę systemową beMatrix, z której budujemy ścianki scenograficzne oraz stoiska targowe w duchu less waste. Rozbudowujemy również dział wypożyczalni scenografii i dekoracji.

Naszym priorytetem jest Twój spokój, który osiągamy poprzez „dowożenie”.



Stage Flow – pracownia/magazyn
ul. Bodycha 10, 05-816 Opacz-Kolonia
tel.: +48 502 129 291
patrycja.kamenc@stageflow.pl

www.stageflow.pl

ukoo

Wynajem i sprzedaż:

601 449 999

www.ukoo.pl

NAMIOTY Z EFEKTEM „WOW”



Namioty stretch idealne na:

- imprezy firmowe
- wydarzenia kulturalne
- festiwale i festyny
- imprezy sportowe
- filmy
- wielkie otwarcia
- śluby i wesela
- prywatne przyjęcia
- eventy małe, duże i bardzo duże



Wyposażenie eventów

LUMI

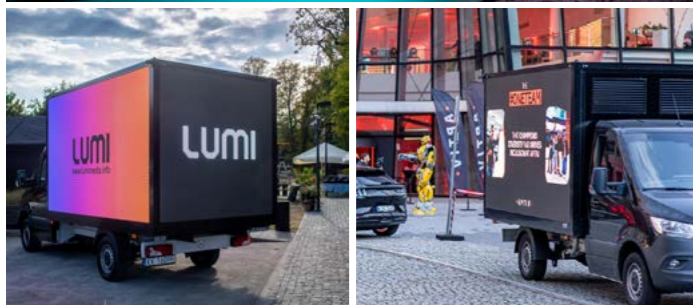
DAJ SIĘ ZOBACZYĆ

Lumi to **idealne rozwiązanie przy eventach plenerowych, targach, premierach, roadshow oraz akcjach ambientowych, gdzie liczy się zasięg i natychmiastowy efekt wizualny.**

To skuteczny sposób, aby:

- wyróżnić wydarzenie w zatłoczonej przestrzeni miejskiej,
- zwiększyć frekwencję eventu i rozpoznawalność marki,
- dostarczyć klientowi „wow effect”, którego oczekuje od nowoczesnych realizacji eventowych.

Lumi Media gwarantuje realizację end-to-end od koncepcji kreatywnej i planowania trasy, przez logistykę i obsługę techniczną, aż po raport z akcji. Dodaj Lumi do swojego kolejnego eventu i pokaż klientowi **rozwiązanie, które naprawdę pracuje na efekt.** Skontaktuj się z nami i zaplanujmy akcję dopasowaną do Twojego wydarzenia.



Lumi Media
tel.: +48 728 77 37 37
hello@lumimedia.info



TECHNICZNE WSPARCIE EVENTÓW

Zajmujemy się kompleksową obsługą techniczną konferencji, gal, targów oraz eventów plenerowych, wspierając zarówno agencje eventowe, jak i firmy poszukujące sprawdzonego i doświadczonego partnera. Zapewniamy pełne zaplecze technologiczne – od nowoczesnych multimediiów, w tym ekranów LED i systemów prezentacyjnych, przez profesjonalne nagłośnienie, aż po zaawansowane oświetlenie sceniczne i efektowe.

Tworzymy spójną scenografię dopasowaną do charakteru wydarzenia, dbając o każdy detal realizacji. Działamy na terenie całej Europy, gwarantując najwyższą jakość usług, terminowość oraz indywidualne podejście do każdego projektu.



EMG Events

ul. Piłsudskiego 77, 05-070 Sulejówek
tel.: +48 515 758 417
marketing@emgevents.pl

TECHNICZNE WSPARCIE EVENTÓW

LATA DOŚWIADCZEŃ REALIZACJE W CAŁEJ EUROPIE

Miejsca eventowe



ODKRYJ MAGIĘ W SERCU ŚLĄSKA!

Legendia Śląskie Wesołe Miasteczko to największy park tematyczny w Polsce. Od ponad 60 lat zapewnia doskonałą zabawę gościom w każdym wieku, dzięki czemu stanowi świetną propozycję nie tylko dla osób indywidualnych, ale także dla firm, przedsiębiorstw, agencji eventowych. Imprezy integracyjne, pikniki firmowe czy spotkania biznesowe w wyjątkowej atmosferze naszego parku z pewnością na długo zapadną w pamięć!

Sprzedż biletów, strefa eventowa, restauracja na 300 osób idealna na imprezy MICE, a nawet wynajem parku na wyłączność - dzięki bogatemu doświadczeniu oraz całej gamie możliwości technicznych, jesteśmy w stanie przygotować ofertę skrojoną na miarę każdego potrzeb. Masz własny pomysł lub pytania? Skontaktuj się z nami.

W naszym Świecie Magicznej Zabawy ograniczeniem jest tylko wyobraźnia!



Legendia Śląskie Wesołe Miasteczko
Plac Atrakcji 1, 41-501 Chorzów
tel.: +48 666 031 196
info@legendia.pl

www.legendia.pl



BILETY PREZENTOWE DLA PRACOWNIKÓW I EVENTY FIRMOWE



**DOBIERZ VOUCHER NOMINALNY
NA GASTRONOMIĘ**

od **20 zł/os.**

Kupujesz bilety jako prezent dla swojej grupy i nie chcesz przejmować się organizacją obiadów?

Skorzystaj ze specjalnych voucherów!

Wygodne rozliczenie i pełen komfort organizacyjny

**WAŻNE WE
wszystkich
sklepach i
restauracjach**



EVENTY FIRMOWE

BILETY DLA PRACOWNIKÓW

SPOTKANIA



Bilet obejmuje wszystkie atrakcje+Water Park



Ekskluzywne opakowanie



Wysyłka gratis

2 PARKI 1 BILET

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU



607 043 669



system@energylandia.pl



Specjalna oferta dotyczy wszystkich biletów grupowych i sprzedawana jest zgodnie z obowiązującym cennikiem dla grup. Minimalna ilość zamówienia to 15 sztuk.



MISTRZOWSKA ARENA DLA TWOJEGO WYDARZENIA

BEDNARY DRIVING CITY to największy w Polsce Ośrodek Doskonalenia Techniki Jazdy i jedno z najbardziej wszechstronnych **miejsz eventowych** w kraju. Rozległy teren o powierzchni **300 ha** pozwala na realizację eventów, testów, premier produktowych, pokazów, targów oraz projektów specjalnych, także w dużej skali.

Nowoczesny pawilon szkoleniowo-eventowy z salami multimedialnymi, restauracją, zapleczem hotelowym i symulatorami łączy się z unikalną infrastrukturą torową: płytami poślizgowymi z szarpakiem, unikatową górą szkoleniową, off-roadem, torem gokartowym, motocyklowym oraz długimi odcinkami asfaltowymi.

To miejsce, w którym kreatywne koncepcje agencji zyskują realną skalę i spektakularny efekt wow. Jeśli szukasz lokalizacji, która robi wrażenie – **Bednary są gotowe.**



Bednary Driving City
ul. Bednary 17, 62-010 Pobiedziska
tel.: +48 663 600 105
biuro@torbednary.com



FABRYKA NAUKI I ROZRYWKI

10 000 M² PRZESTRZENI EVENTOWEJ

Fabryka Nauki i Rozrywki w Kompleksie Starorudzka to unikatowa przestrzeń eventowa, łącząca funkcje indoor i outdoor w jednym, spójnym kompleksie. Organizatorzy mają do dyspozycji rozległą strefę pod dachem oraz teren zewnętrzny, co pozwala realizować eventy firmowe, family days i spotkania plenerowe niezależnie od pogody i pory roku. Obiekt oferuje m.in. strefy trampolin, 35 dmuchańców oraz Crazy Carts – dynamiczną atrakcję sprzyjającą integracji i rywalizacji zespołów. Uzupełnieniem są prywatne sale i kawiarnie, które sprawdzają się zarówno przy wydarzeniach biznesowych, jak i projektach integracyjnych, zapewniając elastyczność aranżacji i komfort organizacyjny.



Fabryka Nauki i Rozrywki
ul. Starorudzka 12e, 93-418 Łódź
tel.: +48 690 071 100
kontakt@fnir.pl



SPORT. SMAK. JEDNO MIEJSCE W CENTRUM POLSKI

Ski Resort i Restauracja Alpejska to nowoczesny, całoroczny kompleks inspirowany alpejskimi kurortami, łączący sport i gastronomię w wyjątkowej, spójnej przestrzeni. Obiekt oferuje dwa całoroczne, sztuczne stoki narciarskie o regulowanym nachyleniu, zapewniające idealne warunki zarówno do nauki, jak i zaawansowanej jazdy na nartach i snowboardzie. Alpejski charakter miejsca budują naturalne materiały, światło i swobodna, góraska atmosfera. Integralną częścią kompleksu jest **Restauracja Alpejska** – starannie zaprojektowana przestrzeń inspirowana architekturą i detalami znanymi z górskich stoków Alp. Dostępne są także niezależne przestrzenie, w tym elegancka sala bankietowa, kameralny VIP Room oraz autentyczna chata alpejska, które z całym kompleksem tworzą spójną całość. Tutaj każdy detal ma znaczenie – od wykończeń i faktur po klimat oraz unikatowy smak na talerzu. Cały Resort to powierzchnia ok. 1500 m² przy której znajdziemy bezpłatny parking. Kompleks położony jest ok. 15 minut od centrum Łodzi i funkcjonuje przez cały rok.



Ski Resort & Restauracja Alpejska
ul. Starorudzka 10B, 93-418 Łódź
tel.: +48 786 087 000
eventy@skiresort.com.pl

www.skiresort.com.pl | alpejska.com.pl

STÓŁ OFICERSKI
restauracja

TWOJA HISTORIA ZACZYNA SIĘ TUTAJ...

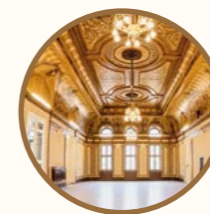


Odkryj miejsce, gdzie historia pracuje na Twój sukces.

Kasyno Oficerskie w Twierdzy Modlin oddaje swoje zabytkowe wnętrza do Twojej dyspozycji.



SALA WIDOWISKOWA
Do 250 osób,
gale, jubileusze,
oficjalne prezentacje



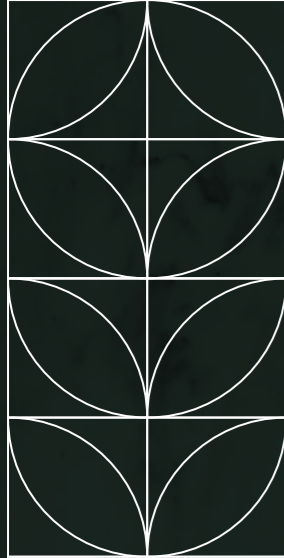
SALA BALOWA
Do 250 osób,
elegancje bankiety
i koktajle



RESTAURACJA
Do 80 osób,
lunche biznesowe,
mniejsze eventy

www.stoloficerski.pl | +48 664 733 002 | eventy@stoloficerski.pl

ul. Ledóchowskiego 160, 05-160 Nowy Dwór Mazowiecki



Klub pod Sceną

Klub pod Sceną – miejsce z duszą, ukryte tuż pod sceną w sercu legendarnej Opery Leśnej w Sopocie. Kameralna przestrzeń do wydarzeń artystycznych, koncertów i przyjęć, gdzie ponad stuletnia historia splata się z nowoczesną energią, otoczona zielenią sopockich lasów.



OPERA LEŚNA

Powered by **Energa**

Klub pod Sceną
Opera Leśna w Sopocie
eventy@bart.sopot.pl
operalesna.pl
tel: 58/555 84 00
ul. Stanisława Moniuszki 12,
81-829 Sopot

ARCHE HOTEL

LUBLIN

EVENTY Z CHARAKTEREM W SERCU LUBLINA

Arche Hotel Lublin to miejsce, gdzie wydarzenia nabierają wyjątkowego charakteru. Nowoczesne centrum konferencyjno-eventowe (346 m²) z modułowymi salami pozwala tworzyć przestrzeń idealnie dopasowaną do każdego scenariusza – od konferencji i szkoleń po eleganckie bankiety i eventy do 200 osób. Wyśmienita kuchnia, komfortowe noclegi oraz profesjonalna obsługa gwarantują najwyższy standard realizacji.

Hotel znajduje się w bezpośrednim sąsiedztwie Starego Miasta, w pobliżu targów Lublin oraz głównych węzłów komunikacyjnych – Dworca PKP i PKS, co zapewnia wygodny dojazd dla Gości z całej Polski.

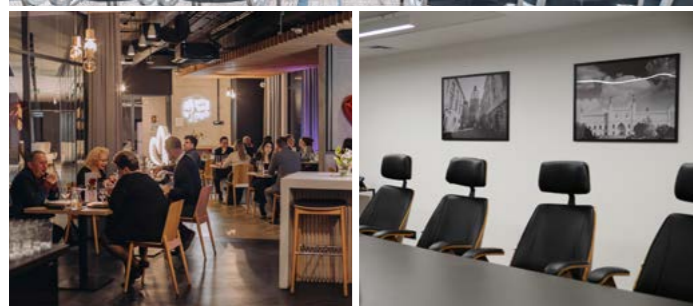
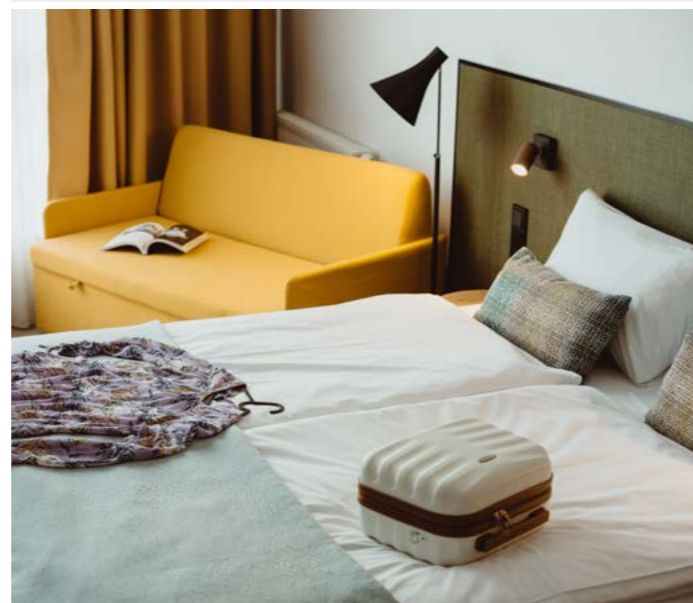


SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
A	48	40	30
B	60	60	36
C	67	70	42
D	81	80	50
A+B	108	100	60
B+C	127	130	80
A+B+C	175	200	120
A+B+C+D	256	-	160
A+B+C+D+korytarz	322	-	180
VIP ROOM	24	14	-

Noclegi: 201

Pokoje: 127

Parking: 43



Arche Hotel Lublin
ul. Zamojska 30, 20-105 Lublin
tel.: +48 506 634 265, +48 81 718 02 34
sprzedaz@archehotellublin.pl

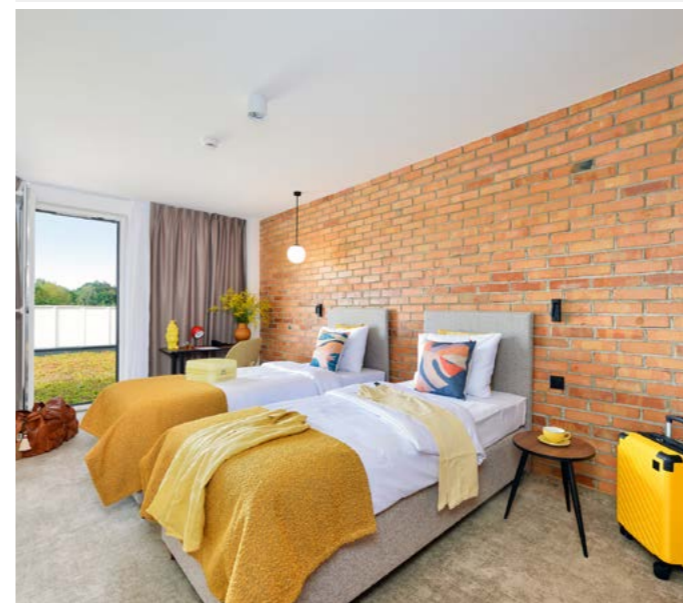


SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Optymizmu (otwarcie wrzesień 2026)	1486 m ²	1200	800
Optymizmu A	836 m ²	800	420
Optymizmu B	240 m ²	210	96
Optymizmu C	240 m ²	210	96
Harmonii	600 m ²	600	33
Harmonii 2+3	400 m ²	400	216
Harmonii 1	180 m ²	170	108
Uzdrowienia	165 m ²	160	80
Uzdrowienia 1	75 m ²	65	36
Uzdrowienia 2	90 m ²	80	40
Regeneracji	69 m ²	45	-
Witalności	44 m ²	50	-

Noclegi: 700

Pokoje: 308

Parking: 200



ARCHE

NAŁĘCZÓW
DAWNE SANATORIUM
MILICYJNE

ARCHE NAŁĘCZÓW - NOWOCZESNOŚĆ W SERCU NATURY

Arche Nałęczów to nowoczesne centrum konferencyjne, stworzone z myślą o organizacji konferencji, szkoleń, spotkań biznesowych i eventów firmowych. Położone w otoczeniu zieleni, łączy profesjonalne zaplecze konferencyjne z komfortem i spokojem uzdrowskiego Nałęczowa. Obecnie oferuje 9 sal konferencyjnych o łącznej powierzchni 850 m² – funkcjonalnych, w pełni wyposażonych i z dostępem do światła dziennego.

We wrześniu 2026 roku obiekt powiększy się o Salę Optymizmu o powierzchni 1486 m². Dzięki tej inwestycji łączna powierzchnia konferencyjna wzrośnie do 2350 m², a liczba sal do 12. Nowa przestrzeń będzie przeznaczona do organizacji dużych wydarzeń branżowych. Uzupełnieniem inwestycji będą podziemny parking, wygodny łącznik z hotelem oraz taras, który stworzy atrakcyjną przestrzeń do networkingu i wypoczynku.



Arche Nałęczów dawne Sanatorium Milicyjne
ul. Spółdzielcza 4B, 24-150 Nałęczów
tel.: +48 533 435 757
konferencje@archenaieczow.pl

Obiekty eventowe

ARCHE HOTEL

LOTNISKO GDAŃSK

TWÓJ PRZYSTANEK W PODRÓŻY...

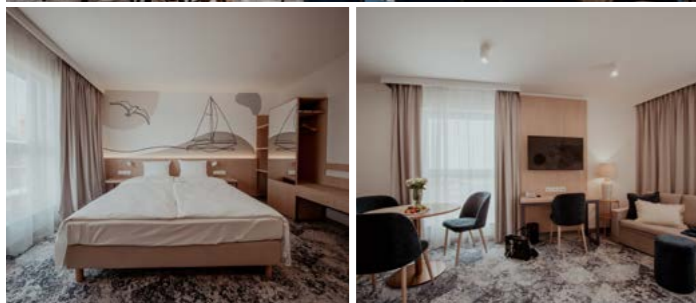
Arche Hotel Lotnisko Gdańsk to nowoczesny obiekt hotelowo konferencyjny zlokalizowany w bezpośrednim sąsiedztwie Portu Lotniczego im. Lecha Wałęsy w Gdańsku. Hotel dysponuje 164 komfortowymi pokojami, w tym apartamentami z aneksem kuchennym, restauracją serwującą dania kuchni polskiej z elementami kaszubskimi oraz centrum konferencyjnym The Terminal o powierzchni 350 m², przeznaczonym do organizacji spotkań biznesowych, szkoleń i wydarzeń okolicznościowych.

Dzięki dogodnej lokalizacji obiekt jest szczególnie popularny wśród osób podróżujących samolotem. Hotel oferuje także dodatkowe udogodnienia dla gości, takie jak strefa rekreacyjna oraz parking, co zwiększa komfort pobytu turystów i klientów biznesowych.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
The Terminal	350	240 (teatralnie)	120
Gate 1	88	60 (teatralnie)	30
Gate 1	88	60 (teatralnie)	30
Gate 1	88	60 (teatralnie)	30
Gate 1	88	60 (teatralnie)	30

Noclegi: 340 os. Pokoje: 164 Parking: 99



Arche Hotel Lotnisko Gdańsk
ul. Słowackiego 197 D, 80-298 Gdańsk
tel.: +48 58 582 88 00
konferencje@archegdansklotnisko.pl

www.archegdansklotnisko.pl



256
pokoi oraz
apartamentów

restauracja
i lobby bar

598
miejsc
noclegowych

spa & wellness

9
nowoczesnych
sal konferencyjnych

garaż i parking
zewnętrzny

przestronny
dziedziniec i patio

lokalizacja w centrum
Gdańska



konferencje@archedworuphagena.pl

+48 58 506 55 92

www.archedworuphagena.pl

Join the story!

Obiekty eventowe

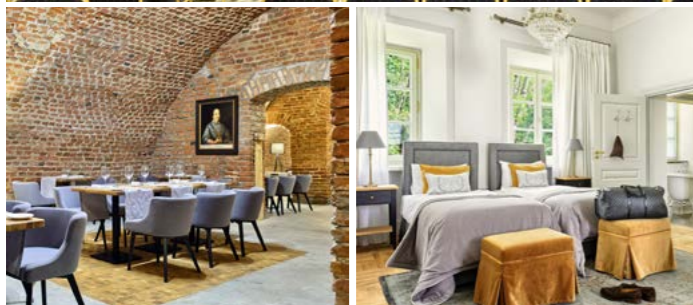
ARCHE

ZAMEK JANÓW PODLASKI

TU HISTORIA ŁĄCZY SIĘ Z NOWOCZESNOŚCIĄ

Czterogwiazdkowe centrum konferencyjno-wypoczynkowe Zamek Janów Podlaski to efekt marzeń, pasji i zamiętowania do historii oraz pragnienia stworzenia miejsca unikatowego, w którym komfort i nowoczesność harmonizują z czystą, nieskalaną przyrodą.

Malowniczo położony w sercu Parku Krajobrazowego Podlaski Przędem Bugu, Zamek sięga swoją historią XV wieku, a zachowane mury Zamku XVIII wieku. Do dyspozycji Gości jest nowoczesna strefa wellness z basenem, saunami, jacuzzi, SPA Dr Irena Eris Beauty Partner oraz Centrum Rehabilitacyjne. Restauracja Masztalerz oferuje regionalne dania w nowoczesnym wydaniu, a Lobby Bar z tarasem Pianissima to okazja do spędzenia nastrojowego wieczoru z widokiem na zabytkowy park, staw i tereny zielone o powierzchni ponad 40 hektarów.



Hotel Arche Zamek Janów Podlaski
Ul. Zamkowa 1, 21-505 Janów Podlaski
tel.: +48 83 379 08 50
repcja@zamekjanowpodlaski.pl

www.zamekjanowpodlaski.pl



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala Naruszewicz	780	800	672
Sala Szyszkowski	195	200	144
Sala Holszański	195	200	144
Sala Łosowicz	195	200	144
Sala Kobielski	195	200	144
Sala Grochowski	31	-	-
Sala Protasewicz	53	40	24
Salon Hist. Rupniewski	55	40	36
Salon Hist. Wołłowicz	69	50	48
Salon Hist. Gutkowski	35	31	24
Salon Hist. Turski	45	40	24

Noclegi: 460 Pokoje: 199 Parking: 150



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Kafalarz I+II+III	845	800	700
Ceglarza I+II+III+FOYER	780	700	600
Kołodziej	55	40	30
Rymarz	64	40	-
Ludwisarz	25	10	-
Bartnik	30	20	-
Kuchnia Pałacowa +Oranżeria	345	170	180
Balowa	116	100	80
Muzyczna	68	40	40
Kawiarniana	48	30	30

Noclegi: ponad 1100 Pokoje: 561 Parking: 250



Obiekty eventowe

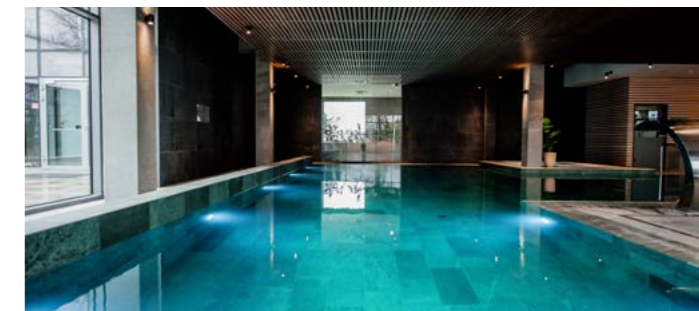
ARCHE

PAŁAC I FOLWARK ŁOCHÓW

MICE W SERCU NATURY I HISTORII

Arche Pałac i Folwark Łochów to unikalny obiekt konferencyjno - wypoczynkowy, położony zaledwie godzinę od Warszawy w Nadbużańskim Parku Krajobrazowym. Na 40 hektarach malowniczego terenu historia XIX-wiecznego zespołu pałacowego łączy się z nowoczesną architekturą i komfortem Folwarku. Obiekt oferuje imponujące zaplecze: 21 sal konferencyjnych oraz 1116 miejsc noclegowych w 561 pokojach i domkach.

Nasz zespół stawia na partnerstwo i elastyczność, dostosowując przestrzeń do indywidualnych wizji każdego organizatora. Dopelnieniem oferty jest strefa SPA z basenem, warsztaty rzemieślnicze prowadzone przez Fundację Leny Grochowskiej oraz wysmienita kuchnia w dwóch restauracjach. To idealne miejsce na biznes w rytmie slow.



ARCHE Pałac i Folwark Łochów
ul. Marii Konopnickiej 1 i 10, 07-130 Łochów
tel.: +48 514 285 202, +48 530 423 929, +48 574 560 201
sprzedaz@folwarklochow.pl

www.palacifolwarklochow.pl

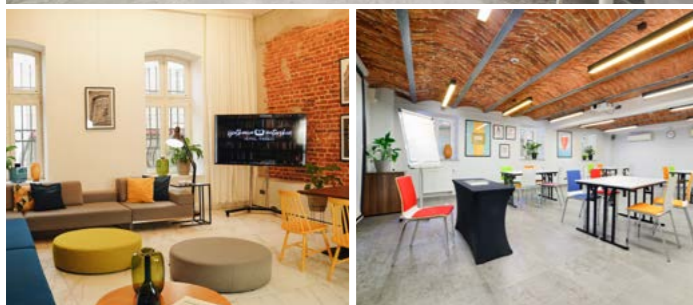
Obiekty eventowe

ARCHE HOTEL TOBACO ŁÓDŹ

RELACJE SPOTYKAJĄ SIĘ W ŁODZI

Arche Hotel Tobaco Łódź to butikowy hotel w centrum miasta, położony w zabytkowej, odrestaurowanej fabryce z industrialnym charakterem. Łączy surowość przemysłowej architektury z designerskimi wnętrzami i komfortowymi pokojami. Goście doceniają doskonałą lokalizację w centrum, blisko najważniejszych atrakcji miasta, wysoką jakość obsługi oraz restaurację serwującą bufetowe śniadania i dania inspirowane łódzką kuchnią. Hotel oferuje 7 sal konferencyjnych idealnych na wszelakie wydarzenia. Sale konferencyjne posiadają pełne zaplecze techniczne oraz profesjonalną obsługę wydarzeń biznesowych i okolicznościowych. To komfortowe warunki dla pobytów turystycznych i biznesowych.

Zatrzymaj się w Arche Hotel Tobaco i poczuć niepowtarzalny klimat industrialnej Łodzi.



Arche Hotel Tobaco
ul. Kopernika 64, 90-553 Łódź
tel.: +48 42 207 07 07
repcja@hoteltobaco.pl

www.hoteltobaco.pl

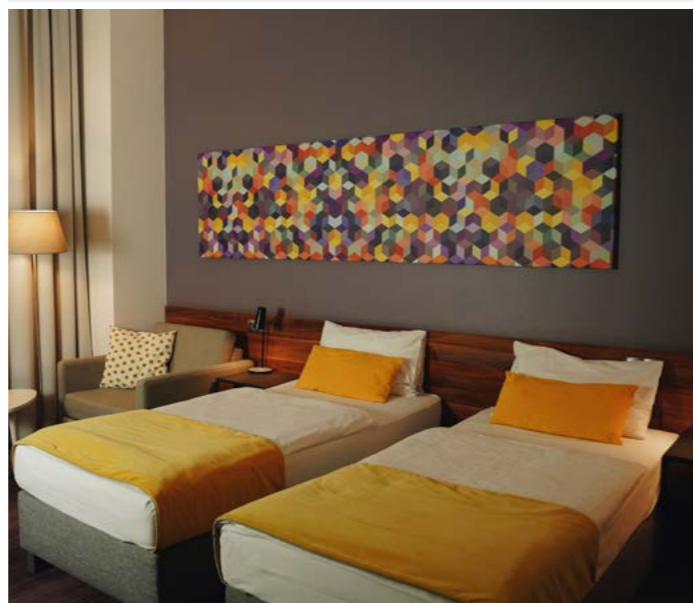


SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Złota A+B	120	120	60
Srebrna	55	50	-
Żółta	82	70	40
Zielona	50	50	20
Czerwona	35	26	-
Fioletowa	32	20	-
Salka Vip	35	-	20
Restauracja u Kretschmera	270	-	100

Noclegi: 165

Pokoje: 115

Parking: 55



SaleBiznesowe.pl
konferencje, bankiety, imprezy firmowe

Specjalizujemy się w promocji obiektów szkoleniowo-konferencyjnych.

Pomagamy organizatorom w procesie wyboru miejsc na eventy. Bezpłannie!



INNY WYMIAR KONFERENCJI!

W sercu Karkonoszy, z dala od miejskiego zgiełku, czeka obiekt złożony z wolnostojących domków i części hotelowej – 272 apartamenty i 72 pokoje.

Organizujemy konferencje, szkolenia i zloty motoryzacyjne, ale naszą specjalnością są integracje i eventy outdoorowe. Posiadamy nowoczesne zaplecze konferencyjne, 7 ha zielonego terenu, wypożyczalnię rowerów, boisko do siatkówki plażowej, siłownię oraz salon gier. Infrastruktura obiektu pozwala na zorganizowanie pokazów i wystaw.

Goście cenią nas za baseny zewnętrzne i wewnętrzną strefę wellness, a wieczorami za integracje przy ognisku lub w prywatnej strefie Woodhill z sauną i balią. Osada Śnieżka w swojej ofercie poza wymienionymi śniadaniem i obiadowymi zaprasza również do skorzystania z restauracji a la carte Albero.



Osada Śnieżka
 ul. Spacerowa 13, 58-508 Łomnica
 tel.: +48 692 251 684
 mice@osada-sniezka.pl



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala konferencyjna nr 1	90	80	50
Sala konferencyjna nr 2	78	60	50
Sala konferencyjna nr 3	54	-	-
Sala konferencyjna nr 1+2	168	250	150
Sala konferencyjna 1+2+3	300	250	170
Sala Miód	100	70	40
Sala Albero (piętro)	135	60	70

Noclegi: 1000 Pokoje: 72+272 Parking: 200



KONFERENCJE Z WIDOKIEM NA ŚNIEŻKĘ



137 pokoi pięciogwiazdkowych
181 apartamentów



salon **Dr Irena Eris**
 Beauty Partner

5 sal konferencyjnych



baseny, sauny,
 wanny z hydromasażem

lokalizacja
 tuż przy szlaku na **Śnieżkę**

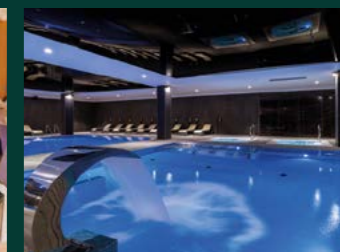


2 restauracje:
 włoska i polska

lobby bar



billiard room



Obiekty eventowe



PROFESJONALNE KONFERENCJE W GÓRACH

Blue Mountain Resort w Szklarskiej Porębie to komfortowy kompleks apartamentowy, który powstał z myślą o wypoczynku i relaksie. Do dyspozycji Gości oddaje 271 apartamentów i 5 sal konferencyjnych o łącznej powierzchni 550 m². Resort posiada także zewnętrzną przestrzeń eventową, która pozwala na organizację wydarzenia nawet dla 500 osób. Niepodważalnym atutem obiektu jest możliwość umieszczenia uczestników eventu w jednej wieży i stworzenia poczucia wyłączności i swobody przy jednoczesnej możliwości korzystania ze wszystkich proponowanych atrakcji.

Blue Mountain Resort gwarantuje dedykowanego opiekuna oraz indywidualne podejście do potrzeb Gości. Oprócz standardowej oferty konferencyjnej posiada szeroki wachlarz usług dodatkowych, które urozmaicają event. Relaks po trudach dnia codziennego zapewni Aquapark ze strefą relaksu oraz doskonałe zabiegi w Blue Minerals SPA & Medicare.



Blue Mountain Resort
ul. 1-go Maja 51, 58-580 Szklarska Poręba
biznes@blue-mountain-resort.pl

www.blue-mountain-resort.pl



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Akwamaryn L	270	350	160
Akwamaryn M	180	230	100
Akwamaryn S	90	90	40
Szafir	80/160	70	50
Meeting Room	40	-	16
Multi Room	80	65	-

Noclegi: 1000

Pokoje: 271

Parking: 286



Świeradów-Zdrój

Elements Hotel & SPA

Przestrzeń dla Twojego biznesu



Lokalizacja

w uzdrowskim
Świeradowie-Zdroju

Różne wielkości sal

od kameralnych spotkań
do dużych konferencji

Pełna infrastruktura

nowoczesne wyposażenie,
profesjonalna obsługa

Bezpłatna strefa relaksu

SPA, Wellness, Tężnia solna,
Saunarium



KONTAKT: sprzedaz@elements-hotel.pl | +48 75 629 99 90 | www.elements-hotel.pl



MAKE A WISH – OD MARZEŃ DO UDANYCH SPOTKAŃ!

W sercu Krynicy-Zdroju, u stóp Jaworzyny, znajduje się miejsce idealne dla organizatorów – Hotel Czarny Potok Resort SPA & Conference****. Malownicze położenie nad potokiem, nowoczesne zaplecze i elastyczne podejście tworzą wyjątkową przestrzeń na konferencje i eventy.

Po remoncie w 2025 r. hotel oferuje 239 pokoi, multimedialne sale, restauracje i Chatę Góralską na biesiady do 300 osób. Od 14 lat realizuje konferencje, bankiety i integracje, wspierane przez dedykowanych MICE Managerów. Goście korzystają z minigolfa, kortu, boiska, kręgielni, basenów (także zewnętrznego), plaży z boiskiem do siatkówki oraz Górskiego SPA.

Na miłośników przygód czekają sptywy, quady, strzelnica, a zimą kuligi i zawody narciarskie na Jaworzynie.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Nubis (4 moduły)	267	280	100
Kwiatowa (2 moduły)	241	310	140
Jan III Sobieski (3 moduły)	196	210	110
Restauracja Chopin	569	500	420

Noclegi: 712 Pokoje: 239 Parking: 239



Hotel Czarny Potok Resort SPA & Conference****
 ul. Czarny Potok 65, 33-380 Krynica-Zdrój
 tel.: +48 18 530 30 01, +48 22 771 78 68
 konferencje@hotelczarnypotok.pl
 rezerwacje@hotelczarnypotok.pl

www.hotelczarnypotok.pl

Konferencje i eventy w Karkonoszach



SPRAWDŹ OFERTĘ



124 apartamenty z aneksami kuchennymi

Przeźnię konferencyjna na 25 osób

Całoroczny, podgrzewany basen zewnętrzny

Restauracja GUSTO

Winiarnia Tremonti



SPRAWDŹ OFERTĘ



130 apartamenty z aneksami kuchennymi

Przeźnię konferencyjna na 80 osób

Całoroczny, podgrzewany basen zewnętrzny

Restauracja POLANKA

Stok narciarski



SPRAWDŹ OFERTĘ



140 pokoi i apartamentów z aneksami kuchennymi

Przeźnię konferencyjna na 140 osób

Jacuzzi zewnętrzne z widokiem na las

Restauracja BERGO

Ognisko nad wartkim potokiem

Skontaktuj się z nami:

Marta Hartman | Kierownik działu MICE

+48 729 059 104 | Marta.Hartman@condo.pl

Obiekty eventowe

METROPOLO
BY GOLDEN TULIP

KOMFORT, BIZNES I WYPOCZYNEK

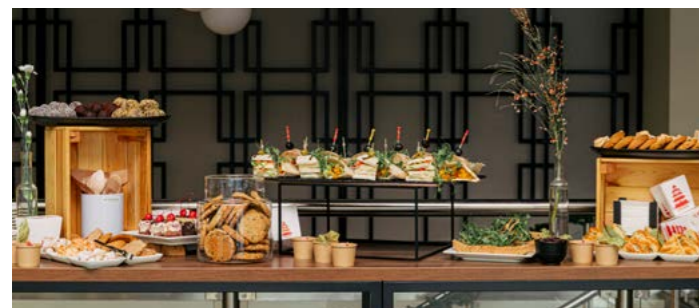
Hotel Metropolo by Golden Tulip to wyjątkowe miejsce na mapie Krakowa, gdzie tradycyjna gościnność i najwyższe standardy obsługi tworzą przestrzeń idealną dla każdego podróżnego. Oddajemy do Państwa dyspozycji 220 komfortowych pokoi, zaprojektowanych z myślą o pełnym relaksie i wygodnej pracy.

Z pasją odpowiadamy na potrzeby gości indywidualnych, grup turystycznych oraz klientów biznesowych. Jako wiodący obiekt dla sektora MICE, oferujemy imponujące zaplecze konferencyjne o powierzchni 4500 mkw. Dopieńieniem udanego pobytu jest nasza znakomita restauracja, klimatyczny bar, strefa fitness z suchą sauną oraz obszerny parking dla aut osobowych i autokarów. Metropolo to gwarancja wyjątkowych doświadczeń i profesjonalizmu w każdym detalu.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Shanghai A / Yunnan A	514	450	300
Shanghai B / Yunnan B	288	250	180
Beijing A / B / C	220-240	200-220	120-150
Tianjin A / B	132	120	80
Nankin A / B	110	110	80
Shenzhen A / B	88	80	50
Jinan A / B / C / D / E	50	60	40
Metropolo 1	2000	1500	1000
Nan A+B Shen A+B	351	300	210
Metropolo 2	2000	1000	1000

Noclegi: 460 Pokoje: 220 Parking: 200



Metropolo by Golden Tulip
ul. Orzechowa 11, 30-422 Kraków
tel.: +48 12 448 36 36
meetings@goldentulipmetropolokrakow.com

www.metropolo-krakow.goldentulip.com



OKIENNIK- SALA PLENEROWA

HOTEL OSTANIEC ★★★

HOTEL BERKOWA ★★★★★

POLE BIWAKOWO - KEMPINGOWE

OSADA ZBOROW CAMP & BED

PARK WODNY Z PODGRZEWANĄ WODĄ

RESORT JURAJSKI

Największy resort na Jurze Krakowsko-Częstochowskiej

- + 800 miejsc noclegowych
- 20 sal konferencyjnych
- 4 restauracje
- 3 baseny
- duża przestrzeń outdoorowa

+48 604 196 148

www.resortjurajski.pl

Podlesice, woj. śląskie

rezervacje@resortjurajski.pl



zobacz więcej

Obiekty eventowe

12 | 14

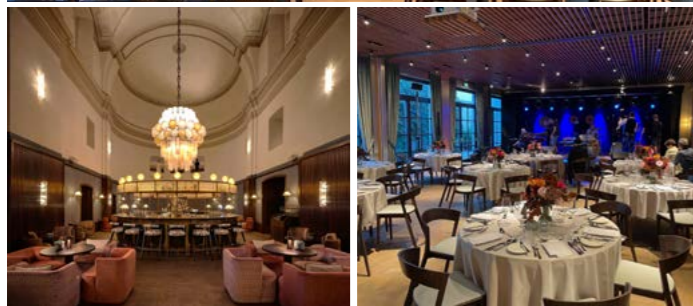
STRADOM HOUSE

AUTOGRAPH COLLECTION[®]
HOTELS

WYDARZENIA W PROFESJONALNYM STYLU

Stradom House Autograph Collection to wyjątkowy 5-gwiazdkowy hotel w samym centrum Krakowa, znajdujący się w budynku, którego historia sięga XIV wieku. Oferujemy 125 pokoi i apartamentów, z których każdy zapewnia najwyższy poziom luksusu. Stradom House to również unikalne doznania kulinarne, które oferuje restauracja Stradomska 12 z nowoczesną kuchnią polską oraz restauracja Gaia z daniami kuchni śródziemnomorskiej. Wyrafinowane, naturalne Spa & Wellness SÓL zaprasza, by poczuć autentyczny relaks, a światowej klasy klub Hedwig's – w dawnej kaplicy – zapewnia eskapistyczne przeżycia.

Mamy łącznie 12 przestrzeni, w których możemy zorganizować jedyne w swoim rodzaju wydarzenia. Wszystkie wnętrza są klimatyzowane i wyposażone w nowoczesne multimedia. Każde zapewnia niezależność, dyskrekcję oraz wyróżnia się indywidualnym stylem i atmosferą.



Stradom House Autograph Collection
Ul. Stradomska 12-14, 31-058 Kraków
tel.: +48 12 201 58 06
sales@stradomhouse.com



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
The Salon	150	120	104
The Playroom	96	60	48
The Key Room	47	20	12
The Hedwig's club	226	80	60
The Arch boardroom	27	Długi stół na 8 os.	-

Noclegi: 250

Pokoje: 125

Parking: 45



MiejscaKonferencyjne.pl

Najlepsze sale konferencyjne i szkoleniowe

Twoje wydarzenie zasługuje na najlepsze miejsce.

Znajdź je z nami!



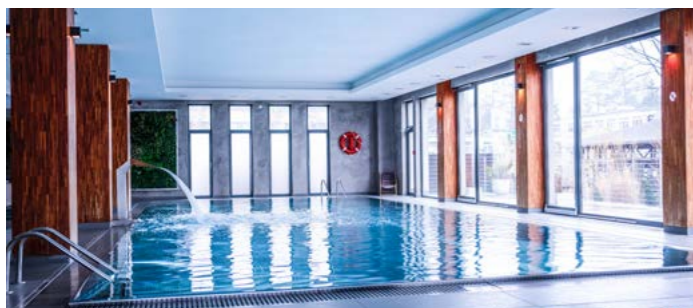
Obiekty eventowe



MIEJSCE TWOICH WYDARZEŃ

Hotel Europa**** w Starachowicach, u stóp Gór Świętokrzyskich, łączy funkcję komfortowego obiektu wypoczynkowego z nowoczesnym centrum konferencyjno-eventowym. Oferuje 380 miejsc noclegowych i zaplecze sprzyjające organizacji spotkań biznesowych oraz wydarzeń branżowych.

Do dyspozycji organizatorów jest 9 sal konferencyjnych o łącznej powierzchni ponad 1100 m² z profesjonalnym zapleczem technicznym i możliwością elastycznej aranżacji. Obiekt posiada także halę wystawienniczo-bankietową o powierzchni 1000 m², odpowiednią na targi, gale i pokazy. Dodatkowo dostępna jest zielona przestrzeń na wydarzenia plenerowe oraz Strefa Relaksu z basenem, jacuzzi, saunami, grota solną, siłownią i ofertą SPA



Europa Hotel
ul. Radomska 76a, 27-200 Starachowice
tel.: +48 41 276 78 00
rezerwacja@europa-hotel.pl



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Europejska	700	150	360
Bruksela	325	380	250
Warszawa 1+2+3	322	350	-
Wenecja	200	190	-
Genewa	70	70	-
Wiedeń	70	70	-
Paryż	54	50	-
Berlin	54	50	-
Hala wystawienniczo-bankietowa	1000	600	-
Teren Zielony z Altaną Grillową	1600	-	300
Altana Grillowa II	100	-	150

Noclegi: 380

Pokoje: 150

Parking: 120



Plan na event doskonały

5000 mkw. powierzchni konferencyjno-eventowej

201 pokoi gościnnych

Dawne hale Wytwórni Filmów Fabularnych

Sala kinowa (160 miejsc)

Powitanie ciepłym ciasteczkami

Parking na 300 aut

Doskonała lokalizacja w centrum kraju

www.doubletreelodz.pl

ul. Łąkowa 29, 90-554 Łódź

T: +48 42 208 80 80

E: lcjdl.ds@hilton.com



10A

09A



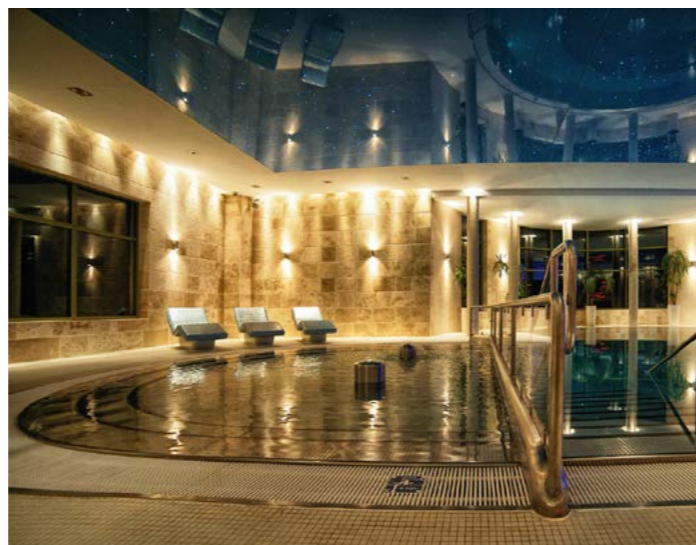
HOTEL BIAŁOWIESKI
Conference, Wellness & Spa

HOTEL BIAŁOWIESKI *CONFERENCE WELLNESS & SPA**

Do Hotelu Białowiecki*** Conference Wellness & SPA warto przyjechać nie tylko ze względu na bezpośrednie sąsiedztwo Białowieckiego Parku Narodowego i idealne warunki dla turystyki pieszej i rowerowej. Oferujemy swoim Gościom 86 komfortowych pokoi oraz odpoczynek w strefie wellness z krytym basenem, jacuzzi, saunami i łaźniami parowymi, a także relaks w strefie SPA podczas wyjątkowych masaży, zabiegów ayurwedyjskich, hammam oraz w bani piwnej. Hotelowa restauracja opiera swoją kuchnię na wpływach regionalnych, kresowych i myśliwskich, która doskonale sprawdza się podczas bankietów w hotelu oraz biesiad przy ognisku w przestronnej wiacie na „Carskiej Polanie”. Jako jedyny hotel w regionie posiadamy własny browar rzemieślniczy, którego piwa są wspaniałym uzupełnieniem spotkań o różnym charakterze. Na spotkania biznesowe przeznaczamy nowoczesne sale konferencyjne, wyposażone w pełne zaplecze techniczne.



Hotel Białowiecki*** Conference Wellness & SPA
ul. Stoczek 218 B, 17-230 Białowieża
tel.: 85 681 20 22, 85 744 43 80
marketing@hotel.bialowieza.pl

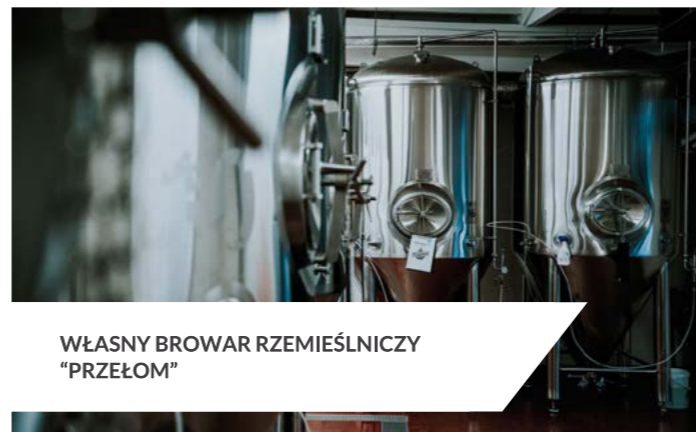


SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala Dębowa	161	260	300
Sala Dębowa A	66	110	100
Sala Dębowa B	90	130	130
Sala Jesionowa	48	40	35
Sala Bukowa	48	40	35
Wszystkie sale razem	257	340	400

Noclegi: 200 Pokoje: 86 Parking: 80



9 GABINETÓW SPA, W TYM:
GABINET HAMMAM
ORAZ PIWNE SPA



WŁASNY BROWAR RZEMIEŚNICZY
"PRZEŁOM"

KONFERENCJE
W SERCU PUSZCZY BIAŁOWIESKIEJ

marketing@hotel.bialowieza.pl
https://www.hotel.bialowieza.pl/konferencje



W OTOCZENIU PRADAWNEJ PUSZCZY
I PIĘKNYCH OGRODÓW Z MNÓSTWEM
ALEJEK SPACEROWYCH



4 NOWOCZESNE
SALE KONFERENCYJNE



STREFA WELLNESS Z SAUNAMI,
JACUZZI WEWNĘTRZNYM I ZEWNĘTRZNYM
ORAZ POOL BAREM



KOMPLEKSOWA ORGANIZACJA EVENTÓW

Hotel Luxor & Atelia Centre to miejsce, gdzie Twoje wydarzenie nabiera perfekcji. Oferujemy pełną organizację konferencji, gal i eventów – od scenariusza po realizację. Nasze jasne, przeszklone sale, luksusowe pokoje i zielone tereny tworzą wyjątkową przestrzeń.

Zapewniamy profesjonalny sprzęt audiowizualny i obsługę techniczną:

- Podesty sceniczne i sceny dostosowane do wydarzenia
- Ekran LED o dużej rozdzielczości
- Sceniczne nagłośnienie i oświetlenie
- Pełna obsługa techniczna wydarzenia
- Wyśmienita gastronomia dostosowana do charakteru eventu
- Bezpłatny parking dla 220 osób



Luxor Hotel & Atelia Conference Centre
 Al. Warszawska 175a, 20-824 Lublin
 tel.: +48 887 175 175, +48 887 185 185
 konferencje@atelia.pl



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Atelia I + Atelia II + Antresole	1200	1000	1000
Atelia I	500	500	450
Atelia II	300	300	280
Banquite Room	400	400	250
Restaurant	200	150	120
Banquite Room + Restaurant + Lobby + Patio	850	850	500
Grand Club	100	100	50
Forest Terrace	Open space	Open space	100

Noclegi: 180 Pokoje: 61 Parking: 200



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Balowa	110	100	130
Bankietowa	49	30	40
Gabinet Odrowąża	49	30	40
Sala Sołtyśka	2 x 42	30	50
Sala Biesiadna	200	120	150
Koniuszego	170	100	100
Gościenna	40	20	-
Komnata Biowitalności	96	45	80
Duża kopuła	95	50	-

Noclegi: 150 Pokoje: 67 Parking: 80



EVENTY Z KLIMATEM W HOTELU MANOR HOUSE SPA

Mazowiecki kompleks hotelowy Manor House SPA to dobry adres na spotkania biznesowe, firmowe szkolenia i wyjazdy integracyjne. Kameralny, spokojny hotel bez dzieci, przyjazny weganom i alergikom. W jego skład wchodzi: historyczne budynki, nowoczesne zaplecze konferencyjne, restauracja z tradycyjną polską kuchnią i menu wege, Gabinet Biodiversity oraz rozległy, zabytkowy park z Witalną Wioską SPA i Ogrodem Medytacji. Na Gości czekają klimatyczne pokoje z Programem SPA, kąpiele Ofuro w wysokich wannach, energetyczne terapie i biowitalne zabiegi SPA, koncerty na gongi tybetańskie, seanse saunowe w łaźniach Rzymskich, bezchlorowy basen z ożywną wodą oraz bogata i nietuzinkowa oferta atrakcji. Do tego nowość: kompleks murowanych Domów Kopułowych – idealna przestrzeń do pracy warsztatowej i głębokiego relaksu dla małych grup.



Hotel Manor House SPA**** - Pałac Odrowążów****
 ul. Czachowskiego 56, 26-510 Chlewiska
 tel.: +48 628 70 61, +48 607 195 315
 konferencje@manorhouse.pl



PAŁAC ROMANTYCZNY – TU BIJE SERCE BIZNESU

Komfortowy dojazd, 6 sal konferencyjnych, 16 ha parku oraz doświadczona kadra – to wszystko czyni z naszego hotelu miejsce idealne do organizacji najwyższej klasy wydarzeń firmowych. Pałac Romantyczny w Turznie jest miejscem, w którym tradycja spotyka się z nowoczesnością, gwarantując wyjątkowe warunki do pracy, spotkań biznesowych i integracji. Zabytkowa architektura, połączona z nowoczesnym wyposażeniem technicznym, pozwala sprostać wymaganiom wszystkich klientów organizujących konferencje. Tylko 15 kilometrów od Torunia jest miejsce, gdzie w odrestaurowanym pałacu z XIX wieku spotykają się komfort, luksus i nowoczesność. Cztery gwiazdki naszego hotelu gwarantują eleganckie pokoje i jakość obsługi. Zabiegi SPA zapewniają relaks, sale konferencyjne gwarantują funkcjonalność, a restauracja kusi smakami pałacowej kuchni.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Etiuda	160	150	60
Chopin	90	80	60
Sonata	30	25	20
Ballada	20	22	12
Kominkowa	25	24	12
Harmonia	120	90	50

Noclegi: 150

Pokoje: 67

Parking: 150



PAŁAC ROZALIN

Miejsce, gdzie budują się wspomnienia

Chwile, które chcesz zapamiętać na całe życie, zasługują na wyjątkową oprawę. Pałac Rozalin to miejsce stworzone dla wielkich emocji - stylowych jubileuszy i romantycznych ceremonii. W otoczeniu natury i XIX-wiecznej architektury projektu Henryka Marconiego, spełniamy marzenia o perfekcyjnym przyjęciu – z klasą,

smakiem i dbałością o każdy detal. Do dyspozycji Gości oddajemy: eleganckie wnętrza pałacowe wraz z oranżerią, restaurację Oficyna, kameralną kawiarnię Garden Café, butikowy hotel Parkowa Sypialnia oraz strefę wellness – idealną na chwilę relaksu po intensywnym dniu.

W komfortowych warunkach organizujemy:

- gale i bankiety
- imprezy firmowe, świąteczne i karnawałowe
- konferencje i szkolenia
- koncerty i sesje zdjęciowe
- produkcje filmowe i telewizyjne
- pikniki i wydarzenia motoryzacyjne



Rozalin, ul. Pałacowa 27, 05-831
25 min od centrum Warszawy

biznes@palacrozalin.pl
+48 515 465 000



Hotel****Pałac Romantyczny
ul. Toruńska 1, Turzno, 87-148 Łysomice
Dział sprzedaży
tel.: +48 609 727 552, 603 205 601, 56 642 31 45, 56 642 31 47
marketing@palac-romantyczny.com

www.palac-romantyczny.com



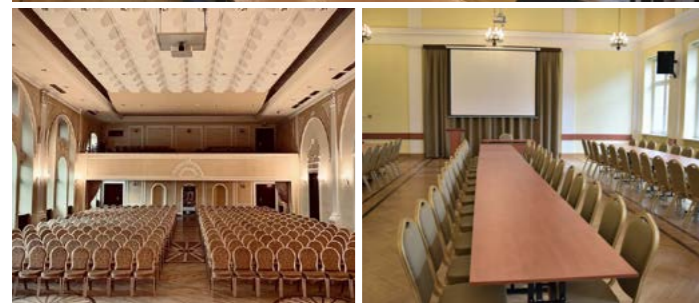
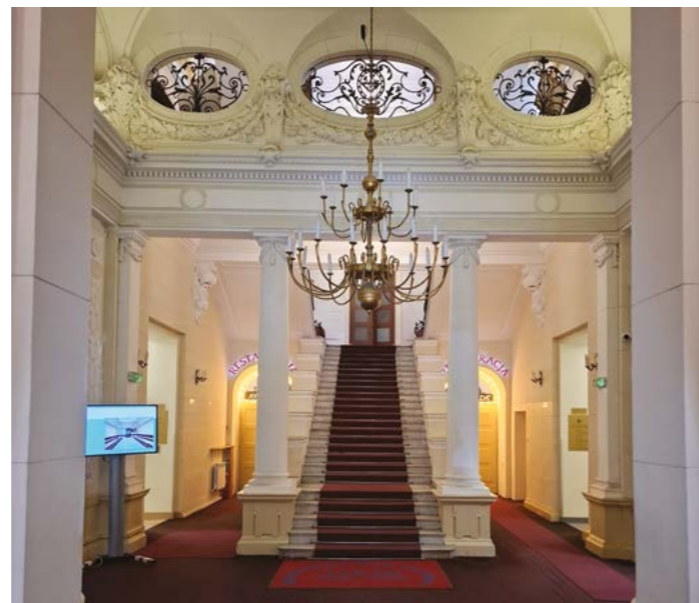
ZABYTKOWY DOM Z KLIMATEM

Warszawski Dom Techniki NOT jest obiektem zabytkowym o charakterze neobarokowym i neorokokowym z elementami secesji, położonym w pobliżu warszawskiej Starówki. Działamy na rynku wynajmu sal konferencyjnych i pow. biurowych od ponad 30 lat. Wyjątkowość naszych przestrzeni konferencyjnych i eventowych wynika w głównej mierze z niepowtarzalnego charakteru zabytkowych wnętrz. Posiadamy 6 sal z pełnym wyposażeniem w sprzęt audiowizualny. Wieloletnie doświadczenie organizatorów nabyte podczas organizacji licznych wydarzeń konferencyjno-szkoleniowych będzie towarzyszyło Państwu od pierwszego kontaktu, aż po zamknięcie wydarzenia. Będziemy służyć wsparciem na każdym kroku i postaramy się aby zrealizowane wydarzenie zapadło w pamięci nie tylko Państwa, ale i uczestników.

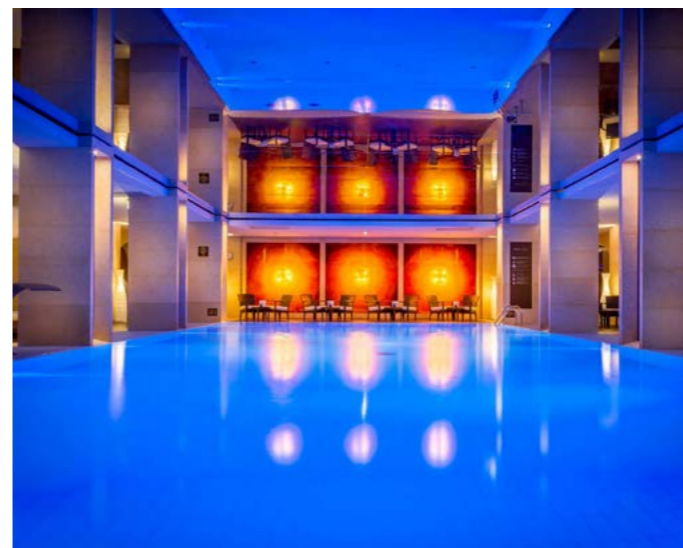


SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala A	362,45	450/260	200
Sala B	153,5	200/120	80
Sala C	75,5	70/50	40
Sala E	55,2	60/40	30
Sala F	42,9	50/30	30
Sala a	21,4	15	15

Noclegi: - Pokoje: - Parking: -



Warszawski Dom Techniki NOT Sp. z o.o.
ul. T. Czackiego 3/5, 00-043 Warszawa
tel.: +48 22 336 12 23, +48 729 052 512
izabela.krasucka@wdtnot.pl



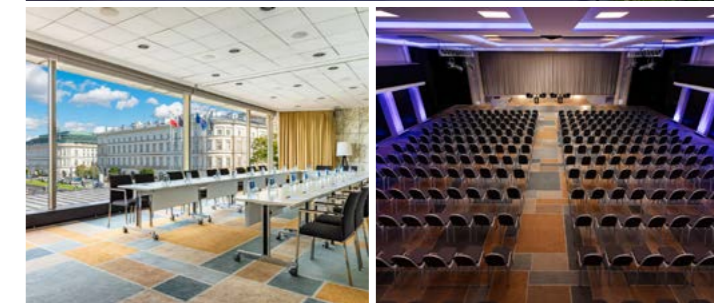
SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala Balowa	796	700	500
Belweder	178	150	100
Saski	84	60	40
Królewski	84	60	40
Ujazdów	70	50	30
Opera	180	140	120
Chopin A	53	40	30
Chopin B	50	40	30
Chopin C	45	40	30
Senatorski	19	15	8

Noclegi: 736 Pokoje: 368 Parking: 40



ELEGANCJA I PROFESJONALIZM W CENTRUM WARSZAWY

Położony w samym sercu Warszawy, w pobliżu Starego Miasta i Teatru Wielkiego – Opery Narodowej, luksusowy hotel Sofitel Warsaw Victoria jest idealnym miejscem na organizację konferencji, szkoleń, uroczystych kolacji oraz wydarzeń biznesowych. Większość z 18 sal ma dostęp do światła dziennego i wspaniały widok na plac Piłsudskiego. W Sali Balowej kurtyna skrywa profesjonalną scenę, a wykonawcy i prelegenci mają do dyspozycji trzy garderoby. Na hotelowych gości czeka 335 eleganckich pokoi, 33 luksusowe apartamenty, wspaniały wypoczynek w łóżkach Sofitel MY BED, strefa relaksu Victoria Wellness z siłownią, gabinetami masażu, sauną, pięć nie iluminowanym krytym basenem oraz restauracja La Barsserie Moderne i bar Victoria Lounge. Hotel posiada certyfikat Green Key.



Sofitel Warsaw Victoria
ul. Królewska 11, 00-065 Warszawa
tel.: +48 22 657 8223
Paulina.Kalinowska@sofitel.com

Obiekty eventowe

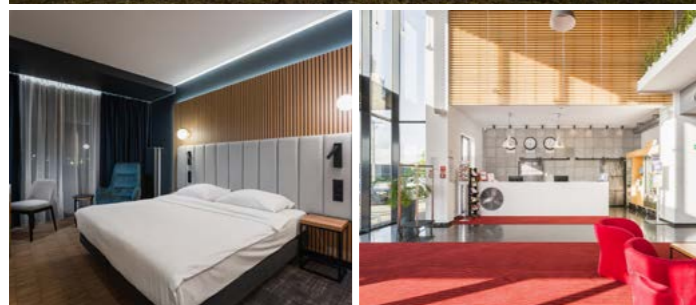


ARTIS LOFT HOTEL. NATURALNIE DOBRE EMOCJE.

Artis Loft Hotel to nowoczesny obiekt 30 minut od Warszawy, idealny na wydarzenia biznesowe w spokojnej okolicy.

Oferujemy 83 pokoje, restaurację Naturalna, 6 sal konferencyjnych, SPA z widokiem na las, ogród z placem zabaw i siłownią, patio, las sosnowo-brzozowy, 3 ha terenu eventowego oraz bezpłatny parking na 120 aut. Organizujemy szkolenia, konferencje, eventy, pikniki, integracje, wigilie firmowe, wystawy i pokazy. Dostępna altana grillowa, namiot sferyczny i strefa relaksu w zagajniku. Możliwy wjazd aut do największej sali bankietowej 200 m² dzięki bezprogowemu wejściu.

W okolicy Suntago, Deepspot, Winnica Dwórzno, Driveland, Pałac w Radziejowicach i Termy Mszczonów



Artis Loft Hotel

Ul. Boczna 18, 96-325 Radziejowice - Parcel
tel.: +48 504 991 148
hotel@artis-loft.pl

www.artis-loft.pl



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala Bankietowa ABC	350	-	190
Sala Bankietowa AB	280	124	150
Sala Bankietowa A	200	85	110
Sala Bankietowa B	80	42	40
Sala Bankietowa C (barowa)	70	28	30
Sala Amaranтова	60	40	-
Sala zielona	28	-	-
Sala Turkusowa	24	-	-
Namiot Sferyczny	80	42	66
Altana Grill	60	-	50

Noclegi: 240

Pokoje: 81

Parking: 120



**TWÓJ EVENT
BLISKO NATURY**
TYLKO 30 KM OD WARSZAWY



PONAD
60
ATRAKCJI
STAŁYCH

Julinek łączy energię pleneru z profesjonalną infrastrukturą eventową.
Idealne miejsce na **integrację, szkolenia, konferencje i pikniki firmowe.**

Julinek Park, Julinek 1 05-084 Leszno koło Warszawy | +48 22 611 61 22/26 | sprzedaz@julinek.com.pl | www.julinek.com.pl

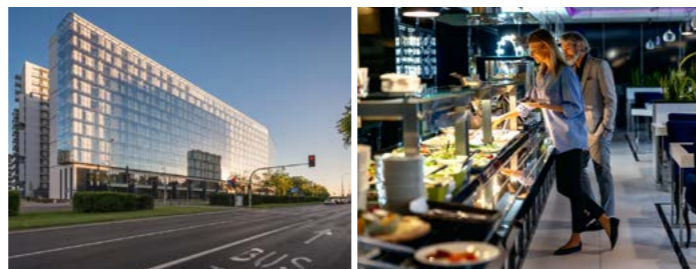
Obiekty eventowe

APARTAMENTY VARSOVIA

NOCLEGI I KONFERENCJE

WIĘCEJ NIŻ HOTEL

W Varsovia Apartamenty znajdziesz nowoczesną przestrzeń konferencyjną dla 120 osób. Sala jest w pełni wyposażona w sprzęt multimedialny. Zapewniamy profesjonalną obsługę i pyszną kawę. Na miejscu działa restauracja z daniami kuchni polskiej i śródziemnomorskiej. Goście mogą skorzystać z podziemnego parkingu i ponad 300 apartamentów noclegowych. Obiekt znajduje się blisko centrum Warszawy.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala Gold	120	100	80
Sala Silver	30	25	15
Restauracja	400	100	120

Noclegi: 800
 Pokoje: 300
 Parking: 90

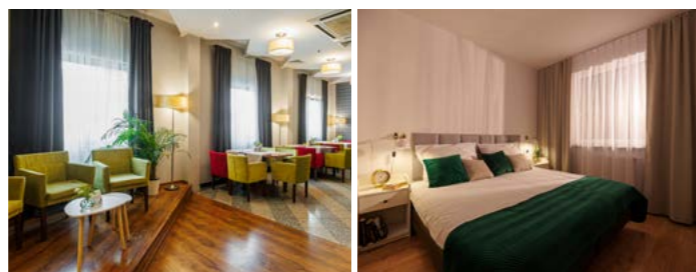
Varsovia Apartamenty Kasprzaka
 ul. Kasprzaka 31, 01 234 Warszawa
 tel.: +48 508 336 221
 kasprzaka@varsoviaapartamenty.pl
 konferencje@varsoviaapartamenty.pl
www.varsoviaapartamenty.pl

Obiekty eventowe

HOTEL 500 STRYKÓW

HOTEL 500 W STRYKOWIE - HOTEL WIELU MOŻLIWOŚCI

Biznesowy charakter Hotelu 500 w Strykowie oraz doskonała lokalizacja przy skrzyżowaniu autostrad A1 i A2 są największymi atutami tego obiektu. Hotel specjalizuje się w obsłudze klienta biznesowego: organizacji szkoleń, konferencji oraz dużych targów. W hotelu znajduje się restauracja serwująca dania kuchni polskiej i europejskiej oraz duży, bezpłatny parking do dyspozycji gości. Hotel 500 to wygodne miejsce jako przystanek w drodze podczas podróży biznesowych czy rodzinnych.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
A	75	50	30
B	100	90	40
C	150	140	40
A+B	175	150	80
A+B+C	325	300	220

Noclegi: 209
 Pokoje: 109
 Parking: 250

HOTEL 500 STRYKÓW
 ul. Smolice 1B, 95-010 Stryków
 tel.: 42 719 99 50, 506 017 424
 marketing.strykow@hotel500.com.pl
 recepcja.strykow@hotel500.com.pl
www.hotel500strykow.com.pl

MICE

największy potencjał
na pomorzu

SPOTKANIA BIZNESOWE • INTEGRACJA • KONFERENCJE • EVENTY

ponad 300 pokoi
 900 miejsc noclegowych oraz konferencyjnych
 6 sal konferencyjnych - ponad 1000 m²
 centrum rozrywkowe: Klub "Black Pearl" / Kręgielnia / Wellness & SPA / Medical / Aquapark

preferencyjne stawki na usługi noclegowe
 przy stałej współpracy **RABAT** na wybrane usługi
 opieka i wsparcie **Managera**
 bezpłatne Wi-Fi
wczesny check in / **późny** check out*
 upgrade do wyższego standardu pokoju**
*usługi dostępne w miarę możliwości, **dla Organizatora

GRAND LUBICZ
HOTEL LUBICZ
THE SUN
 UZDROWISKO USTKA
 Wellness & SPA
 by LUBICZ

www.grandlubicz.pl
www.hotel-lubicz.pl
www.thesun.pl

elegancja spotyka PRZESTRONNOŚĆ



KONFERENCJE NA MAZURACH

Hotel Robert's Port położony jest nad jeziorem Tałty, niecałe 5 km od Mikołajek. To obiekt idealny na organizację konferencji, targów, szkoleń, sympozjów oraz spotkań biznesowych. Organizatorzy eventów mają w nim do dyspozycji 160 pokoi wraz z apartamentami. W obiekcie znajduje się kompleksowe zaplecze konferencyjne, Centrum SPA & Wellness z basenem oraz rozległy teren zielony z portem i Mariną nad Tałtami.

Mazurskie Centrum Kulturalno-Wystawiennicze obejmuje 4 sale, wyposażone w najnowszy sprzęt multimedialny. Na szczególną uwagę zasługują Sala Delta z panoramicznym widokiem na jezioro. Hotel zapewni również integrację w postaci rejsów statkiem, wieczorów przy ognisku z muzyką na żywo, turniejów bowlingowych i dyskotek z DJ-em w Klubie Nocnym.

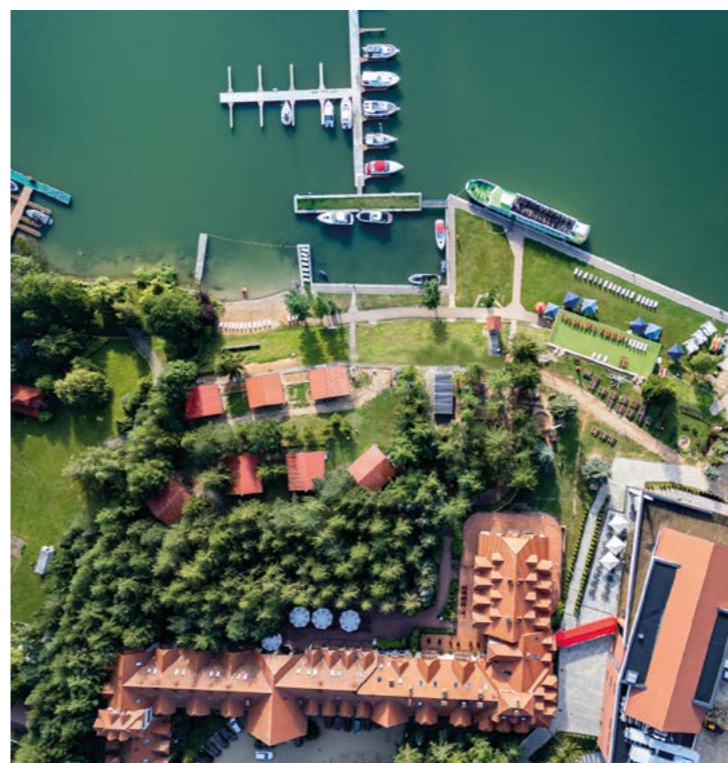
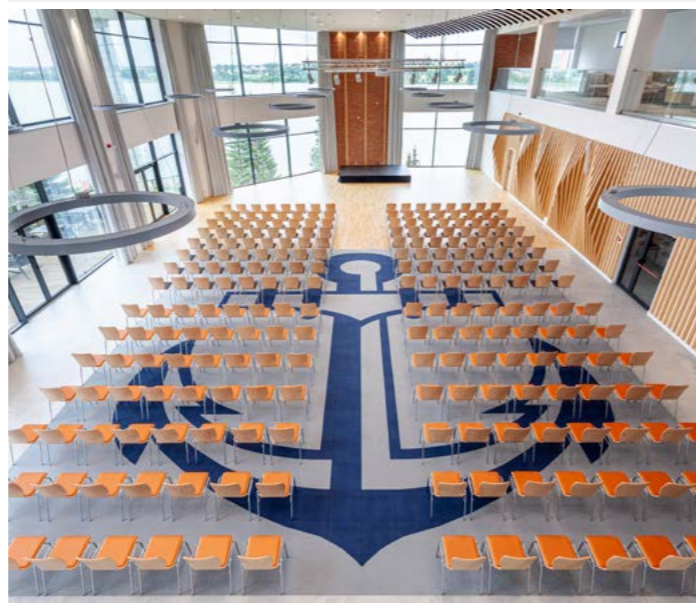


SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala Delta	434	350	160
Sala Antresola	270	250	-
Sala Delta+Alfa+Omega	600	450	330
Sala Alfa	70	45	-
Sala Omega	60	25	-
Sala Niebieska	100	100	30

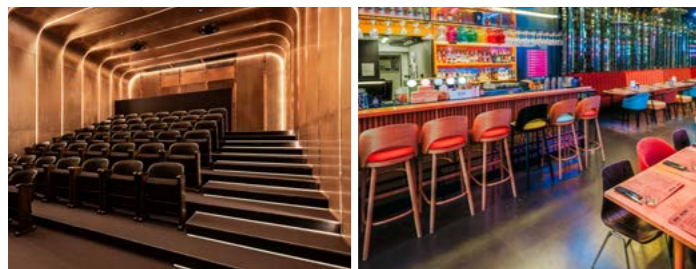
Noclegi: 350

Pokoje: 160

Parking: 150



Hotel Robert's Port Żegluga Pasażerska
Mikołajki Robert Śliwiński
ul. Stare Sady 4, 11-730 Mikołajki
tel.: +48 87 5065 410
konferencje@hotel-port.pl



Obiekty eventowe



NAJLEPSZE MIEJSCE NA TWÓJ EVENT!

W wyjątkowych wnętrzach budynku Muzeum Polskiej Wódki, zorganizujesz każde wydarzenie. Konferencje, warsztaty, integracje, jubileusze, pokazy filmowe, koncerty, wystawne kolacje. Catering, atrakcje, dekoracje, muzyka na żywo. Doradzimy, zorganizujemy i zadbamy. U nas znajdziesz przestrzeń i usługi idealnie dopasowane do Twoich potrzeb. Na każdym etapie przygotowań jesteśmy do Twojej dyspozycji.

SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Scena Kotłownia	302	80	180
Strefa Vip	114	30	60
¼ Koneser Koktajl Bar	91	20	60
Rest. Setki Powodów	141	40	80
Akademia	141	50	80
Sala Kinowa	71	46	-

Noclegi: - Pokoje: - Parking: 1000

Centrum Eventowe Scena Kotłownia
 pl. Konesera 1, 03-736, Warszawa
 tel.: +48 515 015 378
 eventy@pvm.pl
www.kotlowniaevents.pl



Obiekty eventowe



TARGI LUBLIN - ZRÓB Z NAMI EVENT!

Targi Lublin są uznanym miejscem na eventowej mapie Lublina. Infrastruktura Targów Lublin pozwala na organizację kongresów, konferencji, szkoleń, koncertów, spektakli, uroczystych gal, bankietów, wydarzeń sportowych i innych imprez masowych. Atutem Targów Lublin jest dobra lokalizacja, duży parking, doświadczony zespół, dbałość o wszystkie szczegóły i niesza-blonowe podejście do każdego projektu.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Hala A	2800	2000	1000
Hala C	7200	5000	2720
Sala konferencyjna B1	180	150	Us. indywidualne
Sala konferencyjna B2	180	150	Us. indywidualne
Antresola C	950	500	450

Noclegi: - Pokoje: - Parking: 600

Targi Lublin S.A.
 ul. Dworcowa 11, 20-406 Lublin
 tel.: +48 797 970 246
 a.janiak@targi.lublin.pl
www.targi.lublin.pl/pl



KONFERENCYJNY TARGI LUBLIN

KONFERENCYJNYLUBLIN.PL

PRZESTRZENIE WYJĄTKOWYCH SPOTKAŃ



SPOTKAŃ

KONFERENCYJNY TARGI LUBLIN

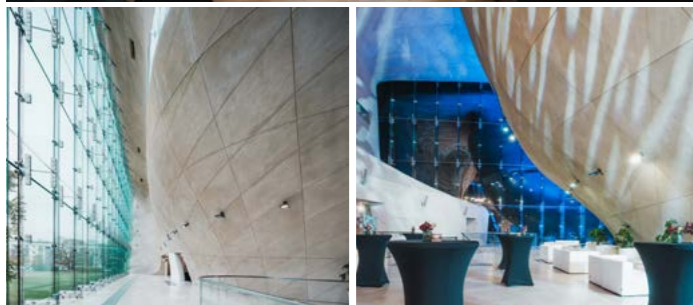


TWOJE WYDARZENIE W PRESTIŻOWYM MIEJSCU

Zlokalizowane w budynku Muzeum Historii Żydów Polskich POLIN przy ul. Anielewicza 6, Centrum Konferencyjne POLIN to wyjątkowe miejsce, w którym nowoczesność spotyka się z historią i kulturą. Do dyspozycji organizatorów pozostaje eleganckie audytorium, wielofunkcyjne sale konferencyjne oraz reprezentacyjne foyer i hol o powierzchni ponad 700 m².

To przestrzeń stworzone z myślą o różnorodnych wydarzeniach - od konferencji i sympozjów, przez gale i warsztaty, aż po koncerty czy projekcje filmowe. Centrum wyróżnia się nie tylko funkcjonalnością, ale także architekturą, która łączy nowoczesny design z ponadczasową estetyką.

To idealny wybór dla tych, którzy chcą, aby ich wydarzenie zapisało się w pamięci uczestników - dzięki wyjątkowej atmosferze, prestiżowej lokalizacji i profesjonalnemu zapleczu technicznemu.



Centrum Konferencyjne Polin
 ul. Anielewicza 6, 00-157 Warszawa
 tel.: +48 502 765 486
 centrumkonferencyjne@polin.pl



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Audytorium	645	472	-
Sala konferencyjna A	114	90	-
Sala konferencyjna B	86	63	-
Foyer	557	-	472
Hol Główny	748	-	500
Przestrzeń przy Dachy Synagogi	308	-	150
Pracownia kulinarna u Fani	231	100	70

Noclegi: - Pokoje: - Parking: -



MojeKonferencje.pl

Sale konferencyjne i miejsca na eventy

Szukasz sali konferencyjnej lub miejsca na event?

Mamy ponad 4000 sprawdzonych obiektów w jednym miejscu!

Portal konferencyjny nr 1 w Polsce



WYJĄTKOWA PRZESTRZEŃ - TWOJE MIEJSCE SPOTKAŃ

Expo-Łódź to nowoczesny wielofunkcyjny obiekt konferencyjno-targowo-eventowy o powierzchni 13 117 m², zlokalizowany w centrum Łodzi, na który składają się:

- hala o powierzchni 5700 m² (bez wewnętrznych słupów konstrukcyjnych) z garderobami oraz możliwością podziału na 4 części dźwiękoszczelnymi ścianami,
- przestronne foyer (800 m²), które może służyć zarówno jako powierzchnia wystawiennicza lub eventowa,
- 4 w pełni wyposażone sale konferencyjne, które można połączyć w jedną powierzchnię dającą 400 m² oraz przestronne foyer (400 m²) z możliwością dowolnej aranżacji,
- w pełni wyposażona aula przeznaczona na 459 osób z pomieszczeniami dla tłumaczy symultanicznych

Expo-Łódź jest obiektem klimatyzowanym, z dostępem do WIFI, parkingiem na 200 miejsc oraz przystosowanym dla osób niepełnosprawnych.

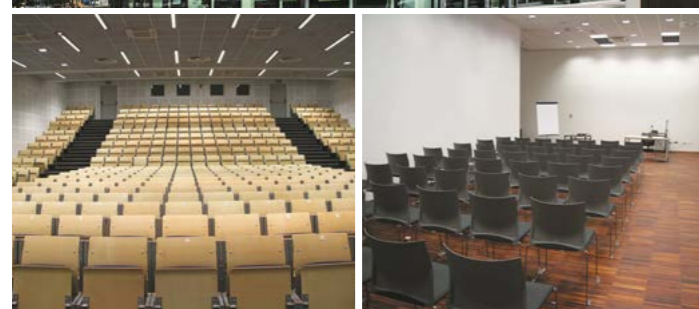


SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
SALA A	105	100	60
SALA B	105	100	60
SALA C	105	100	60
SALA D	90	100	54
AULA	330	459	-
HALA A	1425	1100	700
HALA B	1425	1100	700
HALA C	1425	1100	700
HALA D	1425	1100	700
HALA (cała)	5700	4500	2400

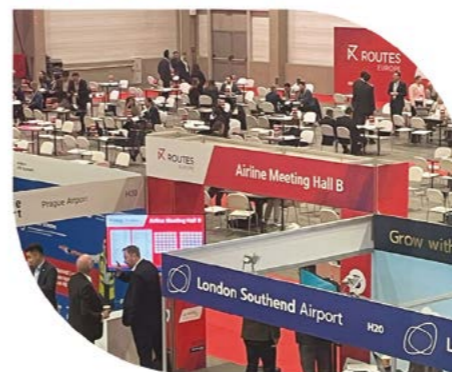
Noclegi: -

Pokoje: -

Parking: 200



Expo-Łódź sp. z o.o.
al. Politechniki 4, 93-590 Łódź
tel.: 42 636 29 83, 42 638 62 75 (sprzedaż)
info@expo-lodz.pl



PRZESTRZEŃ NIEOGRANICZONYCH MOŻLIWOŚCI

Bydgoskie Centrum Targowo-Wystawiennicze to miejsce organizacji targów i wystaw z przestrzenią ekspozycyjną na niemal 7 tys. osób, parkingiem i salami konferencyjnymi dla wydarzeń towarzyszących.

System ścian mobilnych umożliwia podział przestrzeni hali liczącej 11 000 m kw. na kilka niezależnych hal. Powierzchnia i wysokość hali, wyposażenie, obsługa i zaplecze techniczne pozwalają na realizację tak dużych eventów, jak: targi branżowe (np. Targi WOD-KAN, Innoform, Targi pracy), konferencje (np. Biznes Trendy), wystawy (np. Van Gogh & Friends) czy koncerty. W BCTW odbywają się również firmowe bankiety i jubileusze, szkolenia, sympozja lekarskie, państwowe egzaminy, czy plany zdjęciowe.

W tym miejscu event managerowie mogą zrealizować swoje najśmielsze pomysły.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala Wiosna	347	300	w zależności od aranżacji sali
Sala Zima	274	220	
Sala Lato	110	90	
Sala Jesień	110	100	

Noclegi: - Pokoje: - Parking: 650



Bydgoskie Centrum Targowo – Wystawiennicze
ul. Gdańska 187, 85-674 Bydgoszcz
tel.: +48 52 585 94 74
biuro@bctw.pl

ODKRYJ BYDGOSZCZ ↗

**PRZESTRZEŃ
NIEOGRANICZONYCH
MOŻLIWOŚCI**



TARGI WYSTAWY KONFERENCJE BANKIETY JUBILEUSZE KONCERTY



**BYDGOSKIE CENTRUM
TARGOWO-WYSTAWIENNICZE**

- ponad 16 000 m² powierzchni
- hale targowo-wystawiennicze
- sale konferencyjne
- 650 miejsc parkingowych

KONTAKT

- 52 585 94 74
- biuro@bctw.pl
- www.bctw.pl
- @bctw_bydgoszcz

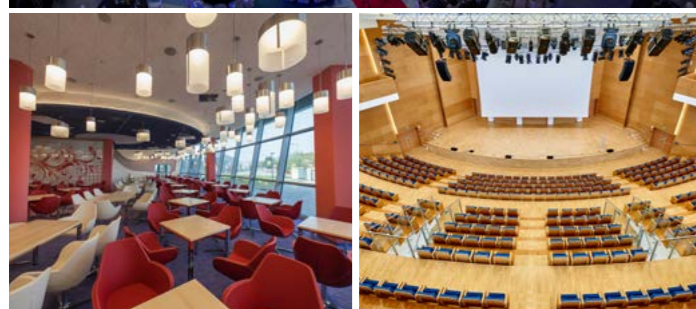


STWÓRZ NIEZAPOMNIANE EVENTY W NOWOCZESNEJ PRZESTRZENI

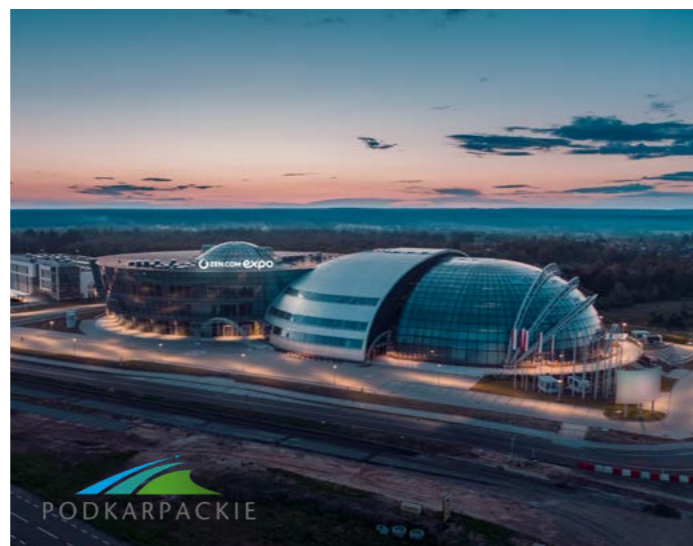
PRZESTRZEŃ OTWARTA NA BIZNES

ZEN.COM Expo Centrum Wystawienniczo-Kongresowe Województwa Podkarpackiego w Jasionce koło Rzeszowa to najnowocześniejszy obiekt biznesowy w województwie podkarpackim. Jest to miejsce organizacji największych i najbardziej prestiżowych imprez targowych, kongresów, wystaw, konferencji, koncertów, spektakli, standup'ów i wydarzeń sportowych w regionie. ZEN.COM Expo to ponad 16 tys. m² powierzchni wystawienniczej, sala kongresowa na 872 osoby, 2 duże sale konferencyjne na 220 i 190 osób, 7 małych sal konferencyjnych, które pomieszczą od 20 do 60 osób, pokój narad na 33 osoby, ponadto dwie sale: restauracyjna i bankietowa, odpowiednio na 160 i 120 osób. Na terenie obiektu dostępny jest duży parking na 550 miejsc parkingowych. Centrum Wystawienniczo-Kongresowe ZEN.COM Expo zlokalizowane jest w bezpośrednim sąsiedztwie Portu Lotniczego „Rzeszów – Jasionka”.

Sprawdź naszą ofertę na expo.zen.com



CWK Operator Sp. z o.o.
36-002 Jasionka 953
tel.: +48 723 668 124
kontakt@expo.zen.com



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Wystawiennicza Kongresowa	4800	2700	1200
Konferencyjna duża	350	220	100
Konferencyjna duża	290	190	100
Konferencyjna mała x7	40-70	20-50	-
Holl	1230	160	160
Sala restauracyjna	240	130	160
Sala restauracyjna	350	130	120

Noclegi: 120+130 Pokoje: - Parking: 600



EC1 ŁÓDŹ - MIASTO KULTURY

EC1 Łódź - Miasto Kultury to Instytucja Kultury współprowadzona przez Miasto Łódź oraz Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego. To jedna z największych nowych instytucji kultury w Polsce:

- utworzona w 2008 r.;
- ulokowana w pierwszej komercyjnej elektrowni w Łodzi (zbudowanej w 1907 r.);
- element jednego z największych procesów rewitalizacyjnych w historii miasta;
- teren: ponad 40.000 m²;
- powierzchnia budynków: ok. 41.000 m²;
- instytucja składa się z 3 centrów kultury: filmowej, naukowej oraz komiksu.



HALA MASZYN EC1 ŁÓDŹ

Hala Maszyn to największa (1333 m²) i jednocześnie najbardziej efektowna przestrzeń, którą możemy oddać do Państwa dyspozycji. Jest to zabytkowe pomieszczenie z 1907 r. O jego unikalnym wyglądzie świadczą między innymi oryginalne, historyczne elementy, takie jak suwnica, klatka schodowa wraz z zegarem, bordiury oraz kafle. Hala Maszyn, dzięki wyjątkowemu wnętrzu, stała się popularnym miejscem wykorzystywanym do organizacji festiwali, imprez artystycznych, spotkań filmowych, bankietów, uroczystości okolicznościowych oraz innych wydarzeń.

EC1 ŁÓDŹ - MIASTO KULTURY JEST ZDOBYWCĄ EUROPEJSKIEJ NAGRODY DZIEDZICTWA PRZYNAWANEJ PRZEZ UNIĘ EUROPEJSKĄ I FEDERACJĘ EUROPA NOSTRA

SALE KONFERENCYJNE

Na terenie EC1 Łódź znajduje się również sala konferencyjna o łącznej powierzchni 343 m², mogąca pomieścić do 300 osób. Salę można podzielić na trzy mniejsze, autonomiczne sale. Przestrzenie te dają możliwość zorganizowania profesjonalnej konferencji, spotkania czy warsztatów.

EC1 Łódź oferuje również inne interesujące przestrzenie przeznaczone na wynajem komercyjny – chętnie przygotujemy ofertę dopasowaną do Państwa potrzeb:

konferencje@ec1lodz.pl



EC1 Łódź - Miasto Kultury usytuowane jest w bezpośrednim sąsiedztwie dworca kolejowego Łódź Fabryczna.

EC1 ŁÓDŹ
MIASTO KULTURY
ul. Targowa 1/3
www.ec1lodz.pl





TAURON ARENA KRAKÓW

Największa hala widowiskowo-sportowa w Polsce, to obiekt, który wyróżnia się multifunkcjonalnością i różnorodnością. Kompleks TAURON Areny Kraków składa się z Areny Głównej i Małej Hali. Wielofunkcyjny charakter obiektu, możliwość dowolnej konfiguracji widowni, wygodne zaplecze dla sportowców i wykonawców, rozbudowane systemy multimedialne i sceniczne, a także bardzo dobre warunki akustyczne to cechy, które spełniają warunki organizacji imprez każdej skali. W TAURON Arenie Kraków organizowane są koncerty, festiwale, pokazy filmowe, musicala, show na lodzie; pokazy akrobatyczne, gale, kongresy, bankiety, imprezy branżowe i plenerowe. W obiekcie można też rozgrywać zawody w 18 dyscyplinach rangi mistrzostw świata, m.in. w siatkówce, piłce ręcznej, koszykówce, halowej piłce nożnej, hokeju, jeździectwie, gimnastyce, tenisie i sportach walki, a także liczne plenerowe wydarzenia na terenie zewnętrznym, w tym w Arenie Garden.

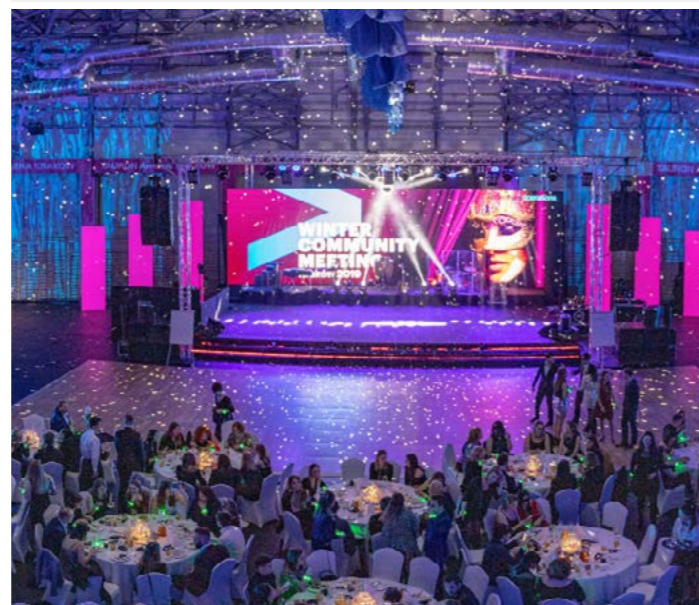


SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Arena Główna	58 442	13 500	1500
Mała Hala	1750	1600	700
Konferencyjna zachodnia	264	200	-
Konferencyjna wschodnia	257	200	-
Konferencji prasowych	260	200	-
Teren wokół Areny	74 000	-	-
Foyer poziom A	5600	-	-
Foyer poziom B	2400	-	-
Foyer poziom C	1800	-	-
Backstage	3000	-	-

Noclegi: -

Pokoje: -

Parking: 1300



Arena Kraków S.A.
ul. Stanisława Lema 7, 31-571 Kraków
tel.: +48 12 349 11 38

Kraków



KRAKÓW
CONGRESS
CENTRE



icekrakow.pl



WYJĄTKOWA PRZESTRZEŃ DLA BIZNESU I EVENTÓW

Superauto.pl Stadion Śląski to ikona polskiego sportu i wydarzeń na najwyższym poziomie. Legendarny Kocioł Czarownic łączy w sobie kępcę areny lekkoatletycznej, spektakularnej sceny koncertowej oraz nowoczesnego stadionu piłkarskiego. To miejsce, w którym prestiż spotyka się z emocjami, a biznes z kulturą i sportem w skali ogólnopolskiej i międzynarodowej.

Obiekt dysponuje nowoczesnym centrum konferencyjno-biznesowym, obejmującym 7 przestronnych sal konferencyjnych, 2 sale wielofunkcyjne oraz 25 łóż VIP z widokiem na murawę stadionu.

Superauto.pl Stadion Śląski to idealna przestrzeń do organizacji konferencji, szkoleń, targów, spotkań biznesowych i eventów firmowych, gwarantująca profesjonalną obsługę, nowoczesne zaplecze oraz niezapomnianą oprawę każdego wydarzenia.



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Sala konferencyjna 1	308	180	80
Sala konferencyjna 2	286	180	80
Sala konferencyjna 3	245	180	80
Sala konferencyjna 4	266	180	80
Sala konferencyjna 5	86	80	-
Sala konferencyjna 6	306	120	-
Sala konferencyjna 7	695	280	300
Sala wielofunkcyjna 8	706	400	300
Sala wielofunkcyjna 9	306	200	100
Łoża VIP duża	83	30	-
Łoża VIP mała x25	34	16	-

Noclegi: - Pokoje: - Parking: 1000



Superauto.pl Stadion Śląski
 ul. Katowicka 10, 41-500 Chorzów
 tel.: +48 32 479 72 00
 biznes@stadioslaski.pl
 www.facebook.com/SuperautoStadionSlaski



TWOJE WYDARZENIE NA PGE NARODOWYM

Postaw na prestiż i gwarancję jakości potwierdzoną 13-letnim doświadczeniem w branży eventowo-rozrywkowej. PGE Narodowy to także wybór setek organizatorów wydarzeń biznesowych, takich jak targi, konferencje czy wystawy. Ponad 50 000 m² przestrzeni pozwoli na idealne dopasowanie możliwości obiektu do potrzeb zarówno Twoich, jak i Twoich gości.

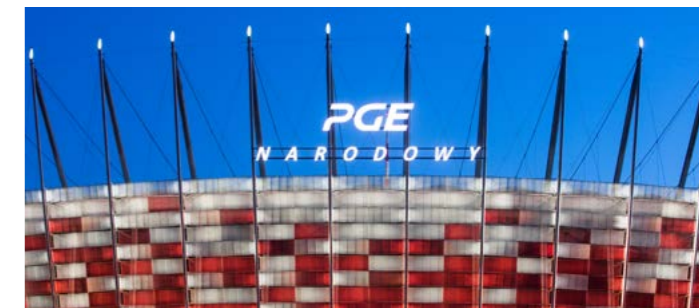
Niech Twój event dołączy do listy najchętniej uczęszczanych ogólnopolskich, a także międzynarodowych wydarzeń B2B. Świetnie skomunikowana lokalizacja z ogólnodostępnym parkingiem w bliskim sąsiedztwie centrum to zaledwie wstęp do mnogich możliwości, jakie oferuje największe w Polsce centrum konferencyjno-kongresowe.

Skontaktuj się z nami już dziś i wspólnie wypracujemy najlepsze z możliwych rozwiązań dla Twojego wydarzenia!



SALA nazwa	POWIERZCHNIA m ²	KONFERENCJA miejsca	BANKIET miejsca
Biznes Klub	3200	1000	950
Galeria	3200	1000	760
Centrum Konferencyjne z foyer	4264	2020	1260
Łoża Platynowa	330	120	100
Łoża Biała	84	35	36
Łoża VIP standardowa	42	25	12
La Cantine	950	500	300
Centrum Medialne	2680	690	670
Sala Kinowa	350	178	-
Płyta stadionu	12 500	us, indywidualne	us, indywidualne

Noclegi: - Pokoje: - Parking: 4265



PGE Narodowy
 Al. Ks. J. Poniatowskiego 1, 03-901 Warszawa
 tel.: +48 22 295 95 55
 sprzedaz@2012plus.pl



- » szkolenia i konferencje
- » spotkania firmowe i jubileusze
- » bale i bankiety, wydarzenia specjalne

Głęboko pod ziemią, lecz na **najwyższym poziomie!**

Zorganizuj event w niezwykłej solnej scenerii.

www.kopalnia.pl/imprezy

POBIERZ
KATALOG



Eventy w Kopalni Soli „Wieliczka”

Urzekające wnętrza solnych podziemi, to wymarzona sceneria dla zorganizowania szkolenia, konferencji czy firmowej uroczystości.

Oferujemy

- » sale na kameralne spotkanie 40 osób, czy bal do 700 gości
- » sprzęt multimedialny, nagłośnieniowy, szatnia, zaplecze gastronomiczne
- » opcja doposażenia w oświetlenie efektowe lub sceniczne
- » sale położone są poza szlakami turystycznymi, gwarantujemy spokój i prywatność
- » możliwość zorganizowania zwiedzania Kopalni w dniu eventu

Na spotkania biznesowe i rodzinne polecamy również kameralny **Hotel Grand Sal******. Obiekt położony w sąsiedztwie Kopalni, pośród parkowej zieleni jest idealny na odpoczynek dla uczestników wydarzeń organizowanych w Kopalni.



Skontaktuj się z nami:
Dział Sprzedaży
Organizacja Imprez

+48 12 278 73 92
+48 12 278 73 72
+48 12 278 73 93
imprezy@kopalnia.pl



Sztolnia
Królowa
Luiza



Kopalnia
Guido



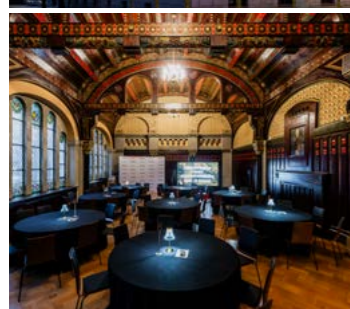
Muzeum
Górnictwa
Węglowego
w Zabrzu

EVENTY NA POZIOMIE!

Wyjątkowe przestrzenie eventowe w sercu Śląska – zorganizuj wydarzenie na najwyższym poziomie!

Muzeum Górnictwa Węglowego w Zabrzu to idealne miejsce na organizację wyjątkowych wydarzeń, które pozostaną na długo w pamięci Twoich gości. Nasze przestrzenie naziemne oraz podziemne łączą niepowtarzalny klimat industrialny z nowoczesnymi rozwiązaniami oraz unikalną atmosferą historyczną, co czyni je doskonałym wyborem na wszelkiego rodzaju eventy – od prestiżowych konferencji, przez eleganckie bankiety, aż po integracyjne imprezy plenerowe i festiwale.

Dysponujemy różnorodnymi salami eventowymi i przestrzeniami plenerowymi, które spełnią oczekiwania najbardziej wymagających klientów. Każda z naszych przestrzeni oferuje szerokie możliwości aranżacji oraz profesjonalną obsługę, zapewniając komfort i niezapomniane wrażenia wszystkim uczestnikom.



Kopalnia Soli Bochnia

Głębsza atmosfera wydarzeń



kopalnia-bochnia.pl

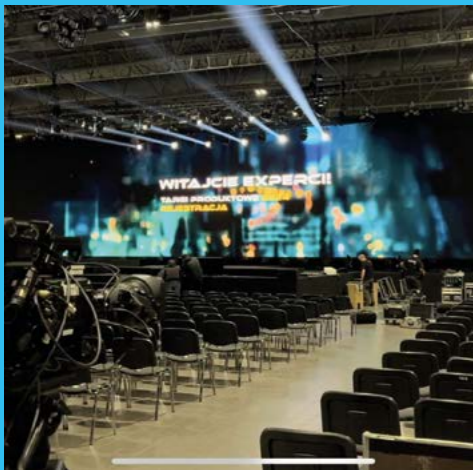
Kopalnia Guido
ul. 3 Maja 93, 41-800 Zabrze
Sztolnia Królowa Luiza
ul. Wolności 408, 41-800 Zabrze
tel.: +48 32 630 30 91
eventy@muzeumgornictwa.pl



event
katalog
plus

2026
2027





WARTOŚĆ SPOTKAŃ

Szanowni Państwo,

Po raz kolejny mamy przyjemność i zaszczyt zaprezentować Państwu kolejną edycję Event Katalog Plus. Na jego łamach świadomie poszerzamy perspektywę, dzięki której branża spotkań może być postrzegana pełniej – nie tylko przez pryzmat realizacji, lecz także ludzi, decyzji i procesów stojących za eventami. Tegoroczna edycja stanowi jakościowe uzupełnienie i jednocześnie odskocznię od tematów, które na co dzień definiują rytm branży, kierując uwagę również na to, co często pozostaje poza pierwszym planem, a realnie wpływa na kształt wydarzeń.

Zapraszamy Państwa do spojrzenia na event oczami nie tylko naszej Redakcji, lecz przede wszystkim naszych rozmówców. Władysław Grochowski opowiada o sile tkwiącej w różnorodności i przekonuje, że to, co z pozoru wydaje się słabe, może nieść w sobie realną wartość. Beata Tadla w rozmowie o swojej karierze, życiu i postrzeganiu kierunku rozwoju mediów dzieli się spostrzeżeniami na temat roli człowieka w pracy dziennikarza oraz mówi o wyzwaniach, które na swojej drodze zawodowej uznała za najbardziej wymagające. To perspektywy, które porządkują obraz rzeczywistości i pozwalają trafniej odczytywać kierunek zmian w komunikacji i relacjach.

Te i inne poruszane tematy tworzą spójną całość, pokazując jednoznacznie, że w dobie popularyzacji sztucznej inteligencji wartość spotkania z drugim człowiekiem jest większa niż kiedykolwiek wcześniej.

Porady specjalistów, wciągające rozmowy, zakulisowe anegdoty, a przede wszystkim różnorodność spojrzeń, która pozwala lepiej dostrzec detale naszej eventowej rzeczywistości. To właśnie Event Katalog Plus w pełnej krasie.

Serdecznie zapraszam do lektury!

Piotr Górny



KOMPLEKSOWA OBSŁUGA TECHNICZNA TWOJEGO WYDARZENIA

+48 515 758 417
MARKETING@EMGEVENTS.PL
WWW.EMGEVENTS.PL

WYDAWCA:
Event Polska
ul. Warszawska 40/2A
40-008 Katowice
tel.: +48 692 679 830

redakcja@eventpolska.biz
www.eventpolska.biz

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY:
Adam Żmuda
a.zmuda@eventpolska.biz

REDAKTOR NACZELNY:
Piotr Górny
piotr@eventkatalog.pl

PROJECT MANAGER:
Sandra Domagała
sandra@eventkatalog.pl

MARKETING MANAGER:
Iga Starko
iga@eventkatalog.pl

BRAND MANAGER:
Martyna Kajetan
martyna@eventkatalog.pl

WSPÓŁPRACA:
Agencja Power Sp. z o.o.

Partnerzy wydania:



WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE: Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za formę i treść zamieszczonych w katalogu reklam i ogłoszeń.



Z PERSPEKTYWY EKSPERTA

- 6-9 Kierunki rozwoju branży eventowej w perspektywie prof. Krzysztofa Celucha [Krzysztof Celuch, Celuch Consulting]
- 10-11 Inwestycja w relacje – świadome decyzje o wyjazdach integracyjnych i motywacyjnych [Karol Wagner, Dyrektor Operacyjny DOMS Sp. z o.o.]
- 12-14 Branża eventowa AIAIAI [Michał Kibil, Partner Zarządzający Kancelarii DGTL Kibil Piecuch i Wspólnicy]

TRENDY W USŁUGACH

- 16-17 Prognozy eventowe i incentive Travel Power – przyszłość oparta na relacjach [Agencja POWER]
- 18-19 Agencja POWER
- 20-21 Design, który rozbudza emocje. Trendy w usługach wynajmu mebli eventowych [Colors of Design]
- 22 Pan Prowadzący. Konferansjer z pasją [Good Word, Tomasz Więcek]

TRENDY W OBIEKTACH

- 24-25 Expo Łódź. Nowoczesna przestrzeń w mieście coraz większych możliwości [Expo Łódź]
- 26-27 Hotele JWC, od Krynicy-Zdrój po Szczecin [Hotele JWC]
- 28-29 Hotel Arche Krakowska – biznes, który ma charakter [Arche Krakowska]
- 30-31 Belmonte Hotel Krynica-Zdrój - prestiż zapisany w architekturze [Hotel Belmonte]
- 32-33 Eventy z widokiem - wyjątkowe przestrzenie w ośrodkach Grupy Pingwina [Grupa Pingwina]
- 34-35 „Relacje to podstawa”. Sztuka łączenia ludzi i ich potrzeb oczami Blue Mountain Resort w Szklarskiej Porębie [Blue Mountain Resort]
- 36-37 Hotel Bania Thermal & Ski. Infrastruktura, która nie wymaga improwizacji [Hotel Bania]
- 38-39 Radisson Blu Sopot – miejsce, w którym niemożliwe nie istnieje [Radisson Blu Sopot]
- 40-41 Pałac Romantyczny. Event w miejscu z historią [Pałac Romantyczny]

MIASTO OTWARTE NA EVENT

- 44-45 Łódź na drodze do zrównoważonej turystyki MICE [Łódź Convention Bureau]
- 48-49 Gdańsk – ważny gracz na polskim rynku MICE [Visit Gdansk]
- 50-51 Toruń. Scenografia dla wydarzeń wielkiego formatu MICE [Urząd Miasta Torunia]
- 52-53 Polska stawia na neuroinkluzywność: DEI w wydarzeniach kluczem do międzynarodowej przewagi konkurencyjnej [Poland Convention Bureau]
- 54 Świętokrzyskie w rytmie słow [Świętokrzyskie Convention Bureau]

ZRZESZENI - ORGANIZACJE BRANŻOWE

- 56 Stowarzyszenie Branży Eventowej [SBE]
- 57 Stowarzyszenie Konferencje i Kongresy w Polsce [SKKP]
- 58 Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel [SOIT]

VIP ROOM

- 60-63 „Uwielbiam być zachwycona”. Beata Tadla w rozmowie o życiu, mediach i eventach [Beata Tadla]
- 64-67 Siła tkwi w różnorodności! [Władysław Grochowski]

EVENTOWE MOŻLIWOŚCI

- 2, 73 EMG Events
- 70-71 „Sztuka bycia” bez dubli, czyli sceniczna twarz rozmowy. Nowy format wydarzeń [Dagmara Chmielewska]
- 75 ManuarTE
- 76 Convention Bureau Wrocław

WYDARZENIA

- 45-46 Effect MICE Festival
- 78-79 Forum Branży Eventowej

Z PERSPEKTYWY EKSPERTA

Perspektywa eksperta pozwala wyjść poza deklaracje i spojrzeć na branżę eventową przez pryzmat realnych decyzji, konsekwencji i długofalowych efektów. To miejsce, w którym doświadczenie spotyka się z analizą, a intuicja z twardymi danymi.

Zapraszamy do lektury tekstów, które porządkują kluczowe kierunki rozwoju, podważają utarte schematy i stawiają konkretne pytania – o sens inwestycji, rolę technologii oraz znaczenie relacji w świecie eventów.

KIERUNKI ROZWOJU BRANŻY EVENTOWEJ W PERSPEKTYWIE PROF. KRZYSZTOFA CELUCHA

Event nie zwalnia, bowiem otaczający nas świat w dobie popandemicznej rzeczywistości wciąż pozostaje w rozpędzie, który trwa od kilku lat. Rozwój branży koncentruje się dziś wokół „niewidzialnej” technologii, coraz mocniej odciskającej swoje piętno na realiach, w których funkcjonujemy. Z drugiej strony rośnie potrzeba autentyczności – dobra coraz bardziej deficytowego, a przez to zyskującego realną wartość. Otaczający nas świat stoi przed wieloma wyzwaniem, które niczym w lustrze odbijają się również w branży eventowej.

ŹRÓDŁO:
Celuch Consulting



Krzysztof Celuch

Hiperpersonalizacja

Hiperpersonalizacja wykracza dziś daleko poza uprzejme gesty czy powitalne komunikaty. Oznacza projektowanie doświadczeń równie unikalnych jak odcisk palca gościa i staje się warunkiem rozwoju, a nie dodatkiem wizerunkowym. Napędzana przez zaawansowaną analitykę danych i sztuczną inteligencję, zastępuje model „jedna usługa dla wszystkich” predykcją potrzeb – często zanim zostaną one wyrażone.

W hotelach i obiektach eventowych AI tworzy cyfrowy profil gościa, analizując zachowania rezerwacyjne, dane transakcyjne oraz kontekst zewnętrzny. Technologia działa w tle, eliminując tarcie i automatyzując decyzje, od check-outu po ofertę gastronomiczną.

Smartfon staje się centrum zarządzania pobytem, a aplikacja – osobistym concierge. Efektem jest nie tylko wyższy komfort i poczucie zauważania i spełnienia, lecz także wzrost przychodów, lojalność oparta na emocjach oraz skuteczniejsze uniezależnianie się od pośredników rezerwacyjnych.

Różnorodność i integracja (D&I)

Badania potwierdzają, że zespoły o wysokiej różnorodności i realnej integracji osiągają lepsze wyniki biznesowe. Zderzenie perspektyw kulturowych, pokoleniowych i kompetencyjnych ogranicza groupthink i sprzyja trafniejszym decyzjom, kluczowym w dynamicznej branży eventowej i hotelarskiej. D&I przestaje być kwestią etyczną, a staje się imperatywem strategicznym.

W warunkach wysokiej rotacji kadr kultura włączenia zwiększa zaangażowanie i retencję, obniżając koszty rekrutacji. Skuteczna implementacja wymaga inkluzywnej rekrutacji, szkoleń z uprzedzeń oraz mierzenia integracji poprzez wskaźniki retencji i awansów.

Tradycja w transformacji

W obliczu globalizacji sektor turystyki i gościnności odchodzi od masowych formatów na rzecz autentyczności i „poczucia miejsca”. Goście oczekują dziś nie rekonstrukcji przeszłości, lecz połączenia lokalnego dziedzictwa z nowoczesnym komfor-



tem i technologią. Regionalna kultura, rzemiosło i gastronomia stają się kluczowym aktywem marki, uzasadniającym premię cenową. Technologia nie maskuje tradycji, lecz ją wzmacnia, a autentyczność wsparta storytellingiem i zrównoważeniem buduje lojalność i długoterminową odporność marki.

Ruchy biometryczne

Wraz ze wzrostem znaczenia emocjonalnej jakości doświadczeń rośnie oczekiwanie „niewidzialnej” logistyki. Odprawy, kontrole i check-in są dziś postrzegane jako koszt, który branża turystyczna i hotelarska eliminuje dzięki biometrii i AI. Rozpoznanie twarzy skraca ścieżkę klienta do minimum, podnosząc komfort i płynność obsługi. Kluczowy pozostaje sposób przetwarzania danych: informacje biometryczne są tokenizowane, szyfro-

wane i przechowywane wyłącznie zgodnie z regulacjami. Biometria staje się elementem dyskretnego luksusu, wzmacniając personalizację i lojalność, ale wymaga pełnej transparentności i świadomej zgody klientów.

Obywatele chmury

Kolejny etap ewolucji podróżowania to eliminacja barier finansowych. Cyfrowy, mobilny turysta oczekuje dziś pełnej niezależności płatniczej. Trend „Obywatele Chmury” odpowiada na potrzebę natychmiastowych, globalnych transakcji bez opóźnień bankowych, kosztów przewalutowania i zamkniętych programów lojalnościowych. Blockchain i waluty cyfrowe wprowadzają nową płynność finansową, obniżając koszty transakcyjne i usprawniając przepływy pieniężne. Lojalność

przekształca się w zbywalne aktywa (tokeny, NFT), a smart kontrakty i DAO redefiniują relację klient-marka, przenosząc kontrolę nad wartością bezpośrednio w ręce konsumenta.

Kryzys zdrowotny

Po dekadzie intensywnej cyfryzacji sektor turystyki i spotkań mierzy się z jej ukrytym kosztem – kryzysem zdrowotnym. Luksus redefiniuje się jako kontrola nad zdrowiem, energią i czasem, a podróżni zmagają się z cyfrową zależnością, przeciążeniem informacyjnym i wypaleniem.

W odpowiedzi turystyka przechodzi od pasywnego relaksu do aktywnej profilaktyki. Wellness as a Service, obejmujące personalizację snu, Food as Pharmacy i digital detox,



staje się kluczowym źródłem wartości. Hotele i MICE ewoluują w azyle regeneracji, gdzie zdrowie i spokój budują nową przewagę konkurencyjną.

Społeczne nierówności

Inflacja i niestabilność gospodarcza pogłębiają nierówności w dostępie do podróżowania, wzmacniane przez algokrację, w której algorytmy różnicują ceny, obsługę i status klientów. Powstają dwa rynki: beztarciowy luksus dla uprzywilejowanych oraz czasochłonny standard dla pozostałych, co prowadzi do cyfrowej segregacji.

Odpowiedzią branży muszą być: etyczna wycena, transparentność, przeciwdziałanie dyskryminacji algorytmicznej oraz inkluzywne modele ESG budujące zaufanie i długoterminową rentowność.

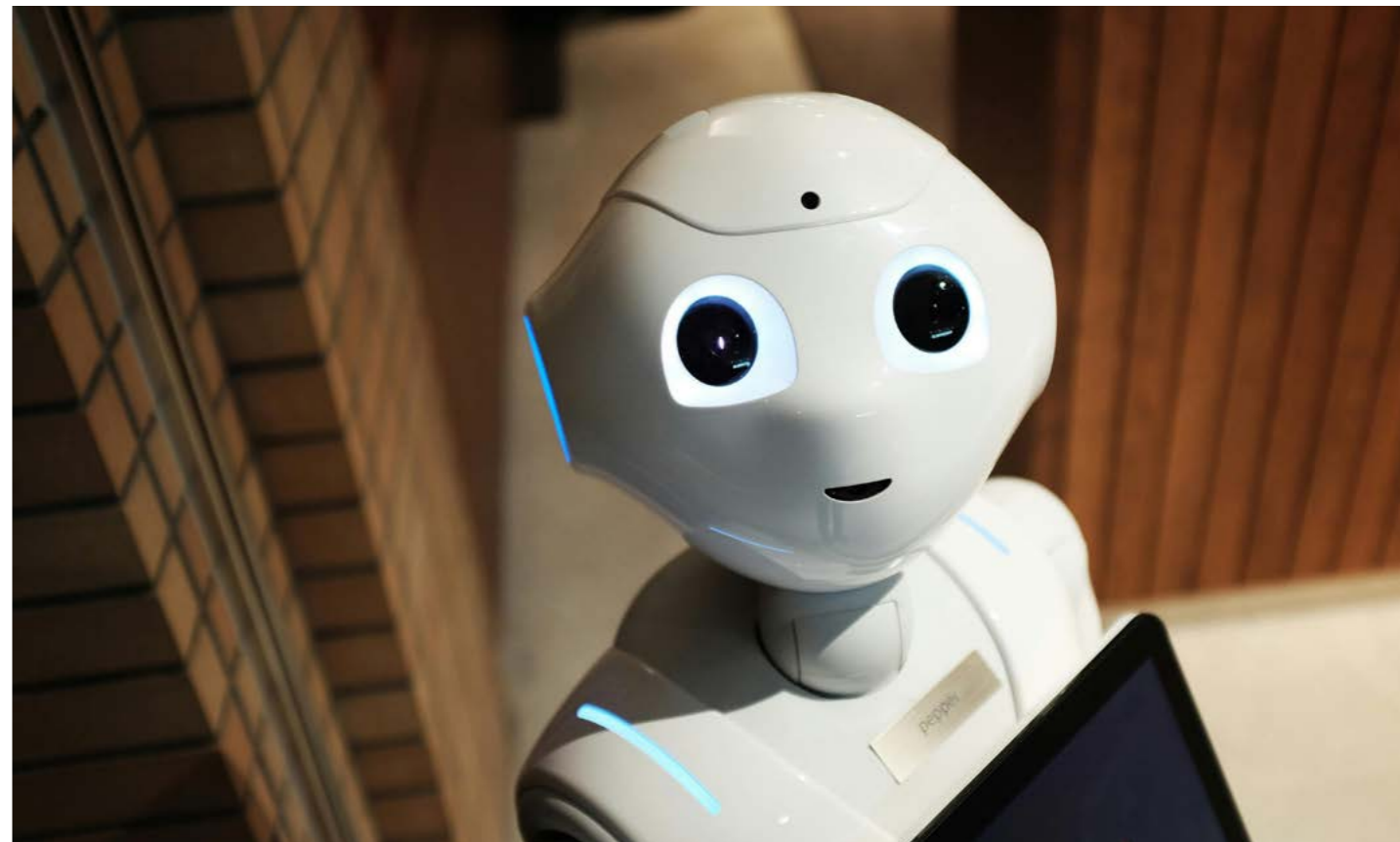
Zrównoważony świat

O ile wcześniejsze trendy koncentrowały się na etyce cyfrowej i społecznej, dziś kluczowym wyzwaniem branży spotkań staje się rezyliencja środowiskowa. Turystyka i MICE działają w ekosystemach, które są jednocześnie ich siłą i źródłem ryzyka.

Zmiany klimatu, kryzys wodny i niestabilność dostaw wymuszają przejście od pasywnego ESG do aktywnego budowania odporności. Zarządzanie wodą, regeneracja przyrody i lokalne, cyrkularne łańcuchy stają się inwestycją w stabilność i długoterminową rentowność.

Perspektywa konfliktów

Budowanie rezyliencji środowiskowej nie wystarczy już branży spotkań. Globalna niestabilność geopolityczna, wojny handlowe, cyberataki i dezinformacja bezpośrednio uderzają w kluczowe fundamenty turystyki: zaufanie, reputację i ciągłość operacyjną. Sektor staje się „miękkim celem” konfliktów hybrydowych – od fałszywych



recenzji i masowych anulacji po ataki na systemy rezerwacyjne i dane gości. Odpowiedzią musi być rezyliencja 360°: dywersyfikacja i skracanie łańcuchów dostaw, lokalne zabezpieczenie zasobów, cyberbezpieczeństwo typu zero-trust oraz gotowość na kryzysy reputacyjne.

Odporność cyfrowa i geopolityczna staje się dziś kluczowym warunkiem stabilności branży spotkań.

Globalne AI

Sztuczna inteligencja stała się kluczową, wszechobecną warstwą napędzającą turystykę, automatyzując procesy i zarządzanie ryzykiem. Jej potęgą generuje jednak największe nierówności w historii branży: globalni giganci posiadają 80-90% danych

transakcyjnych, co pozwala im na predykcijną kontrolę cen, personalizację i minimalizację ryzyka. Małe firmy toną w nadmiarze danych i braku dostępu do zaawansowanych modeli, co prowadzi do kognitywnej przepaści.

AI powiela uprzedzenia historyczne, a ryzyko „halucynacji” generatywnych modeli zagraża operacjom i zaufaniu klientów. Rozwiązaniem są branżowe konsorcja danych i otwarte standardy, które pozwalają MSP skutecznie korzystać z technologii i zachować konkurencyjność.

Raport eksperta pokazuje, że przyszłość turystyki, hotelarstwa i sektora spotkań kształtują jednocześnie technologia, zdrowie, autentyczność i nowe modele wartości, redefiniując luksus, efektyw-

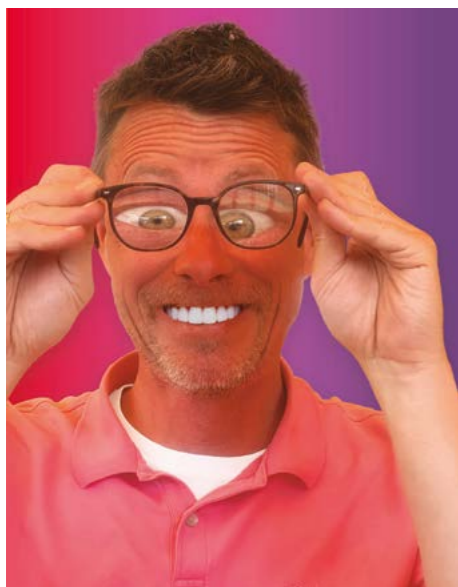
ność i relację z gościem. Konkurencyjność branży zależy dziś od zdolności łączenia AI, wellbeing, lokalnej tożsamości i etycznego zarządzania danymi w spójną, odporną strategię rozwoju.

C E L U C H
C O N S U L T I N G

INWESTYCJA W RELACJE – ŚWIADOME DECYZJE O WYJAZDACH INTEGRACYJNYCH I MOTYWACYJNYCH

W branży MICE wciąż zbyt często traktujemy eventy jak koszt, a nie inwestycję. Tymczasem dobrze zaplanowany wyjazd potrafi mieć swoje ROI, realny, policzalny zwrot, który można wpisać w bilans firmy. Wystarczy tylko zmienić sposób myślenia - z wydawania na lokowanie.

AUTOR:
Karol Wagner



Karol Wagner
Dyrektor Operacyjny
DOMS Sp. z o.o.

Widzi sedno sprawy i wgrza się w problem. Od 26 lat działa w branży, z radością podejmując się „misji ratunkowych” w sektorze HORECA i tworząc autorskie kreacje bytów świata Gościnności. Ekspert turystyczny, praktyk na froncie.

„W dzisiejszym dynamicznym środowisku biznesowym budowanie silnych zespołów i motywowanie kluczowych partnerów handlowych staje się fundamentem trwałego sukcesu...”

Bla, bla, bla... tak właśnie próbuje budować dramaturgię tego spektakularnego tekstu AI...

Tym samym porzucę sztuczną inteligencję i użyję własnej (oby się udało) oraz doświadczenia i wiedzy praktyków. Będąc od 26 lat w branży, wiem, że wyżej wskazana przez AI „dynamika” nie jest „dzisiejsza” (czyt. chwilowa) tylko stała zarówno w biznesie, jako ukonstytuowany dawno świat VUCA czy BANI, jak i w branży MICE. A pytanie, czy wyjazdy to tylko sposób na „zafakturowanie alkoholu”, czy faktycznie policzalnie amortyzują się w bilansie i zwiększają EBIT-ę, zadawali sobie już w latach 60. korporacyjni pionierzy zza oceanu.

Świadome decyzje zamiast automatyzmu

Nie ma sensu wyważać tych drzwi, choć nie stoją one otworem, a jedynie są lekko uchylone, a tłum nie zawsze chce za nie zajrzeć. Wystarczy lekko je pchnąć, by świadomie decydować nie tylko o samych wydarzeniach, ale i o uruchamianych na nie budżetach. Tak, jak nie mamy (mam nadzieję) problemu z obliczaniem ROI ze szkoleń czy konferencji, że przywołam już lekko sfatygowaną metodologię Kirkpatricka czy nowszą Phillipsa, tak, jak donoszą branżowe media, wciąż jednym z top 3 powodów blokujących decydentów w MICE jest brak możliwości zmierzenia efektu, czyli zwrotu z inwestycji. Profesjonalny dostawca usług potrafi nie tylko kompleksowo zorganizować unikatowe wydarzenie, zdjąć ze zleceniodawcy dyskomfort współpracy z wieloma podwykonawcami,

zainspirować trendami i rozwiązaniami, zbudować agendę czy rozliczyć wszystko jedną fakturą, ale również - wchodząc w meta serwis - wziąć współodpowiedzialność finansową za decyzję i jej sukces, również ten ekonomiczny. Powinien też umieć obronić zasadność finansową organizacji wydarzenia.

Win-win to nie zawsze wygrana

Wśród wielu metod negocjacji wydarzenia w hotelu - od tych czysto cenowych (bywa, że poniżej progu opłacalności obiektu, bo „konkurencja zbiła”), po dokładanie gratisów typu value-added (sala, apartament dla VIP-a itp.) czy inne benefity w duchu win-win, mało kto negocjuje na korzyść kontrahenta, czyli zleceniodawcy eventu. A przecież to nie jest wcale trudne. Niewiele obiektów potrafi obronić lokację imprezy u siebie, pokazując twarde dane o zwrocie z inwestycji. A przecież MICE to biznes. Biznes to wkład i zwrot, który ma być powiększony. Idąc do banku, nie pytamy na początku o rabat na prowadzenie konta, najpierw patrzymy na oprocentowanie! Dlaczego więc przy organizacji spotkań, szkoleń, konferencji czy wyjazdów motywacyjnych miałoby być inaczej?

Klient - inwestor nieświadomy

Często jednak problem leży po stronie samego „chcęgo” założyciela lokaty - klienta. Nie wie, że może ją założyć, nie wie po co ją zakładać, albo myli cele. Lokatę zakłada się dla procentu, a nie dla przyjemności siedzenia w banku (choć to może być interesującą wartością dodaną). Tak samo w MICE: robimy biznes, do którego potrzebujemy spotkania zarządu, integracji załogi, szkolenia pracowników czy pozyskania nowej wiedzy. Płacimy za to, co jest naszym wkładem, i oczekujemy zwrotu z nadstatkiem,



rekompensującego - jak to w ekonomii - ryzyko inwestycyjne. Zwiększymy wartość wkładu o tyle chętniej, o ile proces będzie prosty, komfortowy, szybki i policzalny. W przypadku wydarzeń oznacza to, że środki przez nie skonsumowane w określonym czasie i wartości wrócą do inwestora lub organizatora, tzn. lokata zostanie rozwiązana, a obiecany procent nadstatku wypłacony.

Świadomy organizator na białym koniu

Wciąż mamy do czynienia z podmiotami, które organizują wydarzenia na oślep: „bo konkurencja robi”, „bo pracownikom obiecano”, „bo został budżet”, a nawet „bo zawsze tak było”. I tu wkracza świadomy organizator, parafrazując klasyka, z pytaniem: „Co chcesz w życiu zrobić?”, czyli - Jaki Państwo macie cel? Czasem to ciężka praca, priorytetowo nad wydobyciem tego celu lub wręcz jego wskazaniem. Wtórnie w oparciu o doświadczenie, następuje zdefiniowanie KPI, a następnie dobranie warsztatu pomiarowego, który pozwala pokazać realne „oprocentowanie” lokaty, a często także czas jej trwania.

Przykład z życia - ROI w praktyce

Firma zgłosiła się do hotelu z zapytaniem o imprezę integracyjną. W trakcie przygotowania zaproszenia klient wskazał na outdoor „tylko taki, żeby był na fakturze”, bo „trzeba, żeby była integracja”, ale kluczowe było bogactwo bufetu - obiecano to zespołowi. W rozmowie okazało się,

że ekipa i tak się nie lubi, integracje „nigdy się nie udają”, a uczestnicy w nich maksymalnie 60% załogi. To dało asumpt do dalszej dyskusji, w której wyszło na jaw, że dział księgowy nie rozmawia z handlowcami, a Ci z kolei mają (delikatnie mówiąc) „kosę” z magazynem... W tym przypadku presja na imprezę wyszła od części załogi, jednak wydarzenie w proponowanym kształcie nie tylko nie integrowało, ale wręcz pogłębiłoby konflikty. W trakcie rozmów ujawniło się, że przez nieporozumienia między „pechowcami” a magazynem nie poszło zamówienie do kluczowego odbiorcy, a firma straciła zlecenie na 12 tys. zł samej marży. W innym przypadku zdolny handlowiec odszedł, bo jego praca była permanentnie kwestionowana przez księgowość, mimo że realne wyniki i efektywność były wysokie. Koszt utraty tego pracownika (rekrutacja, wdrożenie, szkolenie) - ok. 35 tys. zł.

ROI z integracji - liczby nie kłamią

Wtedy, cały na biało, wchodzi ROI z integracji, czyli event nastawiony na wzajemne poznanie, budowanie relacji opartych na szacunku i zrozumieniu wzajemnych ról. Nie „quady czy paintball”, lecz świadomie zaprojektowaną zabawę interdyscyplinarną, w której księgowka odkrywa, że handlowiec nie jest malwersantem, a on rozumie, że „formalności” działają na jego korzyść. Basia i Igor, do tej pory z różnych światów, nie zaczynają się od razu lubić (to nie świat idealny), ale zaczynają się widzieć, a nie nienawidzić, komunikować po wzajemnym rozpoznaniu

osobowości, ufać - choćby w wąskim zakresie zawodowej odpowiedzialności. Z kolei ten sam Igor łapie, że Andrzej z magazynu to spoko gość, tylko faktycznie nie wypracowali klucza komunikacyjnego (mówią innymi odmianami gwary branżowej). Po wspólnym wieczorze obaj widzą, że „na cito” to nie obraźliwy zwrot odbierający Andrzejowi męskość, tylko błaganie o pilne spakowanie palety na rampie.

Koszt takiego outdooru: 20 tys. zł. Brak odejść w ciągu 12 miesięcy: oszczędność min. 35 tys. zł, a wysłany w terminie towar kolejne 12 tys. zł. Czysty zysk z inwestycji: 27 tys. zł, czyli - podręcznikowo wręcz w widełkach zwrotu 1,3 do 2,5 według badań Incentive Research Foundation.

Lokata, która zawsze procentuje

Oto prosty, policzalny ROI z integracji, oparty na faktycznych potrzebach i łatwo uchwytanych KPI-ach, absolutnie adaptowalny dla całego, szerokiego portfolio MICE. Oczywiście uproszczony, ale za to autentyczny.

Kto zatem chciałby założyć dobrze oprocentowaną lokatę terminową w miejsce nieświadomego wydawania pieniędzy w błoto pod quadami? Nie żeby mi te głośno, brudne i zbyt drogie maszyny coś zrobiły, ale znajduję mnóstwo atrakcyjniejszych form integracji...

Oczywiście, jak w każdej inwestycji, także w MICE istnieje break even point - moment, w którym nakład przestaje przynosić proporcjonalny zwrot, dlatego kluczem jest nie wysokość budżetu (i tu niestety minus dla nas, hotelarzy), a jego świadome ulokowanie, tak by każda wydana złotówka pracowała na relacje i zysk.

Jeśli więc inwestujesz w relacje - rób to jak finansista, mierz jak analityk, a projektuj jak człowiek od emocji. Bo dobrze zaplanowany event to lokata, która zawsze procentuje.

Zapraszamy do naszego „banku relacji”. Nie potrzebujesz KNF, by ulokować budżet z zyskiem, bo twoja inwestycja to nasz wspólny sukces.

BRANŻO EVENTOWA AIAIAI

Szeroka oferta narzędzi AI coraz mocniej skłania przedsiębiorców i menedżerów do zakupu licencji i wdrażania rozwiązań z zakresu sztucznej inteligencji w ich zespołach. W dobie powszechnego przekazywania AI kolejnych zadań trzeba zachować czujność. Jak wdrożyć te narzędzia i się nie rozczarować? Lektura tego artykułu może przynieść odpowiedź na to pytanie.

AUTOR:
Michał Kibil



Michał Kibil
Partner Zarządzający kancelarii DGTL Kibil Piecuch i Wspólnicy. Specjalista w obszarze prawa branży eventowej, ochrony danych osobowych, prawa IT i nowych technologii, praw autorskich oraz prawa HR. Od kilkunastu lat aktywnie wspierający podmioty z branży MICE.

Od FOMO do wdrażania AI

W eventach chodzi tak naprawdę tylko o ludzi. O ich interakcje, zaskakiwanie ich oraz zarządzanie ich emocjami. To od odbioru ludzi zależy powodzenie lub niepowodzenie eventu. Po drugiej organizatorzy, dzięki swojemu doświadczeniu, instynktowi i kreatywności, od lat starają się wywoływać w odbiorcach te emocje.

Pomimo tego ludzkiego charakteru branży, dzisiaj, coraz częściej, podczas naszych rozważań o kierunkach rozwoju biznesu zamiast rozmawiać o ludziach, mówimy: „Musimy coś zrobić z AI”. Najczęściej nie dlatego, że wiemy co, nie dlatego, że wiemy po co, tylko dlatego, że wszyscy już to robią. To nie jest strategia. To jest FOMO (fear of missing out).

I właśnie ono (FOMO) – nieszczęśliwie – staje się głównym motorem wdrażania AI w branży MICE. Presja nie przychodzi z naszych wewnętrznych analiz i starannie przygotowanie roadmapy automatyzacji, tylko z porównań, że nasza konkurencja już z AI korzysta, z atakujących nas z każdej strony reklam o nowych innowacyjnych rozwiązaniach, które pozwolą nam działać szybciej, taniej i efektywniej (oraz rozwiążą każdy nasz problem) oraz poczucia, że technologia będzie uniwersalnym remedium, aby zarabiać więcej i płacić mniej. Nagle nie chodzi już o to, czy coś działa i czy naprawdę przyniesie nam wartość, tylko o to, abyśmy nie zostali w tyle.

Nie jest to przestroga, żeby z AI nie korzystać (biorąc pod uwagę jej tempo rozwoju raczej nie mamy wyjścia) tylko, aby ze sztucznej inteligencji korzystać rozsądnie, podejmując decyzje oparte na faktach, a nie na emocjach.

Dzisiaj właściwie każdy element naszej działalności ma już swoją gotową, technologiczną odpowiedź. AI potrafi zaproponować scenariusz wydarzenia, przygotować komunikację, wygenerować grafiki i prezentacje, połączyć uczestników, poprowadzić z nimi rozmowę przez chatboty, zasugerować ceny biletów, przewidzieć frekwencję,

a nawet podpowiedzieć, jak ustawić przestrzeń. To, co jeszcze chwilę temu wymagało doświadczenia i czasu, dziś dostępne jest na wyciągnięcie ręki. Problem polega na tym, że wraz ze spadkiem bariery wejścia spadła też potrzeba zadawania pytań o sensowność, racjonalność i cel wdrażania technologii.

Magia zadawania odpowiednich pytań

Na początku zastanówmy się co tak naprawdę powinniśmy próbować poprawić w naszej organizacji – co możemy robić lepiej. Rozważmy, czy naszym problemem jest nieefektywny networking, niedopasowana komunikacja, brak mierzalności eventów, przeciążenie naszych zespołów, brak dotarcia do klientów, a może zbyt wysokie koszty organizacyjne uniemożliwiające nam konkurencyjność.

Gdy już wiemy, gdzie są problemy, zastanówmy się, czy są to problemy, które można i należy rozwiązywać technologią. Nie każdy proces wymaga automatyzacji. W branży eventowej duża część wartości wynika z ludzkiego elementu – relacji, spontaniczności i improwizacji – a próba jego „usprawnienia” potrafi odebrać nam to, co działało najlepiej. Jednocześnie, nie zawsze automatyzacja jest możliwa (pomimo, że dostawcy rozwiązań AI będą nas usilnie przekonywać, że jest inaczej).

**Brak powtarzalności procesów
czy też brak odpowiedniej jakości
danych sprawia, że narzędzie
oparte na AI po prostu się u nas
nie sprawdzą.**

Jeżeli jesteśmy w stanie odnaleźć zarówno problemy wymagające rozwiązania, jak i ustalić, że technologia może być ich rozwiązaniem, przychodzi czas na zadanie sobie pytania: „jak i czym?”.



Sam dobór odpowiednich narzędzi powinniśmy poprzedzić odpowiednią autorefleksją.

Czy mamy dane, które pozwolą AI działać sensownie? Jeśli dane, którymi dysponujemy są szcątkowe, jeśli systemy są rozproszone, a informacje niespójne, efekt będzie przypadkowy. A przypadkowość ubrana w technologię wygląda bardziej profesjonalnie, ale nie działa lepiej.

Czy zdefiniowaliśmy, co dokładnie ma robić narzędzie, które chcemy wdrożyć? Zastanówmy się, jakie mają być jego funkcjonalności i na czym najbardziej nam zależy.

Czy jesteśmy gotowi na to operacyjnie? Czy nasz zespół rozumie, jak korzystać z AI? Czy nie będą torpedowali technologii traktując je jako zagrożenie dla swojej roli? Czy mamy procesy, które to obsługują? Automatyzowanie procesów nie wyłącza myślenia o nich – zmienia jedynie sposób, w jaki musimy nimi zarządzać.

Czy ustaliliśmy, jak będziemy mierzyć, czy wdrożone przez nas rozwiązanie w ogóle działa i przynosi oczekiwane efekty? Jeśli nie wiemy, co chcemy osiągnąć i jak zmierzyć efektywność, możemy stać się niewolnikami rozwiązania, bez argumentów do wejścia z nieudanego eksperymentu.

Czy mamy jakieś prawne ograniczenia w wykorzystywaniu przez nas tego typu narzędzi? W szczególności tam, gdzie obsługujemy klientów z wrażliwych branż (sektor finansowy, energetyka, sektor ochrony zdrowia,

firmy telekomunikacyjne etc.), zarówno przepisy, jak i ich wewnętrzne wymogi mogą wykluczać albo ograniczać wykorzystywanie przez nas niektórych rozwiązań opartych na AI, w szczególności pochodzących od niezwyfikowanych dostawców. Niezapewnienie tego aspektu przed decyzją zakupową, może być dla nas kosztownym zaniechaniem.

Czy wiemy w jaki sposób wdrożenie tego narzędzia wpłynie na ludzi w naszej organizacji? Każde wdrożenie AI niesie za sobą bardzo konkretne konsekwencje organizacyjne. Część zadań znika, część się zmienia, część pojawia się zupełnie od nowa. Pytanie brzmi: „czy jesteśmy na to gotowi?”. Warto odpowiedzieć sobie również na to, czy wiemy, które role mogą zostać ograniczone, a które będą wymagały nowych kompetencji. Czy mamy plan na rekwalifikację zespołu, a może zakładamy, że prędzej czy później się dostosuje?

**AI rzadko „zabiera pracę”
w prosty sposób. Najczęściej
zmienia jej strukturę. I właśnie tą
zmianą powinniśmy odpowiednio
wcześniej zarządzić.**

I właśnie tą zmianą powinniśmy odpowiednio wcześniej zarządzić?

Jaki budżet jesteśmy gotowi przeznaczyć na wdrożenie AI? Pytanie o budżet na AI bardzo rzadko dotyczy samego narzędzia. Koszt wdrożenia technologii niemal nigdy nie kończy się na abonamencie czy jednorazowej opłacie licencyjnej. W praktyce jest to decyzja o znacznie szerszym zakresie. Po pierwsze, trzeba uwzględnić koszt samego rozwiązania – często rosnący wraz ze skalą, liczbą użytkowników czy zakresem funkcjonalności. Po drugie (poza systemami SaaS), pojawia się koszt wdrożenia – integracji z istniejącymi systemami, konfiguracji, dostosowania do naszych procesów. To etap, który bardzo często jest niedoszacowany, bo „na demo wszystko działało od razu”. Po trzecie, koszt ludzi. Szkolenia, czas zespołu, który musi nauczyć się korzystać z narzędzia, a często także zmiana struktury pracy. Po czwarte, koszt utrzymania i rozwoju. AI to nie jest wdrożenie „raz na zawsze”. Modele trzeba aktualizować, dane porządkować, a procesy dostosowywać. To jest stały element organizacji, a nie jednorazowy projekt.

Finalnie, czy mamy plan „b”? Przygotowując eventy wiemy, jak się zabezpieczyć przed nieplanowanym kryzysem i nieprzewidywanymi awariami. Pytanie, czy mamy wiedzę jak przygotować się na moment, w którym nasze nowe rozwiązanie oparte o AI zawiedzie lub nie uda się go prawidłowo wdrożyć. Każda nowa technologia w naszych organizacjach to nie tylko scenariusz optymistyczny. To także pytanie, co robimy, gdy system zawiedzie, jak zabezpieczamy ciągłość działania i jak szybko jesteśmy w stanie wrócić do kontroli. Czy jeżeli w planie automatyzacji naszych procesów przez AI zamierzamy zredukować zespół i nagle system padnie, czy nadal bę-



dziemy w stanie dowieźć ofertę lub dokończyć event? Na to pytanie musimy sobie odpowiedzieć zanim podejmiemy decyzję o zakupie.

Jak widać, proces decyzyjny dotyczący AI, nie sprowadza się do pytania: „kupujemy czy nie?”. Bez należytego przygotowania bardzo łatwo wejść w scenariusz, w którym wszystko wygląda dobrze, bo rzekomo mamy narzędzia, funkcjonalności i ich wdrożenie. Tylko efektu brak. Albo jest, ale nie tam, gdzie być powinien.

Świadomość ryzyka

Wdrażanie AI w naszych organizacjach otwiera nowy rozdział w książce pt. „Zarządzanie ryzykiem naszej firmy”. Nie chodzi tu wyłącznie o ryzyko inwestycji finansowej (nabywania narzędzi, które nie przyniosą nam odpowiedniego zwrotu), ale również o kwestie natury czysto prawnej, które powinniśmy rozpoznawać na kilku poziomach.

Pierwszy poziom to dane. System AI w 99% przypadków będzie przetwarzał dane osobowe, którymi administrujemy i to zupełnie w inny sposób, niż robiliśmy to dotychczas. A to oznacza, że musimy zrewidować nasze zasady przetwarzania danych osobowych. Musimy wiedzieć, jakie dane zbieramy i na jakiej pod-

stawie, kto ma do nich dostęp, jak długo będą przechowywane oraz czy dostawca technologii należycie je zabezpiecza i przestrzega innych zasad RODO.

Drugi poziom to treści. AI generuje opisy, grafiki, prezentacje, podsumowania. Wszystko szybko, tanio i bez wysiłku. Problem w tym, że za tą wygodą często nie idzie jasność co do praw. Stosując AI, musimy mieć pewność, że możemy wykorzystać wygenerowany materiał, że nie naruszamy cudzych praw, nawet nieświadomie, oraz że jest on treściowo poprawny. Jednym z największych grzechów korzystania z rozwiązań sztucznej inteligencji, jest jej bezrefleksyjne stosowanie. Możemy się oszukiwać, że AI jest nieomylny i nie popełnia błędów, ale będzie to co najmniej naiwne. Zresztą AI nie różni się w tym aspekcie od ludzi, którzy też popełniają błędy oraz halucynują. Ludzi nauczylimy się nadzorować, więc dlaczego w przypadku technologii miałyby być inaczej? Rozsądne korzystanie ze sztucznej inteligencji wymaga nie tylko weryfikacji tego, jak działa system, czy też na jakich danych był uczony (aby uniknąć ryzyka naruszenia czyichś praw autorskich), ale też wprowadzenia odpowiednich mechanizmów nadzoru nad algorytmem – nie tylko w sferze bezpieczeństwa danych, ale też weryfikacji jakości tego, co otrzymujemy.

Trzeci poziom to odpowiedzialność. AI nie ponosi od-

Jeżeli system coś błędnie zarekomenduje, wygeneruje nieprecyzyjną informację albo stworzy treść, która wprowadza w błąd, to odpowiedzialność nie będzie leżała po stronie algorytmu. Będzie leżała po stronie tego, kto z AI korzysta.

powiedzialności za swoje działania. Jeżeli system coś błędnie zarekomenduje, wygeneruje nieprecyzyjną informację albo stworzy treść, która wprowadza w błąd, to odpowiedzialność nie będzie leżała po stronie algorytmu. Będzie leżała po stronie tego, kto z AI korzysta. Dlatego kluczowe jest ustalenie, gdzie kończy się automatyzacja, a zaczyna kontrola.

Czwarty poziom to relacja z dostawcą technologii. Niezależnie od tego, czy kupujemy licencję na korzystanie z ogólnodostępnego narzędzia, czy też nabywamy dedykowane rozwiązanie pisane pod naszą organizację, z twórcą lub dostawcą systemu będzie nas wiązała jakaś umowa. To ona będzie określała granice jego odpowiedzialności, czasy reakcji na błędy, nasze obowiązki, ale też perspektywy zakończenia współpracy, jeżeli narzędzie nie będzie spełniało naszych potrzeb. Analiza wskazanych warunków, a tam, gdzie jest to możliwe, dostosowanie ich pod nasze potrzeby, nie jest odhaczeniem kolejnego check box'a, formalnością, czy też detalem. To fundament odpowiedzialnego wdrożenia.

I wreszcie rzecz najważniejsza. Prawo w kontekście AI nie jest dodatkiem do projektu. Jest jego integralną częścią. W przeciwieństwie do wielu innych technologii, AI działa na danych, decyzjach i treściach. A to są dokładnie te obszary, które prawo reguluje najściślej. Dlatego pytanie o to, czy zadbałszy o sferę prawną, nie powinno być ostatnim krokiem. Powinno być momentem, w którym sprawdzamy, czy to, co właśnie wdrażamy, jest nie tylko szybkie i efektywne – ale też bezpieczne.

Epilog

Najlepsze eventy nadal nie powstają z technologii. Powstają z dobrze zaprojektowanego doświadczenia. AI może je wzmocnić. Może je przyspieszyć, może je zmierzyć, ale nie zastąpi naszego myślenia. Być może największą przewagą w najbliższych latach nie będzie to, że korzystamy ze sztucznej inteligencji, tylko to, że potrafimy z niej korzystać i jednocześnie nie ulegać jej bezrefleksyjnie.

www.dgtl.law

TRENDY W USŁUGACH

AGENCJA POWER



WWW.AGENCJAPOWER.PL

OFICJALNY PARTNER WYDANIA

PROGNOZY EVENTOWE I INCENTIVE TRAVEL POWER – PRZYSZŁOŚĆ OPARTA NA RELACJACH

Rynek wydarzeń i podróży motywacyjnych dynamicznie dojrzeje. Firmy coraz częściej odchodzą od spektakularnych, ale powierzchownych atrakcji na rzecz doświadczeń budujących prawdziwe relacje i emocje. W świecie niepewności geopolitycznej – w tym napięć na Bliskim Wschodzie – zmieniają się także kierunki wyjazdów incentive, a bezpieczeństwo i autentyczność destynacji stają się kluczowymi kryteriami wyboru. Rok 2026 przynosi dalsze umacnianie trendu wydarzeń bardziej ludzkich, świadomie zaprojektowanych i skoncentrowanych na uczestniku. To czas, w którym największą wartością staje się wspólne doświadczenie, uważność i sens spotkania.

AUTOR:
Olga Krzezińska
CEO Agencji Power

Jako członek stowarzyszeń branżowych obserwujemy wyraźnie, że rynek MICE przechodzi etap dojrzałości. Zmieniają się oczekiwania uczestników wydarzeń i podróży motywacyjnych. Dziś nie wystarczy już spektakularna scenografia czy lista atrakcji. Coraz częściej kluczowe staje się pytanie o to, co uczestnicy naprawdę czują i z czym wracają z wyjazdu czy wyjazdu firmowego.

Rok 2026 jest naturalną kontynuacją zmian widocznych już w 2025 roku. W projektowaniu wydarzeń coraz mniej jest pośpiechu, a więcej sensu i świadomej narracji. Organizatorzy rezygnują z nadmiaru gadżetów i jednorazowych atrakcji na rzecz wspólnych doświadczeń. Technologia pozostaje ważnym narzędziem, także ze względu na ESG, ale funkcjonuje raczej w tle – wspiera uczestników i personalizuje program, zamiast dominować nad jego treścią.

Kluczowe trendy eventowe i incentive travel

Jednym z widocznych kierunków jest popkultura jako język uczestników. Wydarzenia coraz częściej inspirowane są filmem, mediami czy formatami streamingowymi. Uczestnicy nie chcą jedynie obserwować programu – chcą znaleźć się w jego centrum. Stąd rosnąca popularność interaktywnych scenariuszy, im-

mersyjnych formatów czy materiałów tworzonych z wykorzystaniem AI-video. Zmienia się także rozumienie efektu „WOW”. W jego nowej odsłonie nie chodzi o spektakularne widowisko, lecz o emocje i mikromomenty, które uczestnik zapamięta na długo. Luksusem staje się czas, spokój i prawdziwa uwaga. Personalne niespodzianki, scenariusze oparte na psychologii doświadczeń czy drobne gesty budujące relacje często mają dziś większą siłę niż najbardziej kosztowna atrakcja.

Ważną rolę odgrywa również storytelling i misja wydarzenia. Coraz rzadziej pytamy jedynie: „gdzie lecimy?”. Kluczowe staje się pytanie: „po co tam jedziemy?” oraz „z kim spędzimy czas?”. Program wydarzenia zaczyna być znacznie wcześniej – już na etapie komunikacji przed wyjazdem – i trwa po jego zakończeniu w formie wspólnoty uczestników, wspomnień czy dalszych działań zespołowych.

Kolejnym wyraźnym trendem jest autentyczność. W świecie nadmiaru wizerunków i filtrów największą wartością stają się prawdziwe miejsca i prawdziwi ludzie. Coraz częściej w programach pojawiają się lokalni gospodarze, artyści czy rzemieślnicy. Uczestnicy spotykają się z lokalną społecznością, poznają kulturę i historię miejsca w sposób naturalny – bez scenografii i marketingowych dekoracji.

Równolegle rozwija się hyper personalizacja programów. Zamiast jednego scenariusza dla całej grupy po-

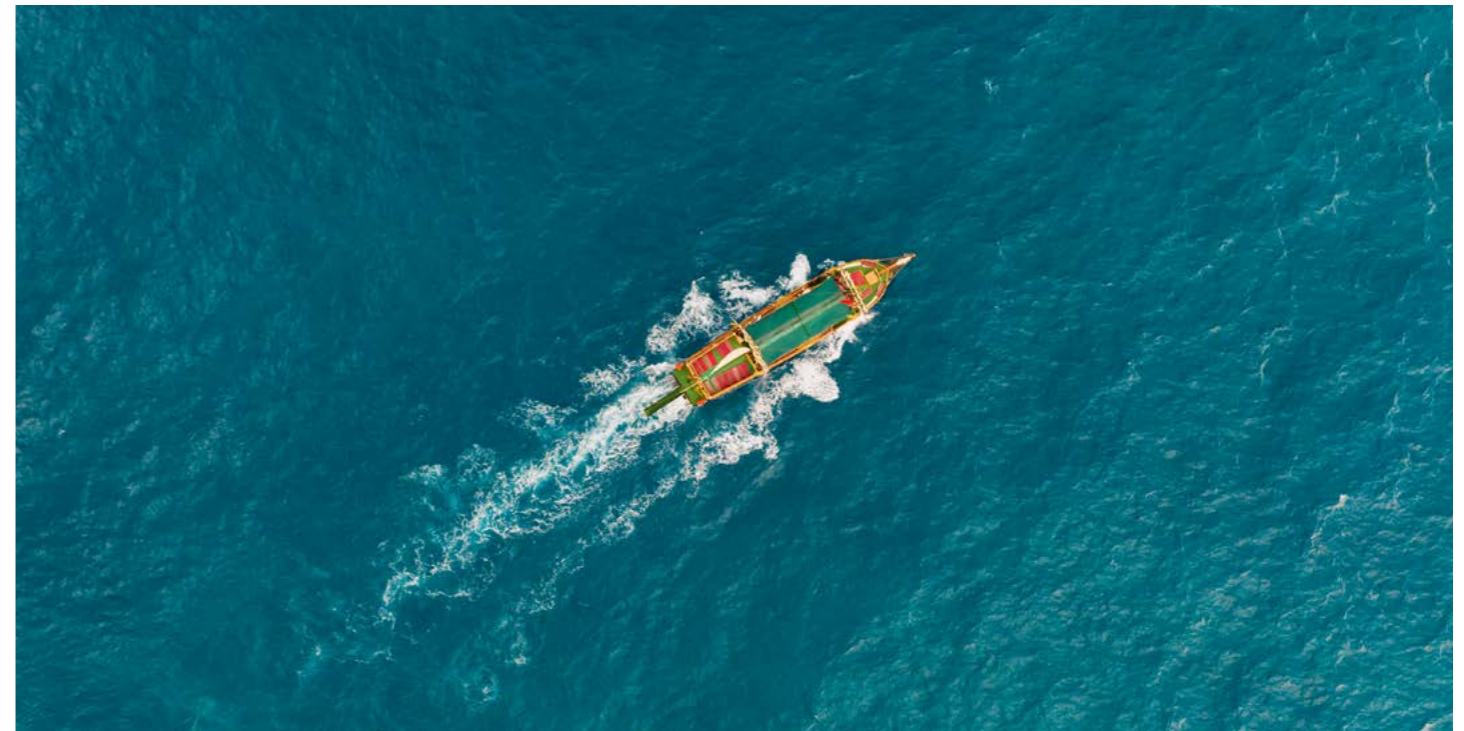
jawiają się modułowe ścieżki aktywności, więcej czasu wolnego i możliwość uczestniczenia w wydarzeniu we własnym tempie. Każdy uczestnik może wybrać aktywności najlepiej dopasowane do swoich potrzeb – od sportu po spokojne doświadczenia kulturowe.

W tym procesie coraz większą rolę odgrywa także sztuczna inteligencja. AI concierge może wspierać uczestników przed wydarzeniem, w jego trakcie i po zakończeniu – pomaga planować aktywności, tłumaczy, rekomenduje miejsca czy ułatwia kontakt między uczestnikami. Kluczowe jest jednak to, że technologia nie zastępuje relacji – ma je tylko wzmacniać.

Zmiany kierunków incentive travel

Na wybór destynacji coraz silniej wpływa sytuacja geopolityczna. W ostatnim czasie napięcia na Bliskim Wschodzie oraz większa wrażliwość firm na kwestie bezpieczeństwa sprawiają, że część tradycyjnych kierunków incentive jest zastępowana nowymi lokalizacjami.

Firmy częściej wybierają dziś destynacje stabilne, mniej oczywiste, ale oferujące silne doświadczenie natury i kultury. Rośnie zainteresowanie krajami Europy Południowej, regionami śródziemnomorskimi, Skandynawią czy wybranymi kierunkami w Azji. Popularność zyskują także miejsca mniej komercyjne – wyspy, regiony górskie czy destynacje oferujące autentyczne doświadczenie lokalnej społeczności.



Zmienia się również charakter podróży. Zamiast spektakularnego luksusu uczestnicy coraz częściej wybierają charakter miejsca, krajobraz i emocje, jakie oferuje dana destynacja.

Well-being i nowa kultura spotkań

Jednym z najmocniejszych trendów jest rosnąca rola well-beingu i uważności. Program wydarzenia coraz częściej projektuje się w taki sposób, aby dbał o energię uczestników. Odpoczynek przestaje być przerwą w programie – staje się jego integralną częścią.

W praktyce oznacza to więcej aktywności regeneracyjnych, balans między intensywnymi bodźcami a spokojem oraz większą obecność sportu i ruchu. Integracja poprzez aktywność fizyczną – na przykład w formie sportów zespołowych – staje się jedną z najsukcesywniejszych platform budowania relacji.

Równolegle rozwija się także nowa kultura gastronomii eventowej. Lokalność, sezonowość i odpowiedzialność środowiskowa stają się standardem. Coraz częściej pojawiają się menu zero-waste, lokalni producenci oraz koncepty low-alcohol, które sprzyjają energii i dobremu samopoczuciu uczestników.

Zmienia się także podejście do upominków. Zamiast kolejnych gadżetów pojawiają się prezenty z historią i misją – lokalne produkty, rękodzieło lub doświadczenia, które uczestnicy mogą zabrać ze sobą jako pamiątkę z wydarzenia.

Kierunki rozwoju POWER

W odpowiedzi na te zmiany POWER koncentruje się na trzech strategicznych obszarach rozwoju.

Pierwszym z nich jest emotional design, czyli projektowanie wydarzeń poprzez emocje. Kluczowe stają się mikro-momenta zaskoczenia, uważność na potrzeby uczestników oraz wsparcie liderów w budowaniu relacji w grupie. To przejście z myślenia: „zrobiliśmy wydarzenie” do pytania: „co poczuł jego uczestnicy?”.

Drugim filarem jest autentyczność. Programy opierają się na prawdziwych miejscach, lokalnych historiach i spotkaniach z ludźmi, którzy są częścią danego miejsca. W świecie nadmiaru wrażeń autentyczność staje się dziś jednym z największych luksusów.

Trzecim kierunkiem jest uważność i well-being. Wydarzenia i wyjazdy mają nie tylko integrować, ale

także regenerować uczestników. Obejmuje to zarówno aktywności sportowe, jak i programy wspierające równowagę energii podczas wyjazdu.

Przyszłość event i incentive travel

Najbliższe lata będą okresem wydarzeń bardziej świadomych i bardziej ludzkich. Organizatorzy coraz częściej wybierają emocje zamiast nadmiaru atrakcji, autentyczność zamiast blichtru oraz technologię, która wspiera ludzi, a nie zastępuje relacji.

W świecie dynamicznych zmian i niepewności największą wartością stają się wspólne doświadczenia i zaufanie budowane między ludźmi.

Dlatego przyszłość event i incentive travel to przede wszystkim przyszłość relacji – projektowanych świadomie, z ludźmi i dla ludzi.



DESIGN, KTÓRY ROZBUDZA EMOCJE. TRENDY W USŁUGACH WYNAJMU MEBLI EVENTOWYCH

Jeszcze kilka lat temu meble eventowe pełniły głównie funkcję użytkową. Miały być estetyczne, neutralne i nie rzucać się w oczy. Dziś ten sposób myślenia odchodzi do lamusa. Wraz z tym, jak eventy stały się jednym z kluczowych narzędzi komunikacji marek, również sama przestrzeń, w której się odbywają, powinna opowiadać historię, budować emocje i zapadać w pamięć. Z perspektywy wypożyczalni mebli eventowych Colors of Design wyraźnie widzimy, że styl przestał być dodatkiem i stał się integralną częścią doświadczenia uczestników. To właśnie dzięki zaaranżowaniu całej przestrzeni, w tym również wyposażeniu jej w pasujące meble, budujemy przestrzeń, w której zanurza się uczestnik wydarzenia.

AUTOR:
Aneta Stojak
Brand Manager Colors of Design

Współczesny event coraz częściej projektowany jest jako spójna narracja. Każdy element – od światła, przez scenografię, po meble – ma swoje uzasadnienie i funkcję. Meble eventowe przestają być tłem, a zaczynają grać jedną z głównych ról. To na nich goście spędzają czas, prowadzą rozmowy, odpoczywają i budują relacje. Komfort i estetyka bezpośrednio wpływają na odbiór wydarzenia, a co za tym idzie – na wizerunek marki organizatora. Idąc tym tropem, w naszych warsztatach co roku powstają nowości, które odpowiadają na bieżące potrzeby rynku, nie tylko użytkowo, ale też w zgodzie z najnowszymi trendami. Jakie trendy będą się miały dobrze w nadchodzącym sezonie?

Modułowość ma się dobrze

Jednym z najmocniejszych kierunków ostatnich sezonów jest modułowość. Organizatorzy oczekują rozwiązań elastycznych, które można szybko dopasować do zmieniającego się scenariusza wydarzenia. Ta sama przestrzeń często pełni kilka funkcji: konferencyjną, networkingową i bankietową. Meble modułowe pozwalają płynnie zmieniać aranżację, ustawienie, a zatem i funkcję przestrzeni bez konieczności wymiany całego wyposażenia. To odpowiedź na dynamiczny charakter eventów oraz rosnącą potrzebę efektywnego zarządzania czasem i budżetem. Meble modułowe świetnie dopasowują się do różnych



rozmiarów i kształtów przestrzeni oraz pozwalają ułożyć cały potencjał przestrzeni. Modułowość ze względu na swoją praktyczność ma się dobrze od kilku sezonów i nic nie zapowiada, żeby ten trend miał się zmienić.

Kolor i tekstury potęgują wrażenia!

Wyraźny powrót koloru we wnętrzach obserwowany w ostatnich latach zaczyna nieco oddawać głos natural-

nym, harmonijnym barwom. Każdego roku z zapartym tchem śledzimy, jaki kolor zostanie ogłoszony kolorem roku Instytutu Pantone. W roku 2025 był to Mocca Mousse – ciepły, subtelny odcień brązu, który do wnętrza wprowadza poczucie komfortu, spokoju i naturalnej elegancji, nawiązując do prostych przyjemności i harmonii z naturą. Na rok 2026 Instytut Pantone wybrał kolor Cloud Dancer. Subtelna, eteryczna, lekko ocieplona biel ma symbolizować spokój, czystość i potrzebę oddechu od nadmiaru bodźców. Zwłaszcza one mogą przesyć



uczestnika eventu, stąd użycie łagodnych kolorów nie będzie bezzasadne.

Jako wiodąca wypożyczalnia mebli śledzimy te wszystkie trendy i staramy się je wkomponować w naszą ofertę. I tak w ubiegłym roku ciepłe brązy dołączyły do rodziny sof i foteli VIVA oraz SZTRUX, powstała również nowa kolekcja foteli VENA o bardziej organicznym kształcie i beżowym tapicerowaniu. W 2026 wracamy do niegdyś podstawowego eventowego koloru, czyli bieli, jednak w zupełnie innej, bardziej wyrafinowanej, eleganckiej i cieplej odsonie. Biel w nowej odsonie naszych kolekcji to przyjemna tkanina tekstylna o splocie boucle, który w ostatnim czasie podbija serca designerów. Teoretycznie można powiedzieć, że wracamy do eventowych podstaw, bo eventowa biel od zawsze miała się dobrze. Żaden inny kolor nie potrafi tak efektownie współgrać z oświetleniem przestrzeni, odbijając świetlne refleksy i przyjmując kolor, który serwuje jej światło. Ale w tym sezonie wychodzimy z zimnych skórzanych obić na rzecz przytulnych i miękkich tkanin.

Komfort uczestników rządzi

Nie sposób nie odnieść wrażenia, że nawet zabawa kolorami i to, jak dzięki nim odbieramy przestrzeń, sprawdza aranżowanie eventu do poszukiwania maksymalnego komfortu dla uczestników. Goście eventów są coraz bardziej świadomi i wymagający. Oczekują jakości porównywalnej z hotelami premium czy designerskimi

przestrzeniami coworkingowymi. Ergonomia siedzisk, odpowiednia wysokość stolików czy miękkie tkaniny nie są już luksusem, lecz standardem.

W Colors of Design widzimy, że komfort bezpośrednio przekłada się na długość pobytu gości w danej strefie i ich zaangażowanie w wydarzenie. To dlatego wiele godzin spędzamy na projektowaniu mebli, które w świecie eventów sprawdzą się najlepiej. Meble eventowe dziś bardziej niż kiedykolwiek muszą nie tylko ładnie się prezentować, ale też dawać wygodę, mieć piękne kolory, ale też miękkie faktury, na których miło będzie przysiąść. Aranżacje wydarzeń to również tworzenie całej otoczki dekoracyjnej niczym w domowym salonie. Nadające przytulności poduszki, dywany, lampy i rośliny tworzą bardziej naturalną, elegancką przestrzeń, w której uczestnik będzie się czuł po prostu dobrze.

Środowisko ciągle na celowniku

Ważnym aspektem współczesnych usług eventowych jest także odpowiedzialność środowiskowa. Wynajem mebli naturalnie wpisuje się w ideę zrównoważonego rozwoju, jednak dziś to za mało. Klienci coraz częściej pytają o trwałość, jakość wykonania i możliwość wielokrotnego wykorzystania tych samych elementów w różnych aranżacjach. Ponadczasowy design, solidne materiały i długowieczność produktów stają się u nas realną wartością, a nie jedynie deklaracją. Dzięki bardzo dużej ilości mebli, które mamy, ale też bogactwie wzorów,

potrafimy z podobnych elementów wyczarować zupełnie inne aranżacje, mieszając różne dostępne u nas elementy i grając dodatkami, których w naszej ofercie nie brakuje. W efekcie czego, klient dostaje właściwie nieskończone możliwości aranżacyjne nawet przy cyklicznie powtarzających się wydarzeniach.

Trendy w usługach eventowych pokazują jasno, że przyszłość należy do rozwiązań łączących design, funkcjonalność i emocje. Meble eventowe przestają być jedynie wyposażeniem – stają się narzędziem komunikacji i elementem strategii marki. W Colors of Design wierzymy, że dobrze zaprojektowana przestrzeń potrafi mówić więcej niż słowa, a wydarzenie zapamiętane jako komfortowe i estetyczne zostaje z gośćmi na długo po jego zakończeniu. W 2026 roku po naszej ofercie będzie można spodziewać się jak zwykle wielu pięknych zaskoczeń, które uczynią eventy jeszcze piękniejszymi!

PAN PROWADZĄCY. KONFERANSJER Z PASJĄ

Od ponad dwóch dekad jest obecny na scenach wydarzeń firmowych i plenerowych – od kameralnych realizacji po eventy o ogólnopolskim i międzynarodowym zasięgu. Prowadzi wydarzenia, w których kluczowe są rytm, energia i kontakt z publicznością. Rozmawiamy z Tomaszem Więckiem, konferansjerem znanym w branży jako Pan Prowadzący.

ROZMAWIAŁ:
Adam Źmuda



Tomasz Więcek
Konferansjer „Pan Prowadzący”

Od jak dawna pracuje Pan jako konferansjer i co sprawiło, że wybrał Pan właśnie tę drogę zawodową?

Z mikrofonem jestem związany już ponad 20 lat. Pasja do sceny i mikrofonu towarzyszy mi od podstawówki. Każde wejście na scenę daje mi niepowtarzalną energię i poczucie bliskiego kontaktu z publicznością – to coś, czego nie da się w pełni opisać słowami.

Jak na przestrzeni tych ponad 20 lat zmieniła się rola konferansjera i oczekiwania klientów wobec prowadzących eventy?

Jeszcze kilkanaście lat temu konferansjer często ograniczał się do prostych zapowiedzi kolejnych punktów programu. Dziś jego rola jest znacznie szersza, staje się elementem wydarzenia, który spaja całość i dba o rytm oraz energię eventu.

Jakie umiejętności, poza oczywistą swobodą sceniczną, są dziś kluczowe w pracy konferansjera na wyższym poziomie?

Na pewno solidne przygotowanie, nie tylko do konkretnego wydarzenia, ale również ogólne przygotowanie do pracy z publicznością. Ważne są także kompetencje, które przychodzą z doświadczeniem: umiejętność szybkiego reagowania na zmieniające się okoliczności oraz elastyczne, wyczułone na sytuację poczucie humoru.

Czy pamięta Pan moment lub wydarzenie, które szczególnie ukształtowało Pana jako konferansjera albo było dla Pana zawodowym przełomem?

Z pewnością ogromny wpływ miały na mnie duże wydarzenia o zasięgu krajowym i międzynarodowym. Mam tu na myśli przede wszystkim współpracę przy wyścigu Tour de Pologne, ale też debiut na PGE Narodowym podczas finału ligi Drift Masters. To było naprawdę wyjątkowe doświadczenie, emocje i energia PGE Narodowego są nie do opisania.

Jak wygląda Pana proces przygotowania do tak dużego wydarzenia, od momentu przyjęcia zlecenia do wejścia na scenę?

To zawsze proces złożony i często zmienny, choć posiadający stałe punkty. Kluczowy jest bardzo szczegółowy research, dotyczący miejsca, organizatora, publiczności oraz zaproszonych gości czy występujących.

Jak radzi Pan sobie z nieprzewidywalnością wydarzeń na żywo – awariami, opóźnieniami, zmianami scenariusza w ostatniej chwili?

Nie ma jednej prostej recepty. Ogromną rolę odgrywa doświadczenie, które pozwala szybko obrać właściwy kierunek działania i zachować spokój całego wydarzenia. Często w takich momentach najważniejsze jest zachowanie pewności siebie; publiczność i organizatorzy wyczuwają, kiedy konferansjer kontroluje sytuację.

Jak Pana zdaniem będzie wyglądać przyszłość zawodu konferansjera? W jakim kierunku zmierza ta branża?

Sądzę, że zawód konferansjera jest jednym z tych, które nieprędko poddadzą się sztucznej inteligencji. Praca na żywo, kontakt z publicznością, czytanie emocji i reagowanie w czasie rzeczywistym to obszary, w których czynnik ludzki pozostaje nie do zastąpienia.

Praca na żywo, kontakt z publicznością i reakcja w czasie rzeczywistym są nie do zastąpienia.

Na koniec, jaką jedną radę dałby Pan osobom, które dziś myślą o rozpoczęciu kariery konferansjera?

Przede wszystkim, żeby bez względu na wszystko szły po swoje. Ten zawód wymaga odporności, cierpliwości i pracy nad sobą, ale daje też ogromne możliwości rozwoju.

www.panprowadzacy.pl

TRENDY W OBIEKTACH

EXPO ŁÓDŹ

expo
Łódź

WWW.EXPO-LODZ.PL

OFICJALNY PARTNER WYDANIA

EXPO ŁÓDŹ. NOWOCZESNA PRZESTRZEŃ W MIEŚCIE CORAZ WIĘKSZYCH MOŻLIWOŚCI

Łódź, dynamicznie zmieniając swój wizerunek, staje się coraz ważniejszym centrum dla organizatorów wydarzeń biznesowych i kulturalnych. W samym sercu tego procesu znajduje się Expo Łódź – nowoczesny obiekt konferencyjno-wystawienniczy, który od lat aktywnie współtworzy nową tożsamość miasta. O rosnącej roli elastyczności w organizacji wydarzeń, sile partnerskich relacji i unikalnym potencjale obiektu opowiada Agnieszka Zdyb, kierownik działu sprzedaży i obsługi organizatorów zewnętrznych łódzkiego obiektu.

ROZMAWIAŁ:
Adam Żmuda



Agnieszka Zdyb

Dyrektor działu sprzedaży i obsługi organizatorów zewnętrznych w Expo-Łódź Sp. z o.o.

Wizerunek Łodzi dynamicznie się zmienia – z miasta przemysłowego przekształca się w prężnie rozwijające się centrum kultury, biznesu i technologii. W jaki sposób Expo Łódź wpisuje się w ten proces?

Expo Łódź od początku swojej działalności wpisuje się w nową tożsamość miasta – nowoczesnego, otwartego i kreatywnego. Jako jeden z najnowocześniejszych obiektów eventowych w Polsce, aktywnie uczestniczymy w przemianach Łodzi, przyciągając wydarzenia kulturalne, biznesowe i edukacyjne z całego kraju i zagranicy. Tworzymy przestrzeń, która łączy potencjał miasta z jego unikalną historią – industrialny charakter i świetna lokalizacja sprawiają, że jesteśmy naturalnym partnerem dla organizatorów szukających czegoś więcej niż standardowej hali.

Jakie wydarzenia z ostatnich sezonów najlepiej pokazują potencjał Expo Łódź – zwłaszcza jeśli chodzi o formaty mniej oczywiste niż klasyczne targi?

Coraz częściej realizujemy wydarzenia wychodzące poza klasyczny schemat. Na naszej hali gościli m.in. międzynarodowe zawody sportowe, imprezy gamingowe, konwenty tatuażu, wydarzenia kulinarne czy artystyczne. Zdarza się, że w tym samym miesiącu organizujemy zarówno kongres medyczny, jak i koncert alternatywnego zespołu – i obie realizacje funkcjonują tu bezkolizyjnie. To pokazuje, jak elastyczną przestrzenią jesteśmy i jak różnorodny potencjał ma nasz obiekt.

Jak na przestrzeni ostatnich lat zmieniają się oczekiwania decydentów z branży MICE w kontekście wyboru lokalizacji wydarzeń?

Organizatorzy coraz bardziej cenią sobie elastyczność – zarówno w przestrzeni, jak i we współpracy. Zmieniają się formaty wydarzeń, rośnie znaczenie komponentów hybrydowych i technologicznych, a także kwestii komfortu uczestników i dostępności. Liczy się lokalizacja, ale też konkretne podejście – partnerskie, proaktywne, elastyczne. Coraz częściej słyszymy, że nie chodzi już tylko o wynajem obiektu, ale o realne wsparcie w całym procesie organizacji wydarzenia.

Gdyby miała Pani wymienić trzy rzeczy, które organizator powinien wiedzieć, zanim wybierze Expo Łódź – co by to było?

Po pierwsze – jesteśmy otwarci na nieszablonowe pomysły i zawsze staramy się „uszyć wydarzenie na miarę”.

Po drugie – nasz zespół to doświadczeni praktycy, którzy naprawdę angażują się w każdą realizację i myślą razem z organizatorem.

Po trzecie – Łódź to doskonała lokalizacja w centrum Polski, dobrze skomunikowana i pełna nowych możliwości. Warto ją odkryć – najlepiej właśnie przez wydarzenie w Expo.



Co sprawia, że klienci wracają do Was z kolejnymi projektami? Jak budujecie trwałe relacje z partnerami po zakończeniu wydarzenia?

Zdecydowanie stawiamy na relacje – uczciwe, partnerskie i długofalowe. Zawsze jesteśmy blisko wydarzenia, aktywnie wspieramy organizatorów na każdym etapie realizacji. Po zakończeniu projektu nie znikamy – rozmawiamy, analizujemy, pytamy, co można było zrobić jeszcze lepiej. Dzięki temu wielu klientów wraca do nas z kolejnymi edycjami, traktując nas nie jako „wynajmującego halę”, ale jako realnego partnera w organizacji wydarzeń.

Nie chodzi już tylko o wynajem obiektu, ale o realne wsparcie w całym procesie organizacji wydarzenia.

Na koniec – skoro nasza rozmowa powstaje w ramach branżowej publikacji – chciałbym zapytać: jakie znaczenie w budowaniu świadomości marki ma dla Was możliwość przedstawienia działalności obiektu w takim formacie?

To dla nas bardzo cenna okazja do pokazania, czym tak naprawdę jest Expo Łódź – nie tylko nowoczesnym obiektem, ale też miejscem z energią, zespołem ludzi i dużym potencjałem do tworzenia wyjątkowych wydarzeń.

Takie publikacje pozwalają nam opowiedzieć naszą historię w sposób bardziej osobisty i autentyczny. Mamy nadzieję, że zachęcą kolejne osoby do odkrycia naszego obiektu i... Łodzi na nowo.

HOTELE JWC OD KRYNICY-ZDRÓJ PO SZCZECIN

Znany w całej Polsce deweloper J.W. Construction Holding S.A. działa od ponad 22 lat na rynku hotelarskim. W jego ofercie znajduje się 6 hoteli w różnych częściach kraju, dysponujących bazą noclegową na ponad 2,5 tysiąca miejsc i konferencyjną na 3,4 tysiąca miejsc. W ostatnich latach rozpoczął współpracę z siecią Marriott, dla której uruchomi luksusowe obiekty w Krakowie i Jachrance pod Warszawą.

AUTOR:

Artur Kopacz
Dyrektor Marketingu
Hotelu Czarny Potok Resort
SPA & Conference****

Hotel Czarny Potok Resort SPA & Conference w Krynicy-Zdroju

Perłę w portfolio grupy stanowi 5-gwiazdkowy Hotel Czarny Potok – czółowy obiekt wypoczynkowy w Beskidzie Sądeckim, u stóp Jaworzyny. Po remoncie oferuje 239 komfortowych pokoi i apartamentów wysokiej klasy oraz 9 sal konferencyjnych na 1300 miejsc z pełnym wyposażeniem audio-wideo. Sale umożliwiają organizację wydarzeń od 200 do 300 osób oraz kameralnych spotkań do 120 gości (JWC Club oraz sale przy Restauracji Włoskiej), dlatego niezależnie od wielkości wydarzenia, zostanie tu ono zorganizowane i przeprowadzone na najwyższym poziomie. Restauracje: Chopin (mieszcząca 420 osób) i Kiepusza (mieszcząca 80 osób) pozwalają na bankiety dla 500 gości, a Chata Góralaska – klimatyczne miejsce z drewnianymi ławkami i paleniskiem – mieści do 300 osób i oferuje przyjemne spędzenie czasu w otoczeniu przepięknym folklorem przekazanym w przystępny i elegancki sposób. Dodatkową atrakcją Chaty Góralskiej jest możliwość organizacji biesiady z udziałem kapeli góralskiej.

Czarny Potok to nie tylko profesjonalna przestrzeń konferencyjna, ale również fenomenalne miejsce na odpoczynek, zarówno w trakcie urlopu, jak i po zakończeniu wydarzeń służbowych. Hotel oferuje szereg ciekawych atrakcji: pięć poziomów minigolfa, boisko, kort tenisowy, kręgielnia, gaming room z VR, baseny: kryty i odkryty, prywatną plażę z beach barem oraz strefę LuzBluz z ogniskiem. Rozbu-

dowane SPA z 9 gabinetami i autorskimi rytuałami zapewnia relaks po całym dniu spotkań. Miłośnicy spędzania czasu na świeżym powietrzu mogą tu korzystać z atrakcji outdoor: spływów pontonowych, quadów, strzelnic, off-roadu, kuligów, skuterów śnieżnych i zawodów narciarskich. Partnerstwo z Jaworzyną Krynicką umożliwia zniżki na lokalne atrakcje, a uczestnicy konferencji otrzymują rabat na prywatny pobyt, na który naprawdę warto się skusić.

Hotel Dana w Szczecinie

4-gwiazdkowy Hotel Dana w Szczecinie to wizytówka J.W. Construction Holding S.A. w Polsce Północnej. Elegancki obiekt w stylu retro znajduje się w odnowionej stuletniej kamienicy w centrum miasta. Hotel oferuje 100 komfortowych pokoi dla 184 gości, restaurację na 64 miejsca, SPA i cen-

trum konferencyjne w Hanza Tower. 8 klimatyzowanych sal konferencyjno-bankietowych można dowolnie modyfikować dzięki modułowym ścianom przesuwnym, co zapewnia dużą elastyczność i perfekcyjne dopasowanie do potrzeb organizacyjnych danej konferencji, a łączna powierzchnia przestrzeni eventowej wynosi ponad 1000 m². Dana Club – ekskluzywna sala VIP – zapewnia znakomite warunki dla kameralnych spotkań; znajdziemy tu okrągły bar, przy którym można komfortowo rozmawiać w niezobowiązującej atmosferze w towarzystwie kolorowego drinka lub lampki dobrego wina. Eleganckie sale, które oferują wnętrza Hanza Tower, umożliwiają organizację wydarzeń do 400 osób w układzie bankietowym, z profesjonalnym sprzętem audiowizualnym umożliwiającym prezentacje lub pokazy wideo. Na życzenie organizatorów wydarzeń możliwe jest również zaaranżowanie parkietu tanecznego. Uroczyste gale,



biznesowe bankiety czy przyjęcia okolicznościowe – te oraz inne wydarzenia nabierają nowej jakości w przestrzeniach sal Hanza Tower, gdzie profesjonalizm harmonijnie spotyka się z przyjaznym ciepłem, zapewniają niezapomniane wrażenia.

Sieć Hoteli 500

Do J.W. Construction Holding S.A. należy Sieć Hoteli 500, w której skład wchodzi obecnie trzy 3-gwiazdkowe hotele zlokalizowane przy głównych trasach komunikacyjnych, będące atrakcyjnymi miejscami dla biznesowych spotkań, konferencji, eventów lub przystanku w dłuższej podróży.

Hotel 500 Stryków zlokalizowany przy autostradzie A2 nieopodal skrzyżowania z A1 oferuje 112 pokoi dla 210 gości, sale konferencyjne do 200 osób, rozległe tereny zielone i parkingi. Restauracja na 150 miejsc serwuje kuchnię regionalną, a przestrzenie eventowe pozwalają na integrację i targi pod namiotami. Coś dla siebie znajdą tu zarówno turyści indywidualni, rodziny, grupy zorganizowane, jak i biznesmeni w podróży służbowej, dla których przygotowano specjalne pokoje Business oraz Apartamenty Managerskie zapewniające komfortowe warunki pracy. Dzięki nowoczesnemu zapleczu oraz atrakcyjnemu otoczeniu Hotel 500 w Strykowie spełni oczekiwania najbardziej wymagających organizatorów imprez. **Hotel 500 Tarnowo Podgórne** znajduje się 18

jako ciekawa mazowiecka alternatywa względem biurowych przestrzeni Warszawy dla organizatorów konferencji i szkoleń. Varsovia Apartamenty

Kompleks na warszawskiej Woli oferuje 285 apartamentów (pod wynajem krótko i długoterminowy) z aneksem kuchennym do samodzielnego przygotowywania posiłków, łazienką i dodatkową sypialnią. Wnętrza apartamentów uzupełniają starannie dobrane meble. Sale konferencyjne Gold i Silver umożliwiają organizację spotkań branżowych, eventów i zamkniętych imprez. Ich wystrój tworzy harmonijną atmosferę, a wygodne fotele zapewniają

komfort uczestnictwa nawet w wielogodzinnych spotkaniach. W pobliżu sal konferencyjnych znajduje się elegancka Restauracja FirstFloor, która może obsłużyć do 175 gości jednocześnie. Serwuje ona kuchnię: śródziemnomorską i polską, oferując posiłki na niemal każdą porę dnia. To znakomite miejsce na spędzenie rodzinnego weekendu w towarzystwie doskonałego jedzenia, które trafi w gusta nawet najbardziej wymagających smakoszy.

Varsovia Apartamenty

Kompleks na warszawskiej Woli oferuje 285 apartamentów (pod wynajem krótko i długoterminowy) z aneksem kuchennym do samodzielnego przygotowywania posiłków, łazienką i dodatkową sypialnią. Wnętrza apartamentów uzupełniają starannie dobrane meble. Sale konferencyjne Gold i Silver umożliwiają organizację spotkań branżowych, eventów i zamkniętych imprez. Ich wystrój tworzy harmonijną atmosferę, a wygodne fotele zapewniają komfort uczestnictwa nawet w wielogodzinnych spotkaniach. W pobliżu sal konferencyjnych znajduje się elegancka Restauracja FirstFloor, która może obsłużyć do 175 gości jednocześnie. Serwuje ona kuchnię: śródziemnomorską i polską, oferując posiłki na niemal każdą porę dnia. To znakomite miejsce na spędzenie rodzinnego weekendu w towarzystwie doskonałego jedzenia, które trafi w gusta nawet najbardziej wymagających smakoszy.

HOTEL ARCHE KRAKOWSKA – BIZNES, KTÓRY MA CHARAKTER

Hotel ARCHE Krakowska od kilku lat konsekwentnie buduje swoją pozycję na mapie warszawskich obiektów konferencyjno-eventowych łącząc profesjonalizm z autentyczną, przyjazną atmosferą. Nowoczesna infrastruktura, doskonała lokalizacja i wyraźna tożsamość marki sprawiają, że obiekt jest naturalnym wyborem dla organizatorów spotkań biznesowych, kongresów i wydarzeń specjalnych. O tym, co dziś naprawdę decyduje o przewadze konkurencyjnej hotelu miejskiego, rozmawiamy z Dyrektorem Małgorzatą Gipsiak.

ROZMAWIAŁ:
Adam Żmuda



Małgorzata Gipsiak
Dyrektor Hotelu
ARCHE Krakowska

Co dziś najbardziej wyróżnia Hotel ARCHE Krakowska na rynku eventowym?

Zdecydowanie połączenie skali, funkcjonalności i charakteru miejsca. Jesteśmy jednym z największych hoteli konferencyjnych w Warszawie. Oferujemy ponad 400 pokoi oraz rozbudowane zaplecze sal konferencyjnych i bankietowych, które można aranżować w bardzo elastyczny sposób. Jednocześnie nie jesteśmy bezosobowym centrum kongresowym. Marka ARCHE zawsze stawia na autentyczność, relacje i społeczną odpowiedzialność – to czuć rów-

nież u nas. Organizatorzy wydarzeń doceniają fakt, że w jednym obiekcie mogą zrealizować pełen scenariusz: od konferencji i warsztatów, przez wieczorną galę lub integrację, aż po komfortowy nocleg dla uczestników. Do tego dochodzi świetna lokalizacja przy głównych arteriach komunikacyjnych miasta, z szybkim dojazdem do Lotniska Chopina i centrum Warszawy.

Klienci eventowi są dziś coraz bardziej wymagający. Jak odpowiadacie na te potrzeby?

Dziś nie wystarczy dobra sala i projektor. Organizatorzy oczekują kompleksowej obsługi, doradztwa technicznego, sprawnej logistyki i dużej elastyczności.

Rynek bardzo się zmienił. Nasz zespół operacyjny pracuje z klientem od etapu koncepcji aż po realizację wydarzenia. Pomagamy dobrać układ sal, rozwiązania technologiczne, catering czy elementy scenografii. Do każdego podchodzimy indywidualnie i wyjątkowo. Dużą wagę przykładamy także do gastronomii. Menu tworzymy wspólnie z klientem. Uwzględniamy charakter wydarzenia, preferencje uczestników i aktualne trendy. Coraz częściej pojawiają się pytania o kuchnię roślinną, lokalne produkty czy rozwiązania zero waste. Na każdą z takich próśb jesteśmy doskonale przygotowani.

Jakie typy wydarzeń najczęściej goszczą w hotelu?

Spektrum jest bardzo szerokie. Organizujemy klasyczne konferencje i szkolenia, duże kongresy branżowe, premiery produktowe, targi wewnętrzne oraz gale jubileuszowe. Nasze zaplecze techniczne pozwala na sprawną realizację wszystkich wydarzeń stacjonarnych na najwyższym poziomie. W naszym kalendarzu znajdują



się także wydarzenia kreatywne: pokazy mody, eventy motoryzacyjne, wystawy oraz niestandardowe integracje firmowe. Modułowa konstrukcja przestrzeni pozwala nam łatwo dostosować układ sal do potrzeb nawet najbardziej wymagających projektów.

Czy skala obiektu jest wyzwaniem operacyjnym?

Skala zawsze niesie wyzwania, ale też ogromne możliwości. Kluczowe są procesy i ludzie. Mamy doświadczony zespół operacyjny, który potrafi prowadzić równolegle kilka dużych wydarzeń, zachowując najwyższy standard obsługi. Logistyka – od dostaw, przez ruch gości, po harmonogramy montażowe – musi działać jak precyzyjny mechanizm. Jednocześnie skala pozwala nam przyjmować wydarzenia, które w mniejszych obiektach byłyby po prostu niemożliwe do realizacji. To daje organizatorom poczucie bezpieczeństwa i komfort planowania.

Marka ARCHE kojarzy się również z odpowiedzialnością społeczną. Czy widać to także w hotelu miejskim?

Zdecydowanie tak. Jako Grupa ARCHE nie tylko realizujemy projekty społeczne i dbamy o zrównoważony rozwój, ale jesteśmy także pomysłodawcami i organizatorami wielu własnych wydarzeń. Skupiamy się na inicjatywach prozdrowotnych oraz projektach wspierających lokalnych seniorów. W hotelu wdramy działania ograniczające zużycie energii i wody, segregację odpadów oraz współpracujemy z lokalnymi dostawcami. Dla wielu

firm aspekt CSR jest dziś istotny przy wyborze partnera eventowego. Cieszy nas, że możemy łączyć wysoką jakość usług z realnym wpływem na społeczeństwo i środowisko.

Ludzie i relacje – czy to fundamenty sukcesu?

To absolutna podstawa naszego sukcesu i coś, co jest mi osobiście bardzo bliskie. Wielu naszych pracowników jest z nami od lat, co przekłada się na stabilność operacyjną, świetną komunikację i umiejętność przewidywania potrzeb organizatorów. Budowanie relacji zaczyna się już na etapie pierwszego kontaktu – od zwykłej rozmowy, uważnego słuchania i zrozumienia realnych potrzeb klienta. Nie sprzedajemy wyłącznie sali czy noclegów – wspólnie z klientem projektujemy wydarzenie, doradzamy i bierzemy współodpowiedzialność za jego powodzenie. Dzięki temu powstaje zaufanie, a klienci wracają

Nawet najlepsza infrastruktura i technologia nie zastąpią zaangażowanego zespołu oraz prawdziwych relacji z klientami. Stawiamy na ludzi: na ich kompetencje, odpowiedzialność i partnerskie podejście do współpracy.

do nas z kolejnymi projektami. Relacje budujemy także wewnątrz zespołu. Zależy mi na tym, aby każdy czuł się zauważony i doceniony – bo to bezpośrednio przekłada się na atmosferę, którą odczuwają nasi goście. Wierzymy, że dobra energia zespołu jest wyczuwalna dla uczestników wydarzeń i realnie wpływa na ich pozytywne doświadczenia.

Z jakich realizacji jesteście szczególnie dumni?

Najbardziej dumni jesteśmy z powtarzalności – wielu klientów wraca do nas regularnie, traktując hotel jako stałą bazę swoich wydarzeń. To najlepszy dowód zaufania. W ostatnich latach realizowaliśmy także kilka bardzo dużych kongresów międzynarodowych, wymagających skomplikowanej logistyki, wielojęzycznej obsługi i pracy na kilku salach jednocześnie. Każde takie wydarzenie to dla zespołu ogromna satysfakcja i potwierdzenie kompetencji.

Jak widzicie przyszłość rynku eventowego i rolę Hotelu ARCHE Krakowska?

Chcemy być miejscem pierwszego wyboru dla organizatorów, którzy oczekują partnerstwa, elastyczności i wysokiego standardu realizacji. Stawiamy na dalsze inwestycje w infrastrukturę, rozwój zespołu oraz nowe formaty wydarzeń. ARCHE Krakowska ma ambicję nie tylko podążać za trendami, ale je współtworzyć. Hotel ARCHE Krakowska to dziś nie tylko przestrzeń noclegowa, ale kompleksowe centrum spotkań biznesowych – miejsce, w którym profesjonalizm spotyka się z charakterem i odpowiedzialnością. Dla branży eventowej to stabilny partner, gotowy realizować zarówno klasyczne konferencje, jak i najbardziej ambitne projekty.

Rynek będzie coraz bardziej nastawiony na jakość doświadczenia uczestnika. Liczyć się będzie nie tylko program merytoryczny, ale też komfort, atmosfera, gastronomia, ekologia i technologia. Wydarzenia mają angażować, inspirować i budować relacje.

BELMONTE HOTEL KRYNICA-ZDRÓJ

PRESTIŻ ZAPISANY W ARCHITEKTURZE

Pierwszy 5-gwiazdkowy hotel w Krynicy-Zdroju. Nowoczesna architektura, bezkompromisowa jakość i zaplecze konferencyjno-eventowe stworzone dla najbardziej wymagających. Położony tuż przy stoku narciarskim z bezpośrednim dostępem ski-in/ski-out, kilka minut od centrum kurortu. Belmonte to adres dla tych, którzy nie uznają półśrodków.

AUTOR:

Klaudia Tartanus
Dyrektor Sprzedaży MICE

PRZESTRZEŃ DLA WYMAGAJĄCYCH

Hotel dysponuje 251 eleganckimi pokojami i apartamentami. Naturalny kamień i drewno definiują wnętrza. To cichy luksus, który nie krzyczy o uwagę. Bryła hotelu została harmonijnie wkomponowana w beskidzki krajobraz, a architektura nie konkuruje z naturą, tylko ją podkreśla. Stonowane brzozy, zieleń i błękity przenoszą górskie otoczenie do wnętrza. W restauracji Aura odnajdziesz nawiązania do łemkowskiej i alpejskiej tradycji kulinarnej w wydaniu haute cuisine. Lobby Bar z tarasem widokowym to popołudnia w rytmie slow, z panoramą Beskidów w tle.

MOON SPA&WELLNESS – STREFA REGENERACJI

Pełnowymiarowy basen, jacuzzi zewnętrzne, saunarium, zielony ogród. Strefa stworzona dla tych, którzy rozumieją wartość regeneracji. Moon Spa z ofertą zabiegów dla grup to nie tylko miejsce odпочynku, ale część doświadczenia Belmonte. Seans z saunamistrzem w saunie eventowej to idealna propozycja na integrację zespołu w atmosferze dalekiej od korporacyjnych schematów.

CENTRUM KONFERENCYJNE BEZ KOMPROMISÓW

Główna sala konferencyjna mieści do 450 osób. VIP Lounge oraz 7 sal warsztatowych dają nieograniczone możliwości aranżacji. Każde pomieszczenie wyposażone jest w pełne zaplecze techniczne gotowe na każdy scenariusz. Foyer o powierzchni 140 m² to naturalne miejsce na przerwy kawowe, strefę wystawienniczą czy networking. Krótko mówiąc – funkcjonalność w najlepszym wydaniu.

PIJALNIA GŁÓWNA – MODERNISTYCZNA IKONA

Kilka minut od hotelu znajduje się Pijalnia Główna w Krynicy-Zdroju, modernistyczny budynek z lat 70. Pojemność? Ponad 1000 osób. Największa pijalnia wód mineralnych w Europie, dziś przestrzeń kongresowo-wystawiennicza o unikalnym charakterze. Właśnie tutaj organizujemy bankiety i gale, które w niepodrabialnym wnętrzu nabierają wyrazistego charakteru. Transparentna architektura, światło wpadające przez szklane ściany i atmosfera, której nie da się powtórzyć – bankiet w Pijalni Główniej to doświadczenie samo w sobie.

REGION PEŁEN MOŻLIWOŚCI

Krynica-Zdrój i okolice to nie tylko kurort. To region pełen atrakcji, które możemy wpleść w scenariusz organizowanego wydarzenia. Aktywności outdoor, od wędrówek po szlakach górskich po zjazdy na nartach, lokalne doświadczenia kulinarne, od degustacji regionalnych produktów po warsztaty z szefem kuchni – to tylko niektóre atrakcje, jakie czekają na naszych gości. Każde wydarzenie może być unikalne, dopasowane do charakteru Twojej marki i oczekiwań uczestników.



EVENTY NA MIARĘ AMBICJI

Belmonte to hotel dla organizatorów, którzy myślą kategoriami doświadczeń, nie tylko logistyki. Tutaj detale mają znaczenie. Profesjonalna obsługa naszego obiektu rozumie specyfikę branży eventowej. Elastyczność w aranżacji przestrzeni, menu dopasowane do konceptu wydarzenia... to wszystko sprawia, że Twoje spotkanie biznesowe zyskuje prestiżową oprawę i pozostawia trwałe wrażenie.

MICE TO MEET YOU

To nie tylko gra słów, to nasz sposób myślenia o spotkaniach. W Belmonte każde wydarzenie ma znaczenie i styl, niezależnie od jego skali. Łączymy perfekcyjną organizację z atmosferą, która sprzyja relacjom i inspirowanie do działania, bo prawdziwe wrażenie robią nie tylko miejsca, ale ludzie, którzy je tworzą.

MICE

to meet you

BELMONTE
HOTEL KRYNICA-ZDRÓJ

EVENTY Z WIDOKIEM – WYJĄTKOWE PRZESTRZENIE W OŚRODKACH GRUPY PINGWINA

Grupa Pingwina to pięć całorocznych ośrodków narciarsko-rowerowych, położonych pomiędzy Beskidami a Mazurami. Zimą funkcjonują one jako bazy narciarskie, latem oferują trasy rowerowe, bike parki i szeroką ofertę aktywności na świeżym powietrzu. Równolegle, przez cały rok, udostępniają unikalne przestrzenie eventowe w otoczeniu natury, oparte na widokach, okazałych panoramach i bezpośrednim kontakcie z krajobrazem. To miejsca, w których wydarzenia realizowane są poza klasyczną infrastrukturą konferencyjną, a ich charakter budowany jest przez przestrzeń, skalę i otoczenie

AUTOR:
Jakub Siwy
Koordynator ds. marketingu

Słotwiny Arena – przestrzeń eventowa na Wieży Widokowej i na ścieżce w koronach drzew

Słotwiny Arena to ośrodek narciarsko-rowerowy oferujący otwartą przestrzeń eventową zlokalizowaną na Wieży Widokowej oraz wzdłuż ścieżki prowadzonej w koronach drzew. To miejsce, w którym górski krajobraz bezpośrednio oddziałuje na jakość organizowanych wydarzeń. Przestrzeń umożliwia organizację: spotkań biznesowych i wydarzeń kameralnych, inauguracji, prezentacji i wydarzeń networkingowych, eventów plenerowych o spokojnym, naturalnym charakterze.

Integralną częścią lokalizacji są platformy i tarasy widokowe, a także Tężnia Solankowa, która może pełnić funkcję strefy relaksu i regeneracji dla uczestników wydarzeń.

Uzupełnieniem przestrzeni jest restauracja pod Wieżą Widokową, zapewniająca zaplecze gastronomiczne dla grup zorganizowanych. Połączenie przestrzeni widokowych, gastronomii i strefy wypoczynku pozwala realizować wydarzenia o zrównoważonej

formule, bez konieczności przemieszczania uczestników. Dostępne są również bezpłatne parkingi z dostępem do prądu i toalet, na których można organizować większe eventy, np. rozstawiając namioty czy tworząc ciekawe miejsca relaksu.

Kurza Góra – Wieża Widokowa, otwarty krajobraz Mazur i Restauracja Akacyjowa

Kurza Góra to ośrodek narciarsko-rowerowy oferujący atrakcyjną przestrzeń eventową opartą na Wieży Widokowej, otwartym krajobrazie Mazur oraz rozbudowanym zapleczu gastronomicznym. Przestrzeń umożliwia organizację: wydarzeń firmowych

i spotkań biznesowych, eventów integracyjnych i networkingowych oraz prezentacji i wydarzeń plenerowych realizowanych w otoczeniu natury.

Centralnym punktem lokalizacji jest Wieża Widokowa z ponad dwukilometrową drewnianą ścieżką, ukazującą szerokie panoramy mazurskich krajobrazów. Ważnym elementem zaplecza eventowego jest Restauracja Akacyjowa. Znana jest z niezwykle bogatej i różnorodnej karty dań, która stanowi istotną wartość dodaną dla organizowanych wydarzeń.

Restauracja Akacyjowa w ośrodku Kurza Góra zapewnia pełne zaplecze gastronomiczne wydarzeń,



umożliwiają obsługę dużych grup eventowych oraz spotkań integracyjnych. Jej bezpośrednie położenie przy przestrzeniach widokowych pozwala naturalnie łączyć część plenerową eventu z oprawą kulinarną na wysokim poziomie. Dostępny jest tam też duży parking z wygodnym dojazdem. Dodatkowo jest możliwość wynajęcia osobnego budynku do różnych działań integracyjnych.

Skolnity – panorama Wisły, Wieża Widokowa i Tężnie Solankowe

Skolnity to ośrodek narciarsko-rowerowy położony w centrum Wisły, oferujący wielofunkcyjną przestrzeń eventową opartą na nowej Wieży Widokowej oraz zapleczu rekreacyjno-gastronomicznym. Przestrzeń umożliwia realizację: wydarzeń o mniej formalnym charakterze, spotkań biznesowych i integracyjnych, eventów lifestyle'owych i plenerowych.

Centralnym elementem wiślańskiego ośrodka jest Wieża Widokowa z panoramicznym tarasem na jej szczycie, uzupełniona o Tężnię Solankową, która pełni funkcję strefy wypoczynku. Skolnity dysponują również zapleczem gastronomicznym, które umożliwia obsługę kulinarną wydarzeń bez konieczności korzystania z zewnętrznych obiektów. Klimatyczna karczma z panoramicznym widokiem na Wisłę serwuje regionalne dania kuchni Beskidu Śląskiego.

Dzięki połączeniu przestrzeni widokowych, gastronomii i centralnego położenia w Wiśle, Skolnity to ośrodek, który sprawdzi się w niejednym projekcie eventowym, biznesowym lub po prostu rekreacyjnym.

Kasina – przestrzeń eventowa w Muzeum Motorowerów Moped Retro z tarasem widokowym

Kasina to ośrodek narciarsko-rowerowy oferujący nietuzinkową przestrzeń eventową zlokalizowaną w Muzeum Motorowerów Moped Retro. To miejsce, które wyróżnia się charakterem i skalą ekspozycji, stanowiąc gotowe tło dla wydarzeń wymagających oryginalnej oprawy. Przestrzeń muzealna umożliwia organizację: spotkań biznesowych i wydarzeń kameralnych, prezentacji i premier, wydarzeń o mniej formalnym charakterze.

Połączenie ekspozycji muzealnej z otwartą przestrzenią widokową pozwala tworzyć wydarzenia wy-



Integralną częścią obiektu Kasina jest zewnętrzny taras widokowy, który pokazuje gościom panoramę Beskidów, Tatr i okolic Krakowa. Taras może pełnić funkcję strefy networkingowej, miejsca przerw lub uzupełnienia wydarzeń realizowanych wewnątrz muzeum.

różniące się formą i atmosferą, naturalnie wpisane w charakter ośrodka narciarsko-rowerowego. Duży i wygodny parking z dostępem do prądu i toalet zapewnia dodatkową, spokojnie położoną przestrzeń, którą również można zaaranżować jako miejsce organizacji wydarzeń. Do dyspozycji pozostaje również przyległa do parkingu karczma.

Czarny Groń – kompleksowa przestrzeń eventowa z zapleczem hotelowym i Magiczną Osadą

Czarny Groń to ośrodek narciarski oferujący kompleksową przestrzeń eventową, opartą na zapleczu hotelowym, konferencyjnym oraz rozbudowanych terenach plenerowych. Lokalizacja umożliwia organizację: kilkudniowych wydarzeń firmowych i konfe-

rencji, wyjazdów integracyjnych i incentive, eventów łączących część formalną z aktywnością i wypoczynkiem.

Istotnym elementem oferty jest Magiczna Osada – tematyczna, leśna przestrzeń plenerowa, która może zostać wykorzystana zarówno jako strefa integracji i animacji, miejsce gier terenowych, jak i innych aktywności zespołowych na świeżym powietrzu.

Do dyspozycji organizatorów pozostają również sale konferencyjne, infrastruktura noclegowa, hotelowa strefa SPA oraz inne przestrzenie rekreacyjne funkcjonujące przez cały rok. Całość pozwala realizować wydarzenia w jednym miejscu bez konieczności zmiany lokalizacji uczestników.

Ośrodki Grupy Pingwina to nie tylko znakomita baza wypadowa rekreacyjne wyjazdy, ale również znakomita przestrzeń do organizacji wydarzeń biznesowych, podczas których każdy znajdzie coś dla siebie. Bliskość natury i nieograniczony dostęp do wspaniałych krajobrazów zapewniają doskonałą atmosferę, w której zwykłe wydarzenie staje się niezapomnianym przeżyciem.

„RELACJE TO PODSTAWA”. SZTUKA ŁĄCZENIA LUDZI I ICH POTRZEB OCZAMI BLUE MOUNTAIN RESORT W SZKLARSKIEJ PORĘBIE

Ile osób, tyle potrzeb. W dzisiejszym świecie umiejętność łączenia jest niezwykle istotna, zarówno w wymiarze ludzkich relacji, jak i potrzeb. O tym, jak w karkonoskim reście praca i wypoczynek mogą zaistnieć niemal równocześnie, a goście – realnie się zintegrować opowiada Andrzej Kucharski-Fiałkowski, specjalista do spraw marketingu.

ROZMAWIAŁ:
Piotr Górny



Andrzej Kucharski-Fiałkowski

Specjalista ds. marketingu
Blue Mountain Resort

Szklarska Poręba jest popularnym miejscem na wypoczynek. Czy w tej urokliwej, górskiej miejscowości jest przestrzeń dla spotkań biznesowych?

Szklarska Poręba nie bez powodu zyskała popularność jako miejsce wypoczynku. Dziś to właśnie ten atut stanowi jej największą wartość w świecie biznesu. Minęły czasy, gdy kluczowym kryterium wyboru była lokalizacja w centrum dużego miasta. Współczesny biznes doskonale rozumie, że kreatywność i zaangażowanie nie pojawiają się w próżni. Inspirujące otoczenie ma bezpośredni wpływ na jakość pracy i świeżość pomysłów. A trudno o lepszy bo-

dziec dla zespołu, niż zmiana miejskiego zgiełku na malowniczą panoramę gór. To działa, i to skutecznie. Szklarska Poręba doskonale odpowiedziała na te potrzeby. Powstały tutaj nowoczesne obiekty, które sprytnie łączą profesjonalne zaplecze konferencyjne z przestrzeniami dedykowanymi relaksowi, takimi jak: SPA, baseny, czy wysmienita kuchnia. To rozwiązanie pozwala uczestnikom płynnie przechodzić od intensywnej pracy do pełnej regeneracji bez konieczności opuszczania jednego miejsca. Podsumowując, Szklarska Poręba to już znacznie więcej niż tylko wakacyjny kierunek. To strategiczny wybór dla firm, które rozumieją, że najlepsze rezultaty osiągają inwestując w ludzi oraz atmosferę, w jakiej pracują. Potencjał biznesowy tego miejsca jest ogromny, a co najważniejsze – w pełni wykorzystywany.

Blue Mountain Resort proponuje ofertę skierowaną zarówno do urlopowiczów, jak i ludzi ze świata biznesu. Jak zachować równowagę pomiędzy tymi sferami, oferując usługi dla każdej z nich?

To sztuka, którą można opanować. Tak najprościej można opisać umiejętność łączenia pracy z wypoczynkiem. Kluczem jest przemyślane projektowanie przestrzeni i oferty. W Blue Mountain Resort rozumiemy to doskonale. Oferujemy nowoczesne, w pełni wyposażone sale konferencyjne, które zapewniają idealne warunki do pracy w ciszy i skupieniu. Grupy biznesowe mogą korzystać z dedykowanych przestrzeni, stworzonych z myślą o efektywności i komforcie. A tuż za drzwiami czeka całe bogactwo resortu: aquapark, sauny, strefa SPA i dużo więcej. Najważniejsze to znaleźć równowagę, w której te dwa światy – pracy i wypoczynku – harmonijnie się przenikają, nie wchodząc sobie w drogę. Biznes potrzebuje relaksu po godzinach, a urlopowicze powinni cieszyć się spokojem, bez świadomości, że obok

odbywa się konferencja. To wszystko możliwe dzięki odpowiedniej logistyce, oddzielnym strefom i elastycznemu podejściu. Nasz gość biznesowy po intensywnym dniu szkoleń może zanurzyć się w basenie lub zrelaksować podczas kolacji w wyjątkowej, górskiej atmosferze. I właśnie o to chodzi, o tworzenie synergii, a nie rywalizacji.

Mysząc o spotkaniach biznesowych, mamy zwyczaj na myśli spotkania „pod krawatem” na wyższych piętrach wielkomiejskich biurowców. Czy organizacja takiego spotkania w górach może przełamać stereotyp klasycznej, nudnej konferencji?

Tradycyjna konferencja w biurowcu zamyka nas w sztucznym środowisku, które i tak jest częścią naszej codzienności. Góry oferują coś zupełnie innego – otwierają nas.

Bez dwóch zdań. To zupełnie nowe spojrzenie na organizację spotkań firmowych. Po pierwsze, otwierają umysł. Zmiana otoczenia z betonowych przestrzeni na zieleni, a miejskiego zgiełku na ciszę natury, działa jak potężny impuls dla naszego mózgu. W takich warunkach stajemy się bardziej kreatywni i otwarci. Problemy, które w biurze wydawały się nie do rozwiązania, tutaj, podczas górskiej wędrowki, często znajdują zaskakująco proste odpowiedzi. Po drugie, góry otwierają ludzi na siebie nawzajem. Znikają korporacyjne maski i hierarchie. Wspólna wędrowka czy wieczorne rozmowy przy ognisku burzą bariery – nie ma dyrektorów ani specjalistów, są po prostu ludzie. To w takich chwilach rodzą się autentyczne

relacje, które są trwalsze i prawdziwsze niż przelotne znajomości zawiązane podczas przerw kawowych w hotelowych korytarzach. Ostatecznie, taka konferencja przestaje być obowiązkiem, a staje się niezapomnianym doświadczeniem. Nikt nie wspomina z entuzjazmem kolejnej prezentacji w PowerPoincie, ale każdy zapamięta wschód słońca nad Karkonoszami czy rozmowy prowadzone w tych wyjątkowych okolicznościach. To jest właśnie wartość, której nie da się ująć w żadnym raporcie. Prawdziwa integracja i motywacja, które pozostają z zespołem na długo po powrocie do biura.

Branża eventowa opiera się niemal w całości na spotkaniu z drugim człowiekiem. Jaka jest, Pana zdaniem, rola relacji międzyludzkich w sferze eventu, konferencji i wydarzeń biznesowych?

Relacje to podstawa. To one są siłą napędową każdego wydarzenia. Możesz mieć najnowocześniejszy sprzęt, najbardziej komfortowe krzesła i najlepszy catering, ale jeśli między ludźmi zabraknie chemii, całe wydarzenie stanie się jedynie pustą formalnością. Eventy to nie tylko przekazywanie wiedzy, to przede wszystkim budowanie społeczności, sieci kontaktów i zaufania. Dlatego tak ważne są mniej formalne momenty spotkań. W biznesie, tak jak w życiu, najważniejsze rzeczy dzieją się często „po godzinach” przy wspólnej kolacji, podczas luźnego wyjazdu, czy kuluarowej rozmowy. To wtedy bariery znikają, rozmowy stają się bardziej swobodne, a pomysły i współpraca nabierają realnych kształtów. I tu leży sedno. Naszym zadaniem, jako organizatorów i gospodarzy, jest stworzenie idealnych warunków do nawiązywania tych relacji. To nie dzieje się przypadkiem; jest to świadomy proces.

Nasza filozofia opiera się na dwóch kluczowych filarach: proaktywnej gościnności i kreacji doświadczeń. Proaktywna gościnność to coś więcej niż uprzejma obsługa. To rola gospodarzy, którzy wyczuwają potrzeby grupy, przewidują je i zawsze są o krok do przodu. Dbamy o atmosferę, która sprawia, że każdy czuje się mile widziany i otoczony troską. Kreacja doświadczeń to nasza specjalność. Nie ograniczamy się do wynajmu przestrzeni, przekształcamy standardowe spotkania w niezapomniane przeżycia. W gruncie rzeczy chodzi o to, by świadomymi działaniami i prawdziwą troską stworzyć środowisko, w którym biznes łączy się z budowaniem autentycznych, między ludzkich relacji. Właśnie tak definiujemy sukces.



Jaka jest rola relacji między członkami zespołu Blue Mountain Resort? Czy dobre relacje między współpracownikami przekładają się na poziom zadowolenia gości?

Wychodzimy z prostego założenia: zadowolony pracownik to zadowolony gość. To, co dzieje się za kulisami, ma bezpośredni wpływ na doświadczenie naszych klientów. Kiedy zespół jest zgrany, wspiera się nawzajem i działa w przyjaznej atmosferze, tworzy się pozytywna energia, która udziela się gościom od pierwszej chwili. Uśmiechnięta recepcjonistka, kelner z poczuciem humoru, czy sprawna komunikacja między działami. To wszystko buduje niezapomniane wrażenia. Dlatego inwestujemy w nasz zespół – to oni są prawdziwymi ambasadorami naszej marki i kluczem do sukcesu.

Goście zawsze wyczuwają, czy obsługa działa jak zgrany mechanizm, czy jak grupa przypadkowych osób. Dobra atmosfera w zespole to nie luksusowy dodatek, lecz fundament, na którym opieramy jakość naszych usług.

Pomówmy zatem o sprzężeniu zwrotnym. Czy uśmiech na twarzy urlopowiczów oraz uczestników konferencji wpływa na pracę zespołu Blue Mountain Resort?

Oczywiście! Nic nie motywuje do pracy bardziej niż szczere „dziękuję”, pozytywna opinia w Internecie, mail z podziękowaniem od organizatora, czy uśmiech gościa, który wyjeżdża wypoczęty i zadowolony. To dla nas namacalny dowód, że nasza praca ma sens. Kiedy uczestnicy konferencji podchodzą i mówią, że to było ich najlepsze spotkanie firmowe od lat, cały zespół czuje ogromną dumę i satysfakcję. Pozytywna energia, którą otrzymujemy od naszych gości, wraca do nas ze zdwojoną siłą.

Gdyby mógł Pan powiedzieć coś wszystkim wątpięcym w konferencyjny potencjał Karkonoszy, co by to było?

Spójrzcie poza horyzont własnego biurowca. Najbardziej przełomowe decyzje i kreatywne strategie nie powstają w czterech ścianach, lecz tam, gdzie umysł może odpocząć i spojrzeć na wszystko z nowej perspektywy. Karkonosze to nie kompromis, to prawdziwy upgrade dla Waszego biznesu. Dajcie swojemu zespołowi szansę na regenerację w miejscu, które harmonijnie łączy naturę z profesjonalizmem. Zobaczycie, jak pozytywnie wpłynie to na ich zaangażowanie i efektywność. Zapomnijcie o trudach organizacji i skupcie się na inspiracji. Zapraszamy w góry. Gwarantujemy, że po tym doświadczeniu nie będziecie chcieli organizować konferencji nigdzie indziej.

www.blue-mountain-resort.pl

HOTEL BANIA THERMAL & SKI. INFRASTRUKTURA, KTÓRA NIE WYMAGA IMPROWIZACJI

Wybierając przestrzeń eventową, coraz rzadziej patrzymy wyłącznie na metraż i listę udogodnień. Z perspektywy osoby odpowiedzialnej za realizację liczy się to, czy obiekt pozwala prowadzić wydarzenie płynnie – bez prowizork, nerwowych obejść i gaszenia tematów technicznych w ostatniej chwili. Dlatego coraz większą wartość mają miejsca projektowane tak, by wspierać scenariusz, a nie go komplikować.

AUTOR:
Adam Żmuda

Skala podporządkowana scenariuszowi

Duża powierzchnia sama w sobie nie przesądza o jakości realizacji. Liczy się to, czy przestrzeń daje się elastycznie dopasować do programu.

Część konferencyjną w Hotelu Bania zaprojektowano modułowo – 1500 m² można aranżować w różnych układach, bez utraty funkcjonalności. Pozwala to prowadzić równoległe sesje, warsztaty i strefy rozmów w jednym miejscu, bez przerzucania uczestników pomiędzy odległymi częściami obiektu. Bez zmiany lokalizacji. Bez zbędnych przestojów. I to realnie ułatwia prace.

Druga z sal ma charakter estradowo-konferencyjny. Stała scena i zaplecze techniczne umożliwiają płynne połączenie części merytorycznej z galą czy wydarzeniem artystycznym. Dzięki temu program nie musi się „rozjeżdżać” logistycznie, kiedy zmienia się format spotkania.

Produkcja pod kontrolą

Za kulisami każdego wydarzenia toczy się osobny proces. I to tam najczęściej rodzą się napięcia Systemy podwieszeń, przemyślana infrastruktura techniczna oraz logicznie zaplanowane zaplecze skracają czas pracy ekip i ograniczają konieczność improwizacji. To elementy niewidoczne z perspektywy sali, ale bezpośrednio wpływające na harmonogram i koszty realizacji. Dla producenta oznacza to mniej nerwowych decyzji i więcej kontroli nad przebiegiem wydarzenia.

Prowadzenie projektu

Istotny jest także sposób współpracy. Model, w którym jedna osoba prowadzi projekt od etapu sprzedaży po realizację, ogranicza ryzyko utraty informacji i skracą ścieżkę decyzyjną.



Przy zmianach scenariusza wprowadzanych na krótkim dystansie taka ciągłość porządkuje komunikację i usprawnia działanie po obu stronach. To rozwiązanie nie jest spektakularne, ale w praktyce mocno podnosi komfort realizacji.

Przestrzeń sprzyjająca relacjom

Event nie kończy się na scenie. Wydarzenie żyje również w przerwach i rozmowach. Foyer oraz kameralne sale tworzą warunki do nieformalnych spotkań bez konieczności opuszczania części konferencyjnej. Taras z widokiem na Tatry pozwala na chwilę wyjść poza rytm sali plenarnej i złapać oddech.

Dodatkowym atutem jest bezpośrednie sąsiedztwo strefy termalnej resortu. Umożliwia to naturalne rozszerzenie programu o regenerację lub integrację – bez angażowania zewnętrznych lokalizacji i dokładania logistyki.

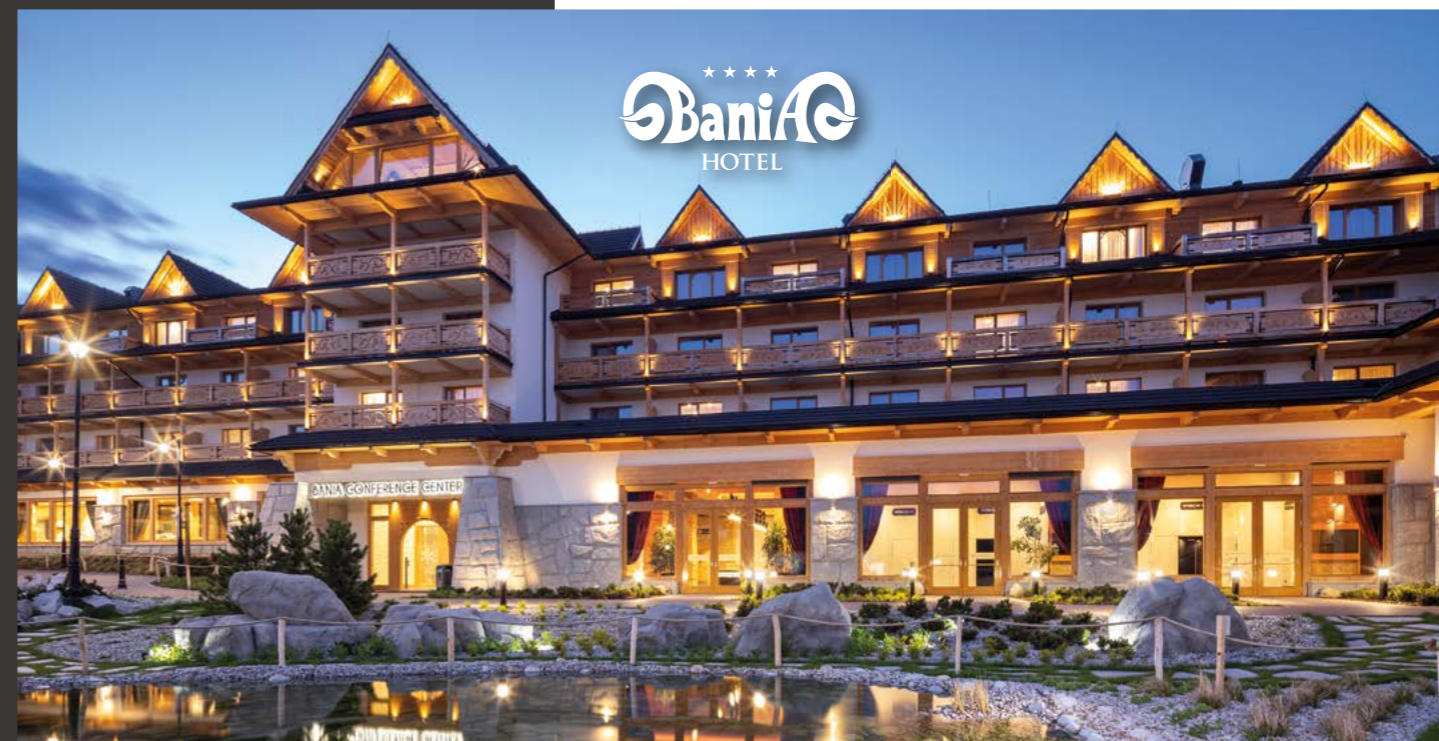
Decyzja o wyborze miejsca

O powodzeniu wydarzenia rzadko decyduje jeden czynnik. To raczej suma rozwiązań: elastyczna przestrzeń, przewidywalna technika, sprawna organizacja zaplecza oraz czytelny model współpracy.

Kiedy te elementy zaczynają działać razem, realizacja przestaje być walką z detalami, a staje się procesem, nad którym da się panować.

Na takich fundamentach opiera się dziś decyzja o wyborze obiektu.

www.hotelbania.pl



1500 m²

POWIERZCHNIA
BANIA CONFERENCE CENTER

227 POKOI

14 SAL
KONFERENCYJNYCH

BANIA CONFERENCE CENTER

Konferencje w góralskim stylu

Do Państwa dyspozycji oddajemy 1500 m² nowoczesnej przestrzeni konferencyjnej, obejmującej 14 w pełni wyposażonych i dowolnie aranżowanych sal, dedykowaną recepcję oraz przestronne foyer, idealne do networkingu czy przerw kawowych. Nasze sale są w pełni zautomatyzowane, klimatyzowane i wyposażone w szybkie łącze internetowe. Większość z nich zapewnia dostęp do światła dziennego, a ich wyjątkowy charakter podkreślają podhalańskie zdobienia oraz góralska architektura, które czynią Centrum Konferencyjne Bania miejscem unikatowym na rynku MICE. Elastyczne możliwości aranżacyjne pozwalają dopasować przestrzeń do każdego rodzaju wydarzenia – od kameralnych spotkań biznesowych, przez szkolenia i warsztaty, aż po duże konferencje i gale. Nad profesjonalną realizacją każdego projektu czuwa doświadczony zespół event managerów, gwarantując najwyższy standard obsługi i pełne wsparcie organizacyjne.

Skontaktuj się z nami

email: biznes@hotelbania.pl
tel: +48 18 26124 82, +48 18 261 24 81
www.hotelbania.pl



Wirtualny spacer po BCC
Zeskanuj QR kod
i odwiedź nas już dziś!

RADISSON BLU SOPOT – MIEJSCE, W KTÓRYM NIEMOŻLIWE NIE ISTNIEJE

Hotel Radisson Blu Sopot to prawdziwa perła eventowego rynku Pomorza. Miejsce, w którym odpoczynek w pięknych okolicznościach polskiego wybrzeża łączy się z przestrzenią konferencyjną, w która może gościć nawet najbardziej skomplikowane wydarzenia. Elastyczność, która stała się motywem przewodnim minionego roku, wpisała się na stałe w system wartości zespołu tego nietuzinkowego obiektu.

AUTOR:

Krystyna Hartenberger-Pater
Dyrektor marketingu i sprzedaży
Radisson Blu Hotel, Sopot

Pomimo że miniony rok był dla nas rekordowy zarówno pod względem liczby zorganizowanych eventów, jak i przychodów, w wielu momentach potrafił nas zaskoczyć, a realizacja odbiegała od planowania. Dlatego w nowy rok wchodzimy z pełnym przekonaniem, że jedyną pewną rzeczą jest zmiana i na taki tryb działania jesteśmy nastawieni. Na pewno będą stabilniejsze i bardziej przewidywalne okresy, jednak 2025 rok pokazał nam, że powtarzalność jest tylko naszym przyzwyczajeniem, a rynek MICE pisze swoje scenariusze. Każdy rok układa się inaczej i są miesiące, które potrafią mocno zaskoczyć.

Na rynku funkcjonujemy już pięć lat i to, co faktycznie na przestrzeni tego czasu się zmieniło, to podejście do wykorzystania przestrzeni hotelowych. Wydarzenia nie zamykają się już tylko w salach konferencyjnych, ale rozprzestrzeniają się po całym obiekcie, szukając mniej formalnych przestrzeni do spotkań, rozmów czy odpoczynku. Wszystko zależy od scenariusza i formuły eventu, maksymalnie dopasowujemy hotel do tych preferencji, tak aby w całości mógł stać się areną wielu zintegrowanych elementów programowych wydarzenia, z zachowaniem najważniejszego – komfortu Gościa.

Wychodzimy poza klasyczne ramy obiektu konferencyjnego. Obecnie jesteśmy największym hotelowym centrum eventowo-wystawienniczym, a niewątpliwym atutem naszych przestrzeni jest osobny pawilon z własną scenotechniką w parametrach sali koncertowej. Na swoim koncie mamy wiele niestandardowych realizacji, które dalece wykraczały poza tradycyjne ramy MICE. Elastyczność i kreatywność sprawiają, że Radisson Blu Sopot jest miejscem, w którym nawet najbardziej nietypowy event może zostać zrealizowany.



Z perspektywy operacyjnej kongres EFNI łamię wszelkie bariery, które wydawały się i tak już mocno przesunięte. Rozbudowane strefy medialne, wozy transmisyjne oraz bardzo duże obciążenia sieci energetycznej i linii przesyłowych były nie lada egzaminem dla budynku i jego instalacji. Warto jednak zaznaczyć, że nasz obiekt został zaprojektowany w taki sposób, aby radzić sobie nawet z tak znaczącymi obciążeniami. Nasze patio gościło również nietypowych gości – stanął w nim ciągnik siodłowy na gaz ziemny oraz kontenery wykorzystywane w transporcie morskim.

Co dał nam MP Power Award? Na pewno dodał wiatru w żagle i otworzył nas na nowych kontrahentów. To, co bardzo nas cieszy, to fakt, że zostaliśmy docenieni nie tylko za nasze możliwości infrastrukturalne, ale również indywidualne podejście do klienta. Dużą wagę przykładamy do budowania zespołu opartego na empatii, zrozumieniu i elastyczności.

Nasze podejście i zaangażowanie jest zdecydowanie ponadstandardowe, co często wybrzmiewa w opiniach organizatorów. Jesteśmy z klientem na każdym etapie realizacji, wspierając go i rozwiązując bieżące kwestie pojawiające się w trakcie wydarzenia. Najważniejszym wsparciem w każdym projekcie jest przedstawiciel działu sprzedaży, który towarzyszy organizatorowi aż do kulminacyjnego momentu eventu.

Kolejny rok to kontynuacja współprac przy cyklicznych wydarzeniach. To duży komfort rozpocząć rok z częściowo wypełnionym kalendarzem, ale także duża odpowiedzialność. Oczekiwania i ambicje rosną, eventy rosną się w skali i formule, a my chcemy po raz kolejny sprostać tym wyzwaniom.

Jesteśmy otwarci na nowe rynki, nowe branże i nowe rozwiązania. Chcemy ugruntowywać swoją pozycję jako hotel, dla którego rzeczy niemożliwe po prostu nie istnieją.

Radisson **BLU**
SOPOT

SPOTKAJMY SIĘ W SOPOCIE

KONFERENCJE | BANKIETY | INTEGRACJE

Szukasz miejsca na organizację wydarzenia w inspirującym otoczeniu i wyjątkowej oprawie?




Zapraszamy do największego w Trójmieście hotelowego centrum konferencyjnego Radisson Meetings.

Lokalizacja w ponadczasowym kurorcie, nowoczesna infrastruktura, multifunkcyjność przestrzeni oraz nasza sala koncertowa Blugrass hall – to wciąż nowy wymiar spotkań.

A wszystko to w otoczeniu zieleni sopockich Błoni, zaledwie 250 metrów od plaży.



MP Power Awards | Hotel konferencyjno-eventowy

www.radissonblusopot.pl   

PAŁAC ROMANTYCZNY. EVENT W MIEJSCU Z HISTORIĄ

Nie każda przestrzeń eventowa ma własną opowieść. Jeszcze rzadziej ta opowieść realnie pracuje na rzecz wydarzenia. Pałac Romantyczny w Turznie pod Toruniem łączy XIX-wieczną architekturę z funkcjonalnością współczesnego centrum konferencyjnego. Bez potrzeby udowadniania czegokolwiek.

AUTOR:
Adam Źmuda

Architektura, która buduje kontekst

Pałac i park od początku tworzyły spójny układ. Obiekt powstał w drugiej połowie XIX wieku według projektu Henryka Marconiego. Był miejscem spotkań — i ta funkcja dziś wraca, choć w innej skali.

W eventach biznesowych architektura nie jest neutralnym tłem. To pierwszy komunikat — jeszcze zanim rozpocznie się agenda. Klasyczne proporcje, konsekwentne detale i światło prowadzące wnętrza porządkują przestrzeń. A wraz z nią — sposób odbioru wydarzenia.

Nie trzeba tu „budować klimatu” dodatkami. Wnętrza nie są anonimowe, ale też nie przytłaczają. Dają poczucie osadzenia — jakby spotkanie miało swoje naturalne miejsce.

Pałac nie konkuruje z programem. Raczej go osadza. Szkolenie, konferencja czy spotkanie zarządu nie zaczynają się więc od technicznego ustawiania sceny, lecz od wejścia w określony kontekst. I to realnie wpływa na dynamikę rozmowy.

Funkcjonalność bez kompromisów

Historyczna forma została wkomponowana w potrzeby rynku biznesowego tak, aby organizator nie musiał improwizować w trakcie realizacji. Z perspektywy produkcyjnej liczy się jedno: czy miejsce wspiera scenariusz, czy zaczyna stawiać opór.



Do dyspozycji jest sześć sal szkoleniowo-konferencyjnych. Pozwala to prowadzić plenarkę, warsztaty i mniejsze sesje bez rozbijania wydarzenia na odległe części obiektu. Układ pozostaje czytelny, komunikacja intuicyjna, a zmiana formatu nie oznacza logistycznego chaosu.

Istotne są też rzeczy mniej spektakularne: naturalna bliskość przestrzeni wspólnych, sprawny serwis gastronomiczny w rytmie agendy, możliwość płynnego przejścia między częścią merytoryczną a mniej formalną. To właśnie w tych momentach najczęściej powstają napięcia — albo przeciwnie, buduje się komfort realizacji.

Restauracja, lobby bar i Klub Muzyczny „Preludium” pozwalają przenieść energię wydarzenia w inny ton bez zmiany lokalizacji. W formule kilkudniowej znaczenia nabiera również zaplecze noclegowe. Uczestnicy zostają w jednym środowisku. Wydarzenie nie traci spójności.

Otoczenie jako element doświadczenia

Park wokół pałacu to nie dekoracja. Szesnaście hektarów w stylu angielskim zmienia tempo dnia. Już sama aleja prowadząca do obiektu ustawia nastrój — jesteśmy poza codziennym rytmem.



Wyjście z sali nie oznacza powrotu do zgiełku. Oznacza przejście w ciszę. Spacer między sesjami, rozmowa w zieleni, warsztat poza ścianami — to naturalne przedłużenie programu, nie atrakcja doklejona do planu.

Teren rekreacyjny, stawy, sezonowy basen czy strefa SPA & Wellness poszerzają scenariusz wydarzenia bez komplikowania logistyki. Przy intensywnych projektach regeneracja nie jest luksusem. Jest elementem zarządzania energią uczestników.

Znaczenie przestrzeni

Metraż i technika są ważne. Ale nie rozstrzygają.

Rozstrzyga to, czy miejsce pomaga prowadzić wydarzenie bez tarcia. Czy nadaje mu ton. Czy zostawia po sobie coś więcej niż listę zrealizowanych punktów.

W Pałacu Romantycznym architektura, funkcjonalność i otoczenie tworzą jedno środowisko.

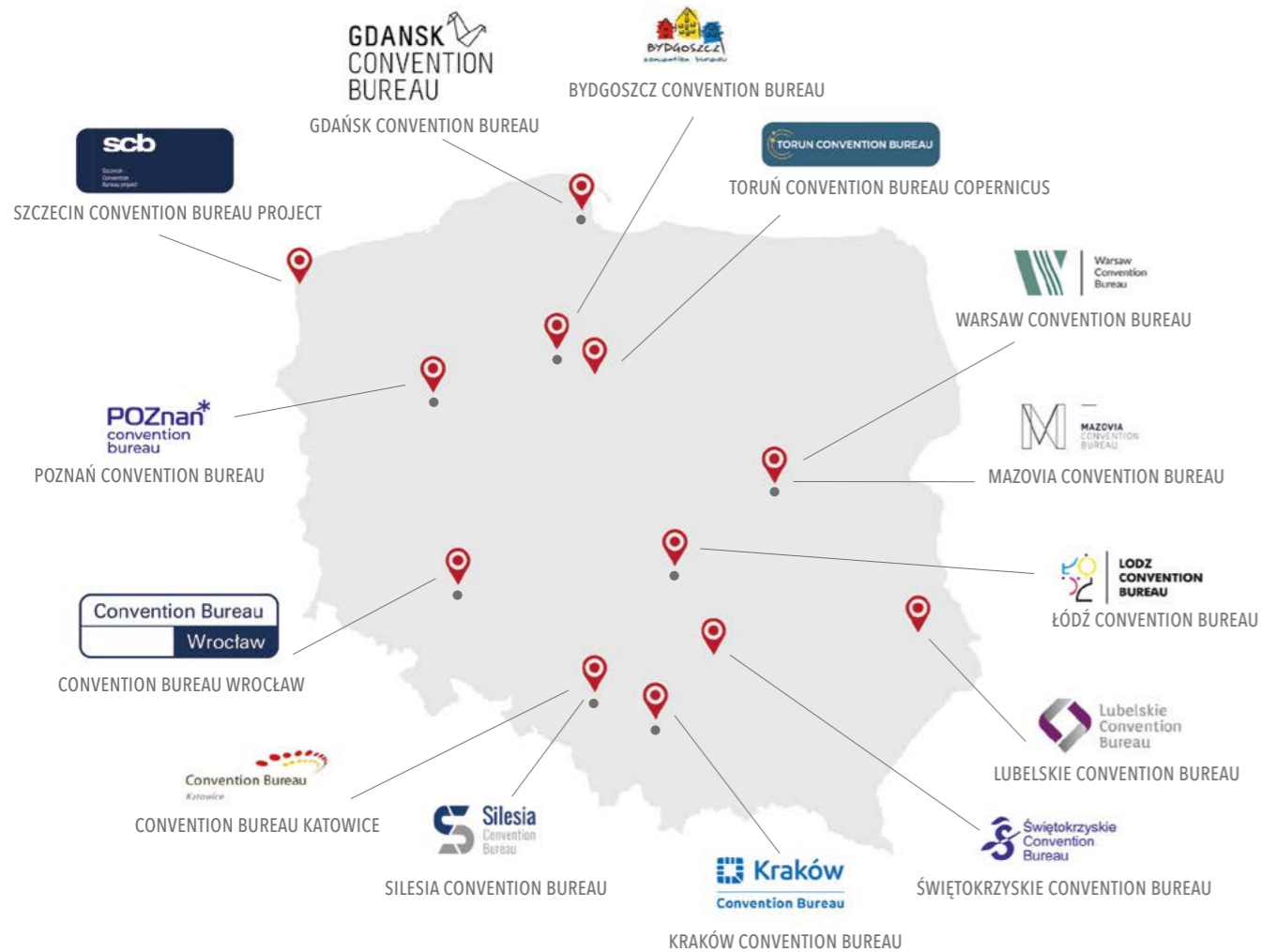
I to robi różnicę.

W eventach biznesowych architektura nie jest neutralnym tłem. To pierwszy komunikat — jeszcze zanim rozpocznie się agenda.

POLAND CONVENTION BUREAU



www.pot.gov.pl



Biura z tytułem **Rekomendowane Convention Bureau** na lata 2025-2026:
Bydgoszcz, Gdańsk, Kraków, Łódź, Mazovia, Poznań, Silesia, Warszawa, Wrocław

MIASTO OTWARTE NA EVENT

MIASTO ŁÓDŹ



ŁÓDŹ CONVENTION BUREAU

WWW.LODZ.TRAVEL

OFICJALNY PARTNER WYDANIA

ŁÓDŹ NA DRODZE DO ZRÓWNOWAŻONEJ TURYSTYKI MICE

Wśród instytucji prężnie rozwijającego się przemysłu spotkań, kojarzące się z przemysłem miasto Łódź wyrasta na prawdziwego pioniera w zakresie systemowego myślenia o evencie. Przestrzeń miejska staje się jednym organizmem eventowym, którego poszczególne organy połączone są ze sobą coraz ściślej. Jakub Rosły, Kierownik Łódź Convention Bureau, opowiada o tym, jakie działania wdraża miasto, aby jego przestrzeń była zrównoważona i gotowa na nowe wyzwania.

ROZMAWIAŁ:
Adam Żmuda



Jakub Rosły
Kierownik Łódź Convention Bureau

Łódź rozpoczyna proces aplikacji o certyfikację w ramach GDS-Index – jednego z najważniejszych światowych systemów oceny zrównoważonego rozwoju, obejmującego również sektor MICE. Dlaczego ten krok jest tak istotny dla miasta i jego pozycji na rynku spotkań?

Decyzja o rozpoczęciu starań o GDS-Index to naturalny etap w dojrzwaniu Łodzi jako destynacji spotkań. Jesteśmy w momencie, kiedy chcemy uporządkować i usystematyzować nasze dotychczasowe działania w zakresie zrównoważonej turystyki – zarówno tych infrastrukturalnych, jak i społecznych oraz środowiskowych. GDS-Index daje ramy, w których można ocenić cały ekosystem MICE: transport, dostępność, podejście do mieszkańców, ochronę dziedzictwa, współpracę z branżą. Najbliższe miesiące będą dla nas czasem intensywnych analiz i przygotowań – tworzymy zespoły robocze, porządkujemy dane i rozpoczynamy dialog z branżą, aby wspólnie rozwijać standardy odpowiedzialnej turystyki.

Tematyka zrównoważonego rozwoju często bywa redukowana do kwestii ekologii, podczas gdy spektrum jest znacznie szersze. Jak to wygląda z perspektywy Łodzi?

Ekologia to tylko jeden z elementów. Zrównoważony rozwój dotyczy też środowiska antropogenicznego

Najbliższe miesiące będą dla nas czasem intensywnych analiz i przygotowań – tworzymy zespoły robocze, porządkujemy dane i rozpoczynamy dialog z branżą, aby wspólnie rozwijać standardy odpowiedzialnej turystyki.

– ludzi, ich kultury, sposobu życia, pamięci o przeszłości... Łódź jest tego świetnym przykładem. Nasza nowoczesna historia rozpoczęła się 200 lat temu. W ciągu stulecia miasto urosło tysiąckrotnie. Dziś mamy unikalny zasób postindustrialnych fabryk, magazynów i kamienic. Mamy także bagaż historii dość monotematycznego przemysłu tekstylnego, robotniczego charakteru miasta i jego mieszkańców oraz doświadczenia bankructw, upadku i podnoszenia się z niego. Dopiero całkiem niedawno wszystkie te czynniki zaczęto doceniać.

Zadaniem miasta jest dbanie o tę tkankę – maksymalne zachowywanie jej, ale też elastyczne i efektywne nadawanie nowych funkcji. To ogromna część zrównoważenia, równie ważna jak ograniczenie jednorazowego plastiku.



Czy to dlatego Łódź akcentuje przede wszystkim współczesność?

Nie mamy renesansowego rynku czy średniowiecznych murów, ale mamy tożsamość, która powstała w XIX i XX wieku – wielokulturową, przemysłową, opartą na pracy i szybkości zmian. Dlatego dzisiaj zachowujemy i przekształcamy to, co powstało całkiem niedawno, bo w epoce rozwoju przemysłowego. Z jednej strony mieszkamy w mieście o niezwykle spójnym, 150-letnim dziedzictwie. Z drugiej – to wciąż żywa struktura, która nadal się zmienia i służy przede wszystkim Łodzianom. I właśnie to chcemy podkreślać, pokazując, że mieszkańcy i turyści mogą w Łodzi współistnieć na każdym poziomie.

Brzmi jak duże wyzwanie, zwłaszcza w kontekście rozwoju ruchu turystycznego.

Faktycznie tak jest. Raczej nigdy nie będziemy zmagać się z overtourismem. Nasze wyzwania dotyczą raczej utrzymania i pielęgnowania lokalnej tożsamości oraz spokojnego wzrostu ruchu turystycznego. Mamy 21 rzek, z których wiele płynie dziś pod ziemią – odsłonięcie ich oznaczałoby burzenie całych kwartałów. To pokazuje, że czasem trzeba szukać kompro-

misów między ekologią a realiami urbanistycznymi. Wciąż jesteśmy w procesie – i to jest w Łodzi piękne.

Jak udaje się Wam łączyć interes mieszkańców i odwiedzających, w tym MICE?

Projektujemy przestrzenie przede wszystkim dla Łodzian. Turyści korzystają z nich niejako przy okazji. Przykładem jest ulica Włókiennicza – odnowiona z zachowaniem funkcji mieszkalnych, w tym lokali komunalnych, z lokalnymi przedsiębiorcami, która jednocześnie stała się atrakcyjnym punktem odwiedzin. Podobnie Księży Młyn, który pozostał osiedlem żyjącym, a nie turystyczną dekoracją. Takie działania równoważą ruch turystyczny i nie prowadzą do „przejęcia” przestrzeni przez turystykę.

W ostatnim czasie Łódź wprowadza narzędzia wspierające organizację zrównoważonych wydarzeń. Jednym z nich jest miejski bilet eventowy. Jak to działa?

To rozwiązanie stworzone z myślą o organizatorach dużych wydarzeń. Mogą oni zakupić dla uczestników specjalny bilet, który uprawnia do korzystania z komunikacji miejskiej przez cały czas trwania eventu.

Warunki są proste – m.in. organizacja spotkania na terenie Łodzi i minimum 100 uczestników. To ogranicza ruch samochodowy, a jednocześnie pozwala uczestnikom sprawniej poruszać się po mieście. Idealne rozwiązanie dla konferencji, kongresów czy festiwali.

Drugim narzędziem jest Łódź Meeting Fund. Jak będzie funkcjonował?

Fundusz ma wspierać organizatorów wydarzeń, oferując dofinansowania zależne m.in. od stopnia wdrożenia zasad zrównoważonej turystyki. Jeśli organizator udowodni, że myśli ekologicznie, społecznie i odpowiedzialnie – może liczyć na wyższe wsparcie. To mechanizm, który ma zachęcać branżę do realnych działań, nie tylko deklaracji.

Wśród wydarzeń branżowych odbywających się w Łodzi pojawia się także nowe wydarzenie – Effect MICE Festival. Jaką rolę pełnią tego typu inicjatywy w budowaniu pozycji miasta na rynku spotkań?

Dla nas ogromną. To okazja, aby pokazać Łódź jako miasto nowoczesne, dostępne i odpowiedzialne. Festiwal sam w sobie będzie promował ekologiczne podróże – szczególnie przyjazdy pociągami, które stają się standardem w zrównoważonej turystyce biznesowej.

Chcemy, by Effect MICE Festival był wydarzeniem modelowym – takim, które nie tylko pokazuje przyszłość branży, ale tę przyszłość realnie wdraża.



Kolejna edycja już 13 kwietnia 2027 w Expo Łódź

Spotkajmy się na Effect MICE Festival

HOSTED BUYERS

Program całkowicie bezpłatny!

- Noclegi w hotelu partnerskim
- Pełne wyżywienie
- Wstęp na Effect MICE Festival
- Wstęp na Galę Poleceni w Eventach
- Spotkania 1:1 z dostawcami usług MICE
- Opieka organizatorów

WYSTAWCY

- Spotkania 1:1 z Hosted Buyers
- Udział w Galii Poleceni w Eventach
- Platforma wymiany doświadczeń i budowania relacji

SPONSORZY

- Pełna oferta wystawcy oraz:
- Publikacje medialne
- Obecność na scenie
- Spoty reklamowe podczas targów i Galii
- Udział w Galii Poleceni w Eventach

ODWIEDZAJĄCY

- Udział w targach oraz wystąpieniach mówców
- Platforma wymiany doświadczeń i budowania relacji
- Prezentacje hoteli, obiektów konferencyjnych, dostawców usług

GDAŃSK – WAŻNY GRACZ NA POLSKIM RYNKU MICE

Gdańsk jako atrakcyjna destynacja turystyczna z unikalnymi obiektami, zyskuje na znaczeniu zarówno w kraju, jak i za granicą. Strategia miasta kładzie nacisk na równowagę turystyki i wsparcie przemysłu spotkań obejmując rozwój infrastruktury, koordynację wydarzeń biznesowych i promocję Gdańska jako miasta spotkań.

AUTOR:
Visit Gdansk

W ciągu ostatnich lat wiele zmieniło się na rynku MICE, branży bez wątpienia ważnej dla każdego miasta. Z ogromną satysfakcją obserwujemy coraz większe zainteresowanie polskich i zagranicznych organizatorów wydarzeń naszym krajem, w tym Gdańskiem. Gdańsk jako atrakcyjna destynacja turystyczna posiada wiele unikalnych obiektów, a spotkania z kategorii MICE pozwalają ograniczyć zjawisko sezonowości, co jest bardzo istotne. Szczyt aktywności branży MICE przypada na mało turystyczne miesiące, takie jak październik-listopad oraz luty-marzec. Warto podkreślić, że Gdańsk wpisał do swojej strategii rozwoju punkt: „Równowagę turystyki i wsparcie przemysłu spotkań oraz czasu wolnego w mieście”. W opisie czytamy m.in.: „Gdańsk to jedna z kluczowych destynacji turystycznych w Polsce, istotne jest jednak takie kształtowanie turystyki, aby nie odbywało się to kosztem jakości życia mieszkańców”. To pokazuje przywiązanie dużej uwagi do zrównoważonego rozwoju, w tym przypadku całego sektora turystycznego.

W ramach priorytetów tego celu uwzględniono:

- Rozwój infrastruktury pozwalającej na obsługę wydarzeń biznesowych
- Systemowe pozyskiwanie i koordynacja wydarzeń biznesowych
- Promocja Gdańska jako miasta spotkań.

W Gdańsku każdy organizator może znaleźć idealne miejsce dla siebie, czy to nowoczesne Centrum AmberExpo, sale hotelowe, czy zabytkowe wnętrza obiektów historycznych i kulturalnych. Odbywa się tu szeroki zakres spotkań z zakresu MICE – od tych związanych z rolnictwem, przez transport (np. TRAKO), aż po spotkania branży medycznej.

Obserwujemy stałe, pozytywne zmiany w charakterystyce i liczbie spotkań odbywających się w Gdańsku. Przede wszystkim objawia się to zwiększeniem liczby wydarzeń dla grup od 50 osób. W roku 2025 było ich 1920 i jest to wzrost aż o 56%. To plasuje Gdańsk w ścisłej czwórce - na 3 miejscu w kraju, za Krakowem i Warszawą. Łącznie udział wzięło w nich blisko 800.000



fot. Jakub Krawczyk | Lighthouse Media



fot. Jakub Krawczyk | Lighthouse Media

osób, ze średnią liczbą uczestników na poziomie 415 osób. Grupy krajowe stanowiły tu 91%. Tradycyjnie, najbardziej obfitymi w wydarzenia miesiące maj-czerwiec oraz wrzesień – listopad, a najmniej wakacyjne czyli lipiec i sierpień.

Gdańsk ma tę zaletę, że prężnie działa tu Gdańska Organizacja Turystyczna, w skład której wchodzi Gdańsk Convention Bureau. Zatrudnieni w nim specjaliści są w stałym kontakcie z organizatorami i często aplikują o wydarzenia, ściągając je do Gdańska. Promują nasze miasto także na konferencjach branży MICE, takich jak IBTM czy Conventa oraz w mediach społecznościowych.

Warto nadmienić, że GCB jest też organizatorem branżowego spotkania B2B – Let’s Meet, które łączy lokalne podmioty z potencjalnymi kontrahentami z kraju i zza granicy. Do tego należy dodać profesjonalne „study touy” oraz misje gospodarcze.

O rozwoju branży świadczy fakt, że wciąż powstają nowe hotele. Bardzo często już na etapie projektu inwestorzy zakładają budowę nowoczesnego zaplecza konferencyjnego. Hotele, które posiadają odpowiednie zaplecze, zyskują przede wszystkim na organizacji wydarzeń. Im lepsza infrastruktura, tym większe wydarzenie można zorganizować, a to oczywiście oznacza większy zysk. Co ważne, szczyt aktywności branży MICE przypada na miesiące mniej atrakcyjne turystycznie. Pamiętajmy, że często mowa o wydarzeniach trwających kilka dni, w których uczestniczą setki, a czasami tysiące osób. Osoby te potrzebują noclegów, transportu i chętnie po konferencyjnym dniu zapoznają się z miastem, jego atrakcjami, ofertą kulinarną i kulturalną.

Nasze największe centrum kongresowo-konferencyjne AmberExpo, planuje kolejne inwestycje, w tym budowę nowoczesnej hali oraz zaplecza hotelowego.

Kluczowe jest dbanie o dobre relacje na linii branża (w tym obiekty) – Urząd Miejski – Gdańsk Convention Bureau. To podmioty wzajemnie się wspierające i działające w jednym celu.

Dzięki takim działaniom Gdańsk stał się jednym z najpopularniejszych wyborów w kategorii second-tier destination. Stąd już prosta droga do ekstraklasy MICE. Najlepszym dowodem jest coraz wyższa pozycja miasta w rankingu ICCA oraz drugi rok obecności w rządzie w Global Destination Sustainability Movement. Bycie częścią GDS Movement daje Gdańskiej Organizacji Turystycznej dostęp do przemyślanej, ujednoliconej metodologii oceny stopnia zrównoważoności Gdańska jako destynacji turystycznej oraz możliwość korzystania z doświadczeń innych miast europejskich, w tym bazy dobrych praktyk dotyczących rozwoju turystyki zrównoważonej.

Dzięki temu, po etapie diagnozy, łatwo jest wybrać elementy wymagające poprawy, znaleźć najlepiej dopasowane rozwiązania do lokalnych potrzeb, a po wdrożeniu sprawdzić efekt zmiany podczas kolejnej samooceny. Ważnym elementem podejścia GDS Movement jest również rozpatrywanie wpływu turystyki w trzech obszarach: środowiska naturalnego, społeczności lokalnej oraz wpływu ekonomicznego, a także zwrócenie szczególnej uwagi na działania znajdujące się w strefie wpływu organizacji turystycznych i branży turystycznej.

TORUŃ. SCENOGRAFIA DLA WYDARZEŃ WIELKIEGO FORMATU

Toruń to miasto, które naturalnie buduje rangę wydarzeń. Prestiż lokalizacji wpisanej na listę UNESCO łączy się tu z nowoczesnymi, sprawdzonymi obiektami MICE oraz kompaktową strukturą miasta, ułatwiającą logistykę nawet dużych formatów. Kluczową rolę odgrywa autentyczna atmosfera – gotyckie wnętrza, historyczna starówka i współczesna architektura tworzą scenografię, której nie da się zaprojektować ani skopiować. To przestrzeń, w której wydarzenie zyskuje nie tylko oprawę, ale i głębszy kontekst.

AUTOR:

Wydział Promocji i Turystyki Urzędu Miasta Torunia

BAZA HOTELOWA DLA MICE

Copernicus Toruń Hotel

Czterogwiazdkowy hotel położony nad Wisłą, z największym zapleczem konferencyjnym w mieście. Rozbudowany moduł sal, profesjonalne zaplecze techniczne i możliwość realizacji dużych wydarzeń. Basen wewnętrzny i zewnętrzny jest w standardzie, jako element oferty.

copernicustorunhotel.com

Hotel Bulwar

Nowoczesny hotel z widokiem na Wisłę, bezpośrednio położony na starówce przy samej Krzywej Wieży. Funkcjonalne przestrzenie konferencyjne i wyjątkowa lokalizacja pozwalają łączyć część biznesową z miejskim klimatem w naturalny sposób. Do tego wyróżniająca się, autorska kuchnia.

hotelbulwar.pl

Hotel Filmar

Sprawdzony partner wydarzeń firmowych. Elastyczne sale, doświadczenie operacyjne i dogodna lokalizacja w pobliżu centrum czynią go stabilnym zapleczem dla konferencji, szkoleń i eventów integracyjnych.

hotelfilmar.pl

KIEDY W SALACH GAŚNIE ŚWIATŁO, ZAPALA SIĘ MIASTO

W Toruniu wieczór nie kończy wydarzenia - nadaje mu nowy rytm.

Uczestnicy wychodzą z sali i po kilku minutach znajdują się wśród brukowanych ulic, gotyckich kamienic

i światłem latarni odbijających się w Wiśle. Kolacja w ceglanej piwnicy. Prywatne zwiedzanie starówki po zmroku. Warsztaty piernikowe w historycznych wnętrzach. Kameralny koncert w przestrzeni, która pamięta kupieckie tradycje średniowiecza.

To miasto ma autentyczną atmosferę – nie aranżowaną, lecz prawdziwą. Toruń nie konkuruje liczbą metrów kwadratowych. Konkuruje intensywnością doświadczenia.



Autor: Małgorzata Litwin



Autor: Filip Tuchowski

POLSKA STAWIA NA NEUROINKLUZYWNOŚĆ: DEI W WYDARZENIACH KLUCZEM DO MIĘDZYNARODOWEJ PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

Polska Organizacja Turystyczna (POT) oraz działające w jej strukturach Poland Convention Bureau (PCB) aktywnie wdrażają zasady Diversity, Equity & Inclusion (DEI – różnorodność, równość i inkluzywność) w polskiej branży spotkań, traktując dostępność nie jako obowiązek, lecz jako element budowania przewagi konkurencyjnej. Jak podkreśla Aneta Książek, kierowniczka PCB, branża hospitality powinna wyznaczać standardy w zakresie projektowania doświadczeń uczestników, innowacji oraz dbałości o szczegóły. Jednym z narzędzi wspierających te działania jest Low Sensory Show Room (LSSR).

AUTOR:

Poland Convention Bureau POT

Dostępność sensoryczna jako wyzwanie współczesnych wydarzeń

Międzynarodowe dane wskazują, że brak dostosowania wydarzeń do potrzeb sensorycznych uczestników prowadzi do utraty znaczącej grupy odbiorców. Szacuje się, że od 10 do 20 proc. populacji stanowią osoby neuro różnorodne, w tym osoby w spektrum autyzmu, z ADHD czy dysleksją. Jednocześnie aż 85 proc. z nich unika wydarzeń niedostosowanych sensorycznie.

Najczęściej wskazywanymi barierami są nadmierny hałas, tłok oraz intensywne oświetlenie. Badania pokazują, że nawet 75 proc. uczestników doświadcza przeciążenia sensorycznego podczas wydarzeń, a hałas może zwiększać poziom stresu o ponad 30 proc. Tworzenie komfortu sensorycznego sprzyja natomiast lepszej koncentracji uczestników, większemu zaangażowaniu oraz wyższej jakości rozmów biznesowych.

Projektowanie wydarzeń przyjaznych neuro różnorodności

Koncepcja neuro różnorodności została wprowadzona w 1988 roku przez australijską socjolożkę Judy Singer i zakłada, że różnice neurologiczne są naturalnym wariantem funkcjonowania ludzkiego mózgu. W praktyce oznacza to potrzebę projektowania wydarzeń w sposób bardziej elastyczny i dostosowany do różnych stylów uczestnictwa.

Poland Convention Bureau POT czerpie inspirację z międzynarodowych standardów, takich jak Neurodiversity in Events Checklist opracowany przez Welcome Brain Consulting, Edinburgh International Conference Centre oraz ABPCO, a także wytycznych Designing Neurodiverse Inclusive Events przygotowanych przez Australian Psychological Society.

W praktyce oznacza to wprowadzanie rozwiązań obejmujących m.in. zróżnicowane projektowanie przestrzeni wydarzeń, różne formaty sesji merytorycznych, elastyczny udział uczestników, częstsze przerwy między sesjami oraz przejrzystą komunikację i odpowiednio przeszkolony personel. Ważnym

elementem jest również budowanie kultury akceptacji i otwartości wobec różnorodnych potrzeb uczestników.

Międzynarodowe dane wskazują, że brak dostosowania wydarzeń do potrzeb sensorycznych uczestników prowadzi do utraty znaczącej grupy odbiorców.

Udogodnienia sensoryczne na wydarzeniach

Coraz większe znaczenie zyskują konkretne rozwiązania sensoryczne. Należą do nich m.in. strefy quiet networking (spokojnego networkingu) umożliwiające rozmowy w spokojnym otoczeniu czy stosowanie słuchawek podczas prezentacji grupowych, co pozwala ograniczyć poziom hałasu i jednocześnie zapewnić dostęp do tłumaczeń językowych.

Istotne jest także świadome zarządzanie bodźcami



poprzez stosowanie czcionek przyjaznych osobom z dysleksją, takich jak Arial, Lexend czy Verdana, unikanie świateł stroboskopowych oraz ograniczanie intensywnych zapachów. Coraz częściej kontrolowany jest również poziom dźwięku w przestrzeniach wspólnych, w których rezygnuje się z muzyki w tle.

Doświadczenia z wydarzeń branżowych pokazują, że nawet niewielkie zmiany organizacyjne mogą znacząco poprawić komfort uczestników. Przykładem są czytelne oznaczenia komunikacyjne czy elementy wspierające wellbeing, takie jak aktywności artystyczne lub dogoterapia, które sprzyjają redukcji stresu i ułatwiają nawiązywanie relacji.

Nowy wymiar dostępności: Low Sensory Show Room (LSSR)

Najnowszym narzędziem w promocji Polski jako przyjaznej destynacji spotkań jest projekt Low Sensory Show Room (LSSR). Jest to mobilna, modułowa strefa niskosensoryczna, stworzona przez Polską Organizację Turystyczną we współpracy z Fundacją Mamy Podobnie. LSSR nie jest strefą VIP, lecz narzędziem dostępności dla wszystkich użytkowników wydarzeń (powyżej 300 osób), służącym do krótkiej regeneracji i autoregulacji. Wyposażenie strefy LSSR zostało zaprojektowane z myślą o ograniczeniu nadmiaru bodźców oraz wsparciu dobrostanu

i samoregulacji uczestników. Przestrzeń doświetlają lampy imitujące światło zachodu słońca oraz dyskretne światła punktowe, które tworzą spokojną, nienachalną atmosferę sprzyjającą wyciszeniu.

Strefa została wyposażona także w fotele bujane, pufy z granulatem oraz obiekty sensoryczne Intibag, umożliwiające korzystanie z głębokiego nacisku i bodźców dotykowych. Uzupełnieniem są stoliki pomocnicze oraz kosze zawierające słuchawki i gniotki sensoryczne, pozwalające na indywidualne dostosowanie sposobu korzystania z przestrzeni.

Elementem strefy są również układanki określane jako „mały teatr zmysłów”, wspierające koncentrację i łagodną aktywizację sensoryczną. Wszystkie elementy wyposażenia strefy pochodzą od polskich producentów wyspecjalizowanych w produkcji przedmiotów sensorycznych.

Zastosowane rozwiązania mają solidne uzasadnienie w badaniach klinicznych, które potwierdzają, że głęboki nacisk obniża poziom lęku poprzez redukcję kortyzolu, natomiast propriocepcja i bodźce dotykowe wspierają zdolność samoregulacji. Równocześnie ograniczenie nadmiaru bodźców sprzyja lepszej koncentracji, koordynacji oraz stabilizacji sensorycznej uczestników.

Celem strefy jest stworzenie środowiska wspierającego funkcjonowanie układu nerwowego poprzez możliwość wyciszenia i regeneracji w trakcie wydarzenia. Redukcja przeciążenia sensorycznego pozwala uczestnikom na świadomy odpoczynek od intensywnych doświadczeń eventowych, co w konsekwencji przekłada się na wyższą jakość rozmów, większą uważność oraz trwałe zaangażowanie w program wydarzenia. Z Low Sensory Show Room mogli skorzystać uczestnicy takich wydarzeń jak CONNECT Aviation w Lublinie, EFFECT MICE Festival w Łodzi, SITE Poland Responsible Incentive Travel Day w Warszawie oraz GDS-Forum & Impact Day 2026 w Szczecinie.

Celem Poland Convention Bureau Polskiej Organizacji Turystycznej jest budowanie pozycji lidera wiedzy w obszarze neuroinkluzywności w Polsce poprzez dostarczanie branży spotkań konkretnych narzędzi, rekomendacji oraz standardów wspierających projektowanie dostępnych i przyjaznych wydarzeń.

Korzyści dla branży spotkań

Organizowanie wydarzeń z uwzględnieniem neuro różnorodności przynosi branży spotkań szereg korzyści o charakterze strategicznym i wizerunkowym. Przede wszystkim pozwala tworzyć bardziej inkluzywne doświadczenia dla wszystkich uczestników, niezależnie od ich indywidualnych potrzeb. Lepsze doświadczenie uczestnika przekłada się na wyższy poziom satysfakcji, większą lojalność wobec wydarzeń i destynacji. Jednocześnie działania te pomagają spełniać wymogi prawne dotyczące równego traktowania i dostępności.

Z punktu widzenia promocji destynacji MICE wdrażanie rozwiązań inkluzywnych wzmacnia wizerunek Polski jako kraju nowoczesnego, otwartego na różnorodność i odpowiedzialnego społecznie. Jest to istotny element konkurencyjności na międzynarodowym rynku spotkań i wydarzeń biznesowych oraz realna odpowiedź na potrzeby nawet jednej piątej potencjalnych uczestników wydarzeń.

ŚWIĘTOKRZYSKIE W RYTMIE SLOW

Położone między Warszawą a Krakowem Świętokrzyskie to idealne połączenie natury i biznesu. Ogromna różnorodność atrakcji turystycznych oraz oferty incentive, zachwycająca przyroda i autentyczny klimat slow to jedne z najważniejszych atutów regionu. Znajdziemy tu zarówno hotele biznesowe w centrach miast, jak i urokliwe pensjonaty położone wśród lasów i pól. Dla organizacji spotkań MICE dostępne są kompleksy konferencyjne, a także atrakcyjne miejsca na wypoczynek i integrację.

AUTOR:

Regionalna Organizacja Turystyczna Województwa Świętokrzyskiego

Region świętokrzyski nie bez powodu nazywany jest geologicznym rajem pod gołym niebem. Kielce, będące jednym z najbardziej zielonych miast w Polsce, posiadają aż cztery rezerwy geologiczne w granicach miasta, co czyni je wyjątkową stolicą na skalę europejską. Świętokrzyskie może poszczycić się także unikatowym obiektem UNESCO – pradziejowymi kopalniami krzemienia pasiastego w Krzemionkach – oraz statusem światowego Geoparku UNESCO, przyznanym Geoparkowi Świętokrzyskiemu w 2021 roku. Bezcenne walory naturalnych źródeł siarki, zasilających bogatą bazę uzdrowiskową, a także rezerwy z unikalną roślinnością chronioną, podkreślają wyjątkowość regionu.

Kielce – stolica województwa – oferują nowoczesne centrum konferencyjne z kompleksową infrastrukturą, pozwalającą na organizację spotkań MICE na wysokim poziomie. Położony wśród lasów Binkowski Resort oferuje modułowe sale konferencyjne, które można łączyć z przestrzeniami bankietowymi, tworząc komfortowe warunki dla wydarzeń nawet kilkusetosobowych. Uzupełnieniem są trzy sale bankietowe oraz Sala Balowa w Dworcu Binkowskim. Dla kameralnych spotkań dostępne są sale VIP I i VIP II, Sala Klubowa oraz sale Kameralna i Koktajlowa. Po części konferencyjnej uczestnicy mogą skorzystać z rozbudowanej strefy relaksu, obejmującej m.in. baseny tropikalne oraz kompleks saun.

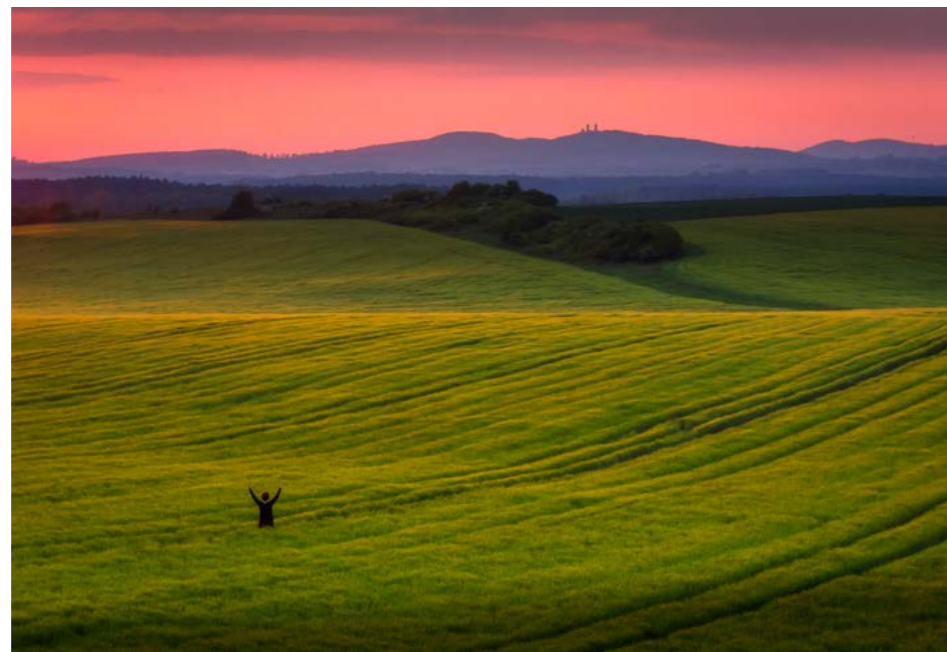
5-gwiazdkowy ODYSSEY ClubHotel Wellness & SPA gwarantuje spotkania i relaks na najwyższym poziomie. Obiekt posiada rozbudowaną ofertę SPA & Wellness. Znajduje się tu duży basen wewnątrz-

ny z widokiem na Góry Świętokrzyskie, letni basen zewnętrzny, a także sauny, łaźnia parowa i grotta solankowa. Podczas pobytu warto zaplanować wycieczki piesze po szlakach przebiegających w bezpośrednim sąsiedztwie obiektu.

W organizacji spotkań w stolicy regionu sprawdzą się także miejskie hotele: – Grand Hotel Kielce w centrum miasta, oferujący zaplecze konferencyjne i dogodny dostęp do atrakcji oraz Targów Kielce, – Hotel Tęczowy Młyn, zlokalizowany w bezpośrednim sąsiedztwie Targów, dysponujący zapleczem

eventowo-bankietowym umożliwiającym elastyczną aranżację wydarzeń.

Województwo Świętokrzyskie to miejsce sprzyjające spotkaniom i odkrywaniu atrakcji w rytmie slow. Region oferuje malownicze krajobrazy, osobliwości przyrodnicze, multimedialne ekspozycje, a także zamki, pałace i ciekawe muzea oraz rozbudowaną sieć szlaków pieszych i rowerowych. W Górach Świętokrzyskich każde spotkanie biznesowe może przybrać formę spokojnego wyjazdu – bez pośpiechu, w otoczeniu lasów i gór pełnych legend.



ZRZESZENI – ORGANIZACJE BRANŻOWE

Siła branży tkwi we współpracy. Stowarzyszenia nie tylko wyznaczają standardy usług eventowych, ale także budują jej wizerunek i wspierają ich popularyzację. Wspólne działania sprzyjają edukacji, wymianie doświadczeń oraz rozwojowi firm. Przedstawiamy miejsca, w których zrzesza się branża eventowa.



Żaneta Berus,
Dyrektor Zarządzająca oraz Prezes Stowarzyszenia
Branży Eventowej

PROGNOZY

Branża spotkań i wydarzeń w ostatnich miesiącach kontynuowała proces odbudowy, mierząc się jednocześnie z nowymi realiami rynkowymi. Po turbulencjach poprzednich lat rynek ustabilizował się, choć organizatorzy nadal muszą działać w warunkach zmiennych kosztów i rosnących oczekiwań klientów. Coraz większe znaczenie ma efektywność – firmy dokładniej analizują budżety wydarzeń, oczekując mierzalnych rezultatów zarówno wizerunkowych, jak i biznesowych.

Równocześnie wyraźnie rośnie rola doświadczeń uczestników. Eventy projektowane są jako przestrzeń interakcji, networkingu i wymiany wiedzy, co ponownie potwierdza znaczenie spotkań na żywo. W ostatnich miesiącach coraz silniej obecne są także tematy zrównoważonego rozwoju oraz technologii wspierających organizację wydarzeń, w tym narzędzi wykorzystujących sztuczną inteligencję. Mimo zmian jedno pozostaje niezmiennie – fundamentem branży są ludzie i relacje powstające podczas spotkań.



Stowarzyszenie Branży Eventowej



liczba członków
47



rok założenia
2010
10-lecie SBE

www.sbe.org.pl

PODSUMOWANIA

Branża spotkań i wydarzeń wchodzi w kolejny etap rozwoju, w którym kluczowe znaczenie mają elastyczność, technologia oraz rosnące oczekiwania uczestników. W zmiennym otoczeniu gospodarczym organizatorzy muszą umiejętnie dostosowywać skalę i format wydarzeń do warunków rynkowych oraz rosnących kosztów produkcji.

Jednym z najważniejszych trendów pozostaje rola doświadczeń uczestników. Eventy coraz rzadziej są wyłącznie przestrzenią przekazywania wiedzy – projektuje się je jako angażujące doświadczenia stanowiące wartość dla uczestników. Dlatego wydarzenia na żywo nadal pozostają kluczowym narzędziem budowania relacji w biznesie.

Coraz większe znaczenie mają także nowe technologie i AI wspierające analizę danych, personalizację programu czy komunikację z uczestnikami. Jednocześnie rośnie rola inkluzywności wydarzeń oraz działań związanych ze zrównoważonym rozwojem. Mimo postępu technologicznego to ludzie pozostają najważniejszym elementem branży.



Agnieszka Szymerowska
Prezeska Stowarzyszenia Konferencje i Kongresy
w Polsce

PROGNOZY

Minione 12 miesięcy były dla Stowarzyszenia czasem intensywnego rozwoju. Realizowaliśmy nasze flagowe projekty, takie jak Program Ambasadorów Kongresów Polskich, kolejną edycję wydarzenia Spotlight on Poland oraz konkurs na najlepsze prace licencjackie i magisterskie poświęcone przemysłowi spotkań. To także czas rozpoczęcia kadencji nowego Zarządu.

Wzmacnialiśmy Program Ambasadorów Kongresów, rozwijając kolejne Kluby Ambasadora. Jednym z kluczowych działań była także współpraca przy tworzeniu jednej z podstrategii sektora turystycznego – MICE. Konsolidacja środowiska i współpraca pomiędzy różnymi aktorami przemysłu spotkań i wydarzeń w Polsce zaowocowały powstaniem spójnego dokumentu.

Dla naszej branży jest to bez wątpienia pionierskie opracowanie – diagnozujące aktualną sytuację sektora, a jednocześnie wyznaczające jego misję, wizję oraz kierunki strategicznych działań na przyszłość.



Stowarzyszenie Konferencje i Kongresy w Polsce



liczba członków
65



rok założenia
1998

www.skkp.org.pl
www.ambasadorkongresow.pl
www.spotlightonpoland.pl

PODSUMOWANIA

Hasłem przewodnim pozostaje zrównoważony rozwój. Klienci są coraz bardziej świadomi, a my jako branża powinniśmy sprostać postawionym wymaganiom. Do tego certyfikacja i edukacja w tym zakresie będą jednymi z kluczowych działań. Nie możemy zapominać o sztucznej inteligencji, która może nas wspomóc zarówno na etapie projektowania wydarzeń, jak i realizacji. Jest jedno „ale” – pamiętać należy o etycznym wykorzystaniu narzędzi opartych na AI.

Największą wartością naszej branży jest komunikacja i budowanie autentycznych relacji, które dziś nabierają ogromnego znaczenia. W tym aspekcie musimy pamiętać o transparentności oraz odpowiednim zarządzaniu danymi.

PROGNOZY

By odbudowywać relacje, integrować pracowników oraz wzmacniać więzi biznesowe, klienci coraz częściej sięgają po wyjazdy motywacyjne. Ograniczone budżety firm wciąż stanowią jednak wyzwanie przy tworzeniu atrakcyjnych ofert, zwłaszcza w kontekście wysokich cen usług i kwestii geopolitycznych. W takich warunkach realizacja projektów incentive travel wymaga dużej elastyczności. W 2026 roku kontynuujemy naszą drogę, po której stąpamy od lat. Zrealizowaliśmy kolejną edycję Barometru SOIT, którego wyniki zaprezentowaliśmy podczas konferencji prasowej. Dostarczamy w ten sposób aktualnych danych wspierających rozwój branży. Planujemy również rozbudowę naszej działalności edukacyjnej. SOIT konsekwentnie dąży do profesjonalizacji branży, podnoszenia standardów jakości i bezpieczeństwa oraz budowania silnej, zintegrowanej społeczności. Poprzez reprezentowanie interesów środowiska oraz wspólne działania wzmacniamy wizerunek i wiarygodność branży incentive travel.

SOIT STOWARZYSZENIE
ORGANIZATORÓW
INCENTIVE TRAVEL

Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel



liczba członków
30



rok założenia
2009

www.soit.net.pl



Krzysztof Pobożniak
Prezes Stowarzyszenia Organizatorów Incentive
Travel

PODSUMOWANIA

Odrodzenie branży incentive travel i eventów okazało się szybsze niż pierwotnie zakładano, choć obecnie tempo wzrostu stabilizuje się pod wpływem globalnych wyzwań. Branża działa w dynamicznym otoczeniu. Wojna w Ukrainie, napięcia geopolityczne, inflacja i zmienność czynników ekonomicznych wpływają na projekty. Rosnące koszty, oczekiwania klientów oraz nacisk na bezpieczeństwo i zrównoważony rozwój zmieniają incentive travel. Mimo wyzwań członkowie SOIT realizują ambitne projekty, dostosowując ofertę do nowych realiów.

Branża pozostaje elastyczna i zdolna do adaptacji, utrzymując aktywność oraz rozwijając nowe kierunki działań. Wraz z PIT, RPSiW TUgether i IGHP rozwijamy Centrum Monitoringu Rynku Turystycznego. Z Site Polska i Kadrami Turystyki tworzymy programy edukacyjne, w tym szkolenia dla pilotów Incentive Travel. Zaangażowanie i jakość projektów wciąż owocują w nagrody, potwierdzając pozycję SOIT.

VIP ROOM

Najlepszymi nauczycielami są ci, którzy potrafią przełożyć teorię na praktykę. Zapraszamy na rozmowy z wyjątkowymi gośćmi, którzy dzielą się swoimi doświadczeniami, refleksjami i wnioskami – nie tylko w kontekście biznesu.

Otwierając przed Państwem drzwi do naszego VIP ROOM-u, zapraszamy do lektury rozmów, które wykraczają poza branżę i dotyczą tego, co naprawdę istotne.

„UWIELBIAM BYĆ ZACHWYCONA”.

BEATA TADLA W ROZMOWIE O ŻYCIU, MEDIACH I EVENTACH

Obdarzona nietuzinkową barwą głosu i „tym czymś”, co przyciąga nasze oczy do ekranów odbiorników od wielu lat. Beata Tadla, jedna z najbardziej znanych prezenterek telewizyjnych, dziennikarka radiowa, konferansjerka, a od pewnego czasu również... właścicielka studia pilatesu, dzieli się z nami wrażeniami, jakich dostarcza jej występowanie przed kamerą i publicznością.

ROZMAWIAŁ:

Piotr Górny

Ludzie częściej rozpoznają Panią po twarzy czy po głosie?

To zależy od sytuacji. Jak nie mam makijażu i fryzury, jestem w mojej codzienności, najczęściej nie rozpoznają mnie wcale. Chyba, że się zaczną przyglądać. Kiedy dzwonią nowi klienci do studia pilatesu, które prowadzę i nie wiedzą, kto odbiera, często słyszę: „znam ten głos, brzmi jak Pani Tadli”. Wtedy jest mnóstwo śmiechu, bo się nie spodziewają. Bywa, że ludzie podchodzą do mnie, żeby zagadać i dopiero jak usłyszą mój głos, to potwierniają się, że ja to ja. Kiedy można sobie spojrzeć w oczy i uśmiechnąć do siebie, nie ma anonimowości, bariery internetowej. Takie spotkania są zawsze bardzo miłe.

Rozpoznawalność otwiera drzwi czy zamyka ludzi na chęć odkrycia tego, że postać znana z ekranu to człowiek, taki jak ja?

Bez względu na to, jakim człowiekiem jest osoba rozpoznawalna, ludzie budują sobie jej historię na podstawie tego, co o niej przeczytają w Internecie

czy tabloidach, a wiadomo, że często są to wyssane z palca bzdury. Potem, w bezpośrednim kontakcie potrafię usłyszeć: „jaka Pani jest normalna”. To jeden z najmiłszych komplementów.

Lepiej, gdy ludzie oceniają nas wyłącznie po tym, co czują, gdy nas oglądają i słuchają. Jeśli na antenie jesteśmy naturalni, jesteśmy sobą (nie wyobrażam sobie inaczej) to albo nas lubią albo nie. I to też jest w porządku. Ja też jednych lubię, inni mi nie pasują.

Programy na żywo z całą pewnością dają większe możliwości oceny danej osoby. Dowiadujemy się, jak reaguje na sytuacje nieoczekiwane, czy ma do siebie dystans, poczucie humoru, refleks, wiedzę.

Jeśli to wszystko ma – zasługuje na szacunek odbiorcy. Sympatia to już inna sprawa.

Czym różni się prowadzenie programu telewizyjnego od prowadzenia wydarzenia w charakterze konferansjera?

Jeśli wydarzenie ma żywą publiczność, bo zdarzają się eventy online, to jest ta podstawowa różnica. Kontakt bezpośredni z drugim człowiekiem to wielka wartość. Uwielbiam!

W telewizji nie wiem, kto jest po drugiej stronie ekranu i nie mam pojęcia, jakie w danym momencie wywołuję u ludzi emocje. Dowiem się, gdy do mnie napiszą albo gdy badana jest oglądalność. Natomiast podczas gali, koncertu czy konferencji wiem to od razu, bo słyszę śmiech, brawa, jest interakcja z publicznością. A zawsze staram się tak budować relację z widownią, by nie traciła koncentracji, by czuła się zaangażowana, by była najważniejszą częścią wydarzenia.

Czy każdy prezenter telewizyjny będzie dobrym konferansjerem?

Niesądzę. Nie każdym ma taką charyzmę, a są też tacy, którzy świetnie odnajdują się przed kamerą, ale w bezpośredniej konfrontacji z widownią tracą rezon, zjada ich trema, nie potrafią nawiązać kontaktu z „żywym” człowiekiem. Prowadzenie wydarzeń to ogromny wydatek energetyczny, ale gdy widownia oddaje energię, pojawia się wielka satysfakcja. Gdy czuję pozytywne wibracje od odbiorców, nie

ma dla mnie nic wspanialszego. Lubię spontaniczne reakcje, nie odtwarzam wiernie scenariusza, ponosi mnie chwila, atmosfera, często nawiązuję z ludźmi dialog. Lubię być zaczepiani, lubię luz, nie znoszą usztywnienia, przegadania. Przychodzą na takie wydarzenia, by miło spędzić czas, by mieć dobre wspomnienia. Na konferencjach pojawiają się po konkretną wiedzę. Szanuję to, respektuję ich czas i potrzeby.

Branżę eventową często nazywa się przemysłem spotkań. Jaką rolę w Pani pracy odgrywają spotkania z drugim człowiekiem?

Ja bardzo lubię ludzi. Gdyby nie ciekawość drugiego człowieka, pewnie nie wykonywałabym swojego zawodu od tylu lat. Wciąż uczę się od mądrzejszych od siebie, dlatego tak lubię prowadzić konferencje. Zazwyczaj wracam z nich z nową wiedzą, motywacją oraz inspiracją właśnie dlatego, że spotykam niesamowitych ludzi z pasją i apetytem na życie.

To samo jest podczas programów na żywo. W „Pytaniu na Śniadanie” też mam sposobność zdobywania wiedzy od zaproszonych gości. Bywa tak, że wysłucham czyjś wykładu podczas eventu i potem koniecznie chcę, by widzowie programu mogli poznać tę osobę, by mogła podzielić się swoją wiedzą, pasją. Uwielbiam być zachwycona, a ludzie nieustająco mi tego zachwyty dostarczają.

Co inspiruje Panią do zaangażowania w działalność charytatywną?

To naturalny odruch. Empatia. Często niezgoda na niesprawiedliwość i zwyczajna chęć dzielenia się z innymi. Lepiej czuję się sama ze sobą, gdy pomogę innym.

Filantropia jest dziś powszechną metodą naprawy lub ocieplenia wizerunku wśród mniej lub bardziej znanych postaci. Czy kiedy rozpoznawalna osoba działa bezinteresownie trudno jest przekonać innych do wiary w szczere intencje?

fot. Rafał Latoszek



Beata Tadla

Jedna z najbardziej rozpoznawalnych twarzy polskiego dziennikarstwa telewizyjnego i radiowego oraz posiadaczka równie rozpoznawalnego głosu, który swoim aksamitnym i głębokim brzmieniem wprowadza słuchacza w stan błogości, ale i skupienia na podejmowanym przez nią temacie. Prezenterka, dziennikarka, konferansjerka oraz business woman - w dwóch słowach: Beata Tadla.



fot. Rafał Latoszek

Zupełnie nie zgadzam się z taką narracją. Właśnie przez tę podejrzliwość i brak wiary w szczerze intencje zmniejszamy skuteczność dobroczynnych działań.

Osoby rozpoznawalne mają większą szansę dotarcia do szerszego grona ludzi, których mogą „zarazić” jakąś wartościową ideą. Przypisywanie im wyłącznie koniunkturalnych zamierzeń jest bardzo krzywdzące. A nawet jeśli czyjeś działanie może być podszyte partykularnym celem, to gdy wypłynie z tego coś dobrego – cieszymy się, a nie krytykujemy!

Czy w Pani karierze były dni, których nigdy Pani nie zapomni? Co się wtedy wydarzyło?

Jest wiele takich dni, ale na pewno nie zapomnę tego, co czułam, gdy przyszło nam relacjonować wydarzenia po katastrofie smoleńskiej. Miałam wtedy dyżur w TVN24.

Nigdy wcześniej na taką skalę nie musiałam informować ludzi o śmierci znanych im osób.

Z ofiarami tej tragedii przecież sama rozmawiałam na antenie, spotykałam je podczas różnych sytuacji, zwłaszcza zawodowych, więc wyczytanie tyłu nazwisk ze ściśniętym ze stresu gardłem, ze łzami w oczach i uciskiem w brzuchu było najtrudniejszym momentem w moim zawodowym życiu. Przeżyaliśmy ten dramat w tym samym momencie, co widzowie przed telewizorami, byliśmy połączeni żalem i wzruszeniem. Mijają lata, a ja doskonale pamiętam każdą minutę z 10 kwietnia 2010 roku.

Telewizja, radio czy może media społecznościowe – który kanał komunikacji jest Pani ulubionym i dlaczego?

Najbardziej lubię telewizję na żywo. Kamera obnaża więcej niż nam się wydaje. Ujawni, czy ktoś

się podlizuje, mizdzy i gra wyłącznie na siebie. Tu wychodzi cała nasza natura. Widz dostrzega to, co często za wszelką chce się ukryć.

Ale widzi też nas w przeróżnych sytuacjach, ponieważ podczas takich programów potrafi wydarzyć się wiele nieoczekiwanych sytuacji, na które trzeba natychmiast reagować. Jest to zatem ogromne wyzwanie i sprawdzian naszego intelektu, refleksu i dystansu do siebie. Jeśli jest się prawdziwym, widz to dostrzeże.

W latach Pani kariery media przeszły sporą metamorfozę. Jak, Pani zdaniem, będą wyglądać w przyszłości i jak ewoluuje ich rola społeczna?

Przewidywania przyszłości się nie podejmę, bo rozwój technologii może pójść w zaskakującą stronę. To właśnie technologia zmieniła media i trzy dekady temu chyba niewielu z nas mogło sobie wyobrazić obecną sytuację tej branży. Kiedy



fot. Rafał Latoszek

zaczynałam, Internet dopiero raczkował, w redakcji Radia Legnica nie mieliśmy komputerów, serwisy informacyjne pisaliśmy długopisem, a źródłem informacji były gazety, telegazeta i nasłuch rozgłośni z Warszawy.

Nie było telefonów komórkowych, materiały nagrywaliśmy na magnetofon kasetowy. Montaż odbywał się za pomocą paazy mechanicznej w magnetofonie stacjonarnym (przegrywało się dźwięk z kasety na kasetę). Muzykę w radiu też emitowaliśmy na początku z kaset, bo płyty CD były jeszcze trudno dostępne. Wyobrażacie sobie tę technologiczną prehistorię?

Młode pokolenia pewnie nie mają pojęcia, o czym jest ta opowieść... Myślę, że wiarygodne media wciąż będą nam potrzebne; redakcje, które będą korzystać z wiedzy i dokonań człowieka, a nie AI, nie splamią się fake newsami i nadal będą budzić nasze zaufanie. Ktoś przecież musi nam objaśniać coraz bardziej zawiły świat. Jeśli chodzi o telewizję, to ta tradycyjna powoli umiera. Liczyć się będą wyłącznie duże programy na żywo i transmisje ważnych wydarzeń. Widz lubi uczestniczyć w wydarzeniu dokładnie w tym samym momencie, gdy ono się dzieje.

I tego uczucia nie zmieni odtworzenie w Internecie. Tak tworzy się relacja – jedyna i niepowtarzalna, zatem wierzę, że człowiek i jego emocje nie znikną. Tego nie da się niczym zastąpić.

Kontakt bezpośredni z drugim człowiekiem to wielka wartość. Uwielbiam!

SIŁA TKWI W RÓŻNORODNOŚCI!

Czy w prestiżowym hotelu można pozostawić ślady po pożarze? Czy osoba z niepełnosprawnością umysłową może być diamentem kadry obiektu eventowego? O „łączeniu sprzeczności”, optymizmie i zaufaniu do ludzi opowiada Władysław Grochowski – prezes zarządu Arche SA, kawaler Orderu Odrodzenia Polski i Orderu Uśmiechu

ROZMAWIAŁ:

Piotr Górny

Ciężko znaleźć odpowiednie słowa na rozpoczęcie wywiadu z tak pozytywnie nastawioną do świata i żyjących w nim ludzi osobą... czy ten optymizm ma jakieś konkretne źródło?

To przychodzi mi to spontanicznie, ale hmm.. myślę, że to jest u nas do pewnego stopnia rodzinne. Pamiętam, że moi dziadkowie byli niezwykle pozytywnie nastawieni do życia, nie martwili się przesadnie. Uważam też, że życie nas tego uczy. Jeśli podejmujemy się nieoczywistych projektów i widzimy, że ona po prostu wychodzą, to nasze myślenie naprawdę się zmienia – dostrzegamy wtedy, że nie ma rzeczy niemożliwych.

Czy więc optymizm to klucz do sukcesu w biznesie?

Pewna rezerwa, dystans do tego, co robimy są potrzebne. Czasem nawet się nie zastanawiam – jeśli mam w głowie jakąś koncepcję, to podejmuję się nowych wyzwań. Takie działanie wymaga pozytywnego nastawienia. Ludziom, którzy się temu przyglądają wydaje się, że jestem jakimś omnibusem, ale to nie do końca działa w ten sposób. Trzeba być przygotowanym na trudności, one i tak przyjdą. Po co miałbym się zamartwiać, skoro porażki i tak mnie spotkają? A gdy coś nieprzyjemnego już się stanie, to czy to jest powód, żeby się załamać? Nie! Nawet, jeśli coś stracimy,

to nie należy się przejmować, tylko skupić na dalszym działaniu, próbować raz jeszcze. Nie ma takiej osoby, takiej firmy, której zawsze wszystko się udaje. Kiedy podejmujemy ryzyko, to czasami na tym tracimy, ale te straty nie mogą być dla nas powodem do tego, by przestać próbować. Trzeba się skupić na postawionych sobie celach i z uśmiechem na twarzy realizować je konsekwentnie, tak jak się tylko da.

Branża deweloperska nie ma w ostatnim czasie najlepszej renomy. Czy myśli Pan, że w tym sektorze rynku, ale i w innych, brakuje w ostatnich latach poszanowania pewnych ponadczasowych wartości? A może negatywny odbiór deweloperów w Polsce jest przesadzony?

Myślę, że jedno i drugie zarazem. Oczywiście, pewne błędy, bo tak trzeba to nazwać, stoją po stronie chęci maksymalizacji zysku. Branża deweloperska istnieje tak naprawdę od niedawna. W tym sektorze nadal dostrzegam braki świadomości tego, jakie są konsekwencje takiego podejścia. Cóż, uczymy się wszyscy na bieżąco. Pamiętajmy, że miasta muszą służyć człowiekowi, a proszę spojrzeć, jak to teraz wygląda – one często wcale nie są zorientowane na człowieka, jego godność i wartości.

Zabudowania wielkomiejskie, okazałe biurowce, potężne, korki spaliny... to nie jest przyjemne, można się w tym zagubić. Muszę jednak przyznać, że deweloperzy już podejmują pewne działania napraw-

cze wobec popełnionych błędów, uczą się na nich. Dobrze, że mamy tu styczność z prawdziwym rynkiem. Jedną z roli rynku jest bowiem regulacja. To się już dzieje, branża zauważa, że nie można osiągnąć długofalowego zysku, jeśli człowiek nie będzie w centrum zainteresowania.

Demonizowanie deweloperów też nie jest właściwe. Pamiętajmy także o tym, że wizerunek branży z reguły kształtują najwięksi gracze. Co mają zatem powiedzieć mniejsi deweloperzy, którzy działają lokalnie? Brak zadowolenia opinii publicznej z postępowania potentatów oddziałuje negatywnie na tych uczestników rynku, którzy działają prospołecznie skupiając się np. na przygotowywaniu pustostanów tak, by mogli w nich zamieszkać potrzebujący. Takie projekty często nie wymagają tak dużych nakładów finansowych, a efekty mogą się okazać naprawdę kapitalne. Problem jest jednak w tym, że nie mówią się za wiele o przedsiębiorcach, którzy podejmują się takich przedsięwzięć, a szkoda, bo jest ich naprawdę niemało.

Ogólny wizerunek deweloperów w Polsce nie jest zatem w stu procentach prawdziwy – w pewnym stopniu „fałszuje” go postępowanie największych deweloperów, którzy myślą głównie o zysku. Ale to jest kwestia czasu, bo prędzej czy później oni też zorientują się, że nie da się daleko zjechać z takim podejściem.

To bardzo ciekawe, co powiedział Pan o odejściu miast od ich pierwotnego celu, jakim jest służba człowiekowi. Czyli wychodzi na to, że ludzie sami sobie komplikują życie tworząc miasta nienastawione na człowieka?

Dokładnie, dlatego tak ważne są nowe trendy w urbanistyce, takie jak koncepcja miasta piętnastominutowego. Istotne jest także zazielenianie miast i troska o ich walory naturalne. Dzięki temu żyje się tam po prostu lepiej. Zmiany cały czas się toczą. Trzeba być elastycznym i przewidywać potrzeby człowieka. To, co było dobre 10 lat temu, niekoniecznie sprawdzi się dzisiaj. Zmiany są nieuniknione.

Powiedział Pan w jednym z wywiadów, że „unieszczęśliwiamy młode pokolenie finansując im dostatnie życie”. Czy każdy powinien całkowicie samemu zapracować na swój sukces aby go docenić?

Myślę, że niekoniecznie. Jestem członkiem takiego pokolenia, które startowało od zera, bo w czasach komunizmu i wczesnych latach 90. nie było łatwo przedsiębiorcom i faktycznie musieliśmy dojść do wszystkiego samemu, wszystkiego musieliśmy się nauczyć bez gotowego know-how. To, że się udało, daje satysfakcję i pozwala docenić pracę, która została włożona. Ale to nie jest reguła, czasy się zmieniają i na każdego trzeba spojrzeć indywidualnie.

Jak postrzega Pan młode pokolenie, osoby urodzone już w XXI wieku, które wchodzi w tym momencie na pełnoskalowy rynek pracy?

Każde pokolenie jest inne. To są naprawdę trudne czasy do wejścia na rynek pracy. Wydaje mi się, że w Polsce nie jest teraz młodym najłatwiej, ale to nie oznacza, że wśród młodych pracowników nie ma ludzi z ideałami, kreatywnością i wartościami, których rynek potrzebuje. Młodym jest jednak ciężko, bo wszystko dookoła pędzi, jest mnóstwo bodźców i często nierealnych wymagań. Wie Pan, co jest ważne? Pasja i talenty. Kiedy wiem, w czym jestem dobry, co lubię robić, to zawsze będzie mi łatwiej. Młodzi powinni się skupić właśnie na tym wbrew temu, że rynek nie jest dla nich łaskawy. A dla pracowitych ludzi zawsze znajdzie się miejsce. Nie radzę jednak chodzenia na skrót. Żeby coś osiągnąć, trzeba trochę popracować, ale znając swoje mocne strony i mając pozytywne podejście do życia wszystko jest możliwe.



Władysław Grochowski

We współczesnym świecie na nic zdadzą się poszukiwania jego sobowtóra... Niepodrabialny optymizm i otwarty umysł w parze z imponującym wąsem osłaniającym szczerzy uśmiech. Filantrop, biznesmen, właściciel i prezes Arche SA, który każdego dnia pokazuje, że również w biznesie pierwszoplanową rolę musi odgrywać człowiek. Dobro, które stało się źródłem jego sukcesu przypomina o ponadczasowych wartościach, tak często zapominanych we współczesnej rzeczywistości.

www.arche.pl



Jak, według Pana, najlepiej wyważyć proporcje kadry w kwestii wieku jej członków. W młodości siła, czy może doświadczenie jest teraz w cenie?

Ani jedno, ani drugie. Siła tkwi w różnorodności! Mógłbym sobie chcieć, aby osoba w wieku przedemerytalnym miała głowę tak otwartą, jak dwudziestolatek i vice versa, ale to jest utopia. Ważne jest to, aby „wymieszać” różne podejścia, grupy wiekowe i doświadczenia. Nie boimy się też dawania szansy ludziom po przejściach. Czasem mówimy o sobie nawet, że jesteśmy taką organizacją nieudaczników, oczywiście w cudzysłowie. Zależy mi na odpowiedniej edukacji siebie samego i ludzi, których mam wokół. Niekoniecznie poprzez szkołę, choć ona też jest ważna, ale zwłaszcza poprzez doświadczenia. Kiedy ktoś posmakuje życiowej porażki, to w odpowiednim środowisku może z tych trudnych wrażeń wyciągnąć znakomite wnioski i sformułować na ich podstawie dobre pomysły. Zależy mi na takiej kreatywności. Bawmy się i ciesmy takim środowiskiem, dzielimy się wrażeniami, korzystajmy z tego, że jesteśmy inni. Nasi pracownicy, na czele ze mną, mają na wizytówkach nadrukowaną naszą dewizę: „Łączymy sprzecznością”. To jest też główny punkt naszego wewnętrzniego regulaminu. Ufamy też wszystkim, naprawdę każdemu. W takiej atmosferze ludzi wystarczy dać wolność i gdy czują akceptację i zaufanie, pracują w znakomity sposób. Kiedy na pierwszym miejscu sta-

Nie jest powodem do wstydu, że zatrudnia się osobę, która spędziła wiele lat na ulicy, przeszła kilka odwyków, straciła wszystkie środki do życia lub po prostu pogubiła się w pokusach współczesności. Każde doświadczenie, nawet to, gdy sięga się dna, jest ważne i można je przekuć w jakiś pozytyw. Z tego rodzą się nowe pomysły, często takie, na które nie wpadłaby osoba, która nie doświadczyła danej trudności.

wiamy człowieka, to prędzej czy później stanie się on fantastycznym pracownikiem. Powtarzam też moim współpracownikom, aby myśleli o swoich rodzinach i nie zapracowywali się przesadnie. To jest właśnie siła młodych – oni potrafią zadbać o swoje relacje, nawet po wypłynięciu na szerokie wody rynku pracy. Takiemu podejściu powinni się również przyjrzeć eventowcy – w tej branży łatwo zatopić się w ogromie obowiązków. Regeneracja i czas z bliskimi daje jednak energię i optymizm do bardziej jakościowej pracy.

W swojej działalności oferuje Pan miejsca pracy osobom z niepełnosprawnościami. W ostatnich latach w nauce odchodzi się od postrzegania niepełnosprawności jako medycznego defektu organizmu, a proponuje się podejście społeczne, które zakłada, że nikt nie jest we wszystkim całkowicie „sprawny”. W jaki sposób patrzy Pan na tę kwestię pracując z osobami ze specjalnymi potrzebami?

Taka praca uczy doceniania tego, co mamy. Dzięki relacjom z takimi osobami możemy widzieć więcej. Jestem pod wrażeniem tego, jak zaangażowane w pracę są osoby z niepełnosprawnościami, np. z zespołem Downa. Ich praca jest tak dobra i wykonują ją z taką wielką pasją, że praktycznie nie trzeba ich nadzorować, wystarczy zapewnić im warunki dostosowane do ich potrzeb. To są wspaniali ludzie. Pamiętam, że w trakcie pandemii mój telefon cały czas dzwonił, bo co chwila nasi pracownicy z niepełnosprawnościami chcieli mnie zapytać, kiedy wreszcie będą mogli wrócić do pracy. Oni to naprawdę lubią. Nawet te osoby, które podejmują u nas swoją pierwszą pracę w życiu w wieku 40 lat, szybko nabywają potrzebnych umiejętności i pracują naprawdę znakomicie. Jestem pod ogromnym wrażeniem ich otwartości i kreatywności. Pamiętajmy też, że praca jest dla nich dobrą formą terapii i rehabilitacji. Prowadzimy również działalność wspierającą zaspokajanie podstawowych potrzeb ludzi, których życie nie oszczędziło. Teraz udostępniamy nowe mieszkania osobom, które wychodzą z kryzysu bezdomności. Pan Czarek był naszym pierwszym „podopiecznym” – człowiek, który przez ponad 20 lat żył na ulicy, czterokrotnie łądował na odwyku, wychował się w domu dziecka... Spojrzenie na to, że dzięki naszemu zaufaniu takie osoby wychodzą na prostą i podejmują zatrudnienie, napawa wielką dumą. Pracujemy również z więźniami, także tymi, którzy poza naszą firmą nie mieliby szans na znalezienie jakiegokolwiek pracy, bo odsiedzieli np. 25 lat. Wierzymy, że każdy człowiek zasługuje na szansę i ma w sobie potencjał, który można dobrze wykorzystać. Wiadomo, że nie każdy z tej szansy skorzysta, ale ci, którzy ją doceniają, stają się fantastycznymi pracownikami.

Czego uczy się Pan od ludzi, których zatrudnia w Arche?

Większość mojej wiedzy pochodzi od ludzi, wypływa ze spotkań z nimi. Każdy człowiek ma w sobie wartości, doświadczenia i wiedzę, którą może się podzielić.



Od każdej osoby możemy się wiele nauczyć. Edukację formalną traktowałem z rezerwą. Ona jest ważna, ale nie wpływa z niej ta kluczowa, życiowa mądrość.

Czy w branży eventowej chodzi przede wszystkim o ludzi, nie o obiekty i ich wyposażenie?

Obiekty i technologia są ważne i bez nich ani rusz, ale w tym wszystkim tracimy człowieka. Ludzie mogą poczuć się zagubieni w otoczeniu hotelu, w którym wszystko wygląda do bólu perfekcyjnie. W naszych obiektach pozostawiamy naturalne ślady, np. po pożarach lub zalaniach. Wiadomo, że standardy bezpieczeństwa muszą być zachowane i stosujemy się do nich. Przyswiewa nam w tym naturalnym podejściu pewna idea. Obiekt jest wiarygodny wtedy, gdy nie tuszujemy jego historii – podobnie jest z człowiekiem. Każda zmarszczka, blizna i zadrapanie jest piękne, bo pokazuje całe nasze życie. A doświadczeń, nawet trudnych, nie można się wstydzić. Świat taki nie jest. W branży eventowej chodzi przede wszystkim o relacje. Zauważyliśmy to w trakcie pandemii bardziej dobitnie, niż kiedykolwiek wcześniej. Ważne są także emocje i energia, która wypływa od drugiej osoby. Czasem prosty uśmiech zadowolonego gościa powoduje, że pracuje nam się lepiej. W ewencie to ludzie są najważniejsi, więc nie bójmy się samych siebie, nie kryjemy naszych doświadczeń. Każdy ślad to historia, która wpływa na nasze piękno i wartości.

Pańska historia jest dowodem na to, że nigdy nie warto się poddawać. Czy chciałby Pan przekazać coś naszym czytelnikom?

Doceniajmy wolność, bo z niej płynie nasza siła. Podchodźmy pozytywnie do ludzi. Trudności zawsze przyjdą, ale nie przejmujemy się nimi przesadnie zawczasu. W takiej atmosferze wyzwała się ta pozytywna energia, której potrzebujemy by realizować nasze projekty.

Żyjmy, dbajmy o relacje, dostrzegajmy siebie nawzajem.

EVENTOWE MOŻLIWOŚCI

Event – to bycie tu i teraz. To rzeczywistość, której można dotknąć i doświadczyć wszystkimi zmysłami. To coś realnego w czasach odrealnienia.



„SZTUKA BYCIA” BEZ DUBLI, CZYLI SCENICZNA TWARZ ROZMOWY. NOWY FORMAT WYDARZEŃ

„Sztuka Bycia” – manifest wychodzenia z ekranu

Pewnego dnia tuż przed pójściem spać, gdy kolejny raz niebieskie światło w komórce wywołało we mnie efekt przemęczenia oraz negatywnego wibrowania obrazów przed oczami, wyobraziłam sobie, że takich osób jak ja może być znacznie więcej. Zamarzyłam o prawdziwej rozmowie, reagowaniu na czyjeś gesty czy barwę głosu. Przypominałam sobie naturalne reakcje na radość, wzruszenie, zaskoczenie treścią oraz bezpośredni kontakt z drugim człowiekiem. Bez filtra, bez szkiełka, bez bariery. Za to w obecności wspaniałych gości, artystów i osób słuchających. Usnęłam z delikatnym szumem odbijających się w uszach braw oraz zacierających się w horyzoncie światła lamp. Kurtyna zapadła, a ja po cichu, na paluszkach, niczym we śnie, przechadzałam się między osobami wychodzącymi z obiektu wsłuchując się w komentarze, że właśnie wysłuchana rozmowa dostarczyła radości, wytchnienia, refleksji i zmiany. Słowo „zmiana” wzbudziło we mnie samej wyjątkowe emocje. Ze zmianą na ustach obudziłam się i zaczęłam kolejny dzień. Inny niż każdy do tej pory. W tym dniu narodziła się „Sztuka Bycia”. Talk show, który podjął próbę wyjścia z ekranu telewizyjnego i osadzenia się w przestrzeniach przeznaczonych do organizacji wydarzeń. Podjęłam decyzję o ucieczce z cyfrowego świata w stronę żywego dialogu.

Trzeci wymiar rozmowy – o przewadze spotkania „twarz w twarz” nad tradycyjnym wywiadem w TV i podcastem online.

Z dnia na dzień zaczęłam realizować talk-show na żywo. Tym razem nie w klasycznym studiu telewizyjnym, lecz w przestrzeniach teatralnych, eventowych, hotelowych lub firmowych. Widowisko otworzyłam dla szerokiej publiczności.



Oparłam się na aktywnym udziale widzów w rozmowie z zaproszonymi gośćmi. W ciągu pół roku na krzesłkach i kanapach „Sztuki Bycia...” gościli: Joanna rodzik, Beata Tadla, Tomasz Kot, Michał Wiśniewski, Iwona Pavlović, Joanna Przetakiewicz, Robert Sowa, Joanna Racewicz czy Robert Korzeniowski. Zebrałam ponad 230 nazwisk z przestrzeni publicznej, które mogą wzbogacić wspaniałą rozmowę każde wydarzenie. Wśród nich są sportowcy, dziennikarze, aktorzy, muzycy, podróżnicy, satyrycy, pisarze, artyści i przedsiębiorcy.

Zdecydowałam, że narracja przeplatać się będzie z elementami artystycznymi: muzyką na żywo, śpiewem, tańcem, krótkimi formami filmowymi i multimedialnymi. To właśnie te wstawki stworzyły z talk show dynamiczny spektakl, który angażuje wszystkie zmysły i serce. Reżyseria i scenariusz wydarzenia zdobyły dynamiczny charakter i często zaskakuje zarówno uczestników, jak i publiczność.

Całość utrzymałam w konwencji spektaklu – łącząc rozrywkę, refleksję, wartościowe treści i konkretne wskazówki. To unikatowa mieszanka elegancji, swobody, serdecznej atmosfery i eksperckiego podejścia.

Scena, gość i... Ty. O magii spotkań w cyklu „Sztuka Bycia”

Jest to formuła, która pozwoliła nadać rozmowie unikatowy kierunek, dopowiadając temat stający się jej osią. Każde wydarzenie przyjęło własną tożsamość, na przykład:

„Sztuka Bycia... Głodnym Życia”,
„Sztuka Bycia... z Innej Bajki”,
„Sztuka Bycia... Jestem, jaki jestem”,
„Sztuka Bycia... w Świecie Artystów”,
„Sztuka Bycia... Gwiazdą Jury”,
„Sztuka Bycia... Marką osobistą”,

„Sztuka Bycia... Mocnym w Gębie”,
„Sztuka Bycia... w Erze Kobiet”,
„Sztuka Bycia... w Marszu po Igrzyska”.

Taka konstrukcja elastycznie dopasowuje temat przewodni do charakteru wydarzenia – czy to na potrzeby klienta indywidualnego, wydarzenia otwartego, imprezy towarzyszącej, kongresu czy konferencji.

W rozmowach poruszam zarówno wątki merytoryczne, jak i humorystyczne – zawsze jednak z dala od plotki i powierzchowności. Zamiast tego oferuję uczestnikom prawdziwą wartość: refleksję, życiową mądrość i inteligentną rozrywkę.

„Sztuka Bycia” pod lupą. Jak talk-show podbija polskie sceny?

Inicjatywa jest doskonała jako indywidualne widowisko multimedialne i artystyczne. Sprawdza się również w roli integralnego elementu konferencji lub kongresu jako luźniejsza, ale za to bardzo atrakcyjna forma angażująca uczestników. „Sztuka Bycia...” to również wspaniała rozrywka dla gości kurortów, promów i hoteli. Świetnie sprawdza się na firmowych wydarzeniach i na spotkaniach z klientami.

„Sztuka Bycia...” to propozycja dla tych, którzy szukają czegoś więcej niż standardowego eventu – to propozycja dla:

- firm i korporacji – jako część wydarzeń wewnętrznych, konferencji, integracji,
- ośrodków kultury, sztuki i nauki – jako nowoczesna forma rozmowy z publicznością,
- hoteli, resortów, statków wycieczkowych – jako wyjątkowe wydarzenie wieczorne,
- organizatorów kongresów, targów i wydarzeń branżowych,
- impresariatów artystycznych – poszukujących nowej oferty programowej.

Więcej niż talk-show, bardziej niż terapia?

Moim pomysłem na to wydarzenie było przede wszystkim wpłynięcie na zmianę w uczestnikach.

Samych gości jak i osób słuchających. Dlatego za każdym razem przygotowuję elastyczny scenariusz i dopasowuję tematykę do formatu wydarzenia oraz potrzeb odbiorców. Unikatowa forma łącząca sztukę, rozmowę i inspirację ma wpływ na połączenie elementów arty-



Dagmara Chmielewska
info@dagmarachmielewska.com
+48 508 797 990

stycznych z merytoryczną dyskusją tworzy wyjątkowe doświadczenie. Wydarzenie personalizuję, dzięki czemu ma własną tożsamość i charakter, dopasowany do potrzeb organizatora. Starannie dobieram gości i elementy artystyczne gwarantujące wartościowe doświadczenie. Autentyczna, serdeczna atmosfera, która zostaje w pamięci.

Zapraszam do współpracy!

Zapraszam Cię do mojego świata rozmowy, wiedzy, refleksji, radości oraz elegancji. To nie jest już sen ani jawa. „Sztuka Bycia...” to realne zjawisko.

To właśnie jego charakter, połączenie z innymi wyrazami, wypowiedziane z odpowiednią intencją, oparte na oso-

bistym doświadczeniu oraz emocji rozmówców tworzy talk-show, którego zadaniem jest wprowadzić zmianę we mnie, w Tobie, w nas...

Jesteście gotowi na tę podróż?

Jeśli szukasz formatu, który zostawi po sobie ślad – zarówno emocjonalny, jak i intelektualny – „Sztuka Bycia...” jest tym, czego szukasz.

www.dagmarachmielewska.com

Usługi eventowe



Power Sp. z o.o.

ul. Kowalczyka 1/31
03-193 Warszawa
tel.: +48 22 224 59 83
power@agencjapower.pl

Agencja Power wie, że dobry event, czy wyjazd typu incentive jest prawdziwą marketingową rakieta. Organizuje największe w kraju konferencje, gale, wydarzenia sportowe, a także zagraniczne wyjazdy motywacyjne.

www.agencjapower.pl

Usługi eventowe



Stage Flow

ul. Bodycha 10
05-816 Opacz-Kolonia
tel.: +48 502 129 291
patrycja.kamenc@stageflow.pl

W STAGE FLOW zrealizujemy najbardziej szalony i kreatywny pomysł na scenografię Twojego eventu, jednocześnie dostarczając spokój i bezpieczeństwo.

www.stageflow.pl

Usługi eventowe



GOOD CHOICE

ul. Bednary 17
62-010 Pobiedziska
tel.: +48 663 600 105
biuro@torbednary.com

Agencja barmańsko-eventowa tworząca efekt „wow”. Mobilne bary, flair, warsztaty i strefy kawowe. Obsługa wesel, targów i konferencji – kompleksowo, z dbałością o detale i atmosferę.

www.goodchoice.pro

Usługi eventowe



EMG Events

ul. Piłsudskiego 77
05-070 Sulejówek
tel.: +48 515 758 417
marketing@emgevents.pl

Zapewniamy kompleksową obsługę techniczną konferencji, gal, targów i eventów – multimedia, LED, nagłośnienie, oświetlenie i scenografię. Działamy w całej Europie, gwarantując jakość i terminowość.

www.emgevents.pl

Usługi eventowe



M-DUO s.c. M.Bradacz-Drapała, P. Szczek

ul. Czerniakowska 42/99
00-717 Warszawa
tel.: +48 692 175 709
m.bradacz@m-duo.pl

Działamy od 2007 roku. Oferujemy hostessy, modelki, animatorów i koordynatorów z językami obcymi oraz obsługę eventów. Zapewniamy także transport i logistykę – bezpiecznie i kompleksowo.

www.m-duo.pl

Usługi eventowe



Moc&ArtGroup

ul. Gitarowa 6A
05-825 Książenice
tel.: +48 665 332 444
info@mocartgroup.pl

Od ponad 20 lat specjalizujemy się w dokumentacji fotograficznej i filmowej na potrzeby eventów! Zrealizowaliśmy już setki projektów!

www.mocartgroup.pl

TECHNICZNA OBSŁUCHA KONFERENCJI I STOISK TARGOWYCH



+48 515 758 417 | MARKETING@EMGEVENTS.PL | WWW.EMGEVENTS.PL

Obiekty eventowe



Elements Hotel & Spa

Ul. Zakopiańska 20a
59-850 Świeradów-Zdrój
tel.: +48 696 348 277
sprzedaz@elements-hotel.pl

Profesjonalna przestrzeń MICE w górskim otoczeniu – komfortowy hotel, nowoczesne sale konferencyjne i regenerujące SPA.

www.elements-hotel.pl

Obiekty eventowe



Hotel Czarny Potok Resort SPA & Conference****

ul. Czarny Potok 65
33-380 Krynica-Zdrój
tel.: +48 18 530 30 01
konferencje@hotelczarnypotok.pl
rezerwacje@hotelczarnypotok.pl

Konferencje w górach sprawdzą się o każdej porze roku a pięknie położony Hotel Czarny Potok**** to z pewnością numer jeden na liście każdego organizatora.

www.hotelczarnypotok.pl

Obiekty eventowe



Hotel Robert's Port Żegluga Pasażerska Mikołajki Robert Śliwiński

ul. Stare Sady 4
11-730 Mikołajki
tel.: +48 87 5065 410
konferencje@hotel-port.pl

Hotel Robert's Port – nowe centrum konferencyjne na Mazurach k. Mikołajek: sale, zaplecze biznesowe, port jachtowy, własna flota statków pasażerskich.

www.hotel-port.pl

Obiekt eventowy



Blue Mountain Resort

ul. 1-go Maja 51
58-580 Szklarska Poręba
biznes@blue-mountain-resort.pl

Konferencje, spotkania i integracje w sercu Karkonoszy! Blue Mountain Resort – wyjątkowe miejsce na Twój niezapomniany event! #BluedlaBiznesu

www.blue-mountain-resort.pl

Obiekty eventowe



Arche Nałęczów dawne Sanatorium Milicyjne

ul. Spółdzielcza 4B,
24-150 Nałęczów
tel.: +48 533 435 757
konferencje@archenaieczow.pl

Arche Nałęczów – gdzie natura spotyka elegancję: wellness, basen, kuchnia regionalna i przestrzeń eventowa do 600 osób, blisko Warszawy i Lublina.

www.archenaieczow.pl

Obiekty eventowe



Bednary Driving City

ul. Bednary 17
62-010 Pobiedziska
tel.: +48 663 600 105
biuro@torbednary.com

Największy w Polsce ośrodek doskonalenia techniki jazdy oraz eventów – testy, prezentacje, pokazy, off-road i tory dla każdego pojazdu.

www.torbednary.com



DINNER & SHOW
BY AGUSTIN EGURROLA

Jedynne takie show w Polsce!



Odkryj doświadczenie, które zostanie z Tobą na długo

KOLACJA | SPEKTAKULARNE SHOW TANECZNE | AFTER PARTY



Kup bilet już dziś

Rezerwacje: +48 607 192 192

Adres: Manuarte (Łódź, Rynek Manufaktury)

Miasta otwarte na event



Łódzka Organizacja Turystyczna

ul. Piotrkowska 77 lok. 10U
90-423 Łódź
tel.: +48 722 006 783
jakub.rosly@lodz.travel

Łódź Convention Bureau, działające w strukturach Łódzkiej Organizacji Turystycznej od 2017 roku, promuje Łódź jako atrakcyjne miejsce dla branży MICE

www.lodz.travel/convention

Miasta otwarte na event



Gdańska Organizacja Turystyczna

ul. Uczniowska 22
80-530 Gdańsk
tel.: +48 58 305 70 80
got@visitgdansk.com

Gdańska Organizacja Turystyczna to stowarzyszenie, które zrzesza blisko 200 członków. Działamy w branży promując Gdańsk już od roku 2002

www.visitgdansk.com

Miasta otwarte na event



Urząd Miasta Katowice

ul. Młyńska 4
40-098 Katowice
tel.: +48 32 259 38 50
p@katowice.eu

Katowice to prężnie rozwijające się miasto, stolica województwa oraz pierwsza w Polsce metropolia. Świadczy o tym sukces gospodarczy, który odniosło dzięki umiejętnemu łączeniu bogactwa dziedzictwa z nowoczesnością.

www.katowice.eu

Miasta otwarte na event



Gmina Toruń / Urząd Miasta Torunia

ul. Wały gen. Sikorskiego 8
87-100 Toruń
tel.: +48 56 611 87 52
prezydent@um.torun.pl

Toruń, tętniące życiem uniwersyteckie miasto Kopernikańskich tradycji, słynące w świecie z przepysznych pierników i magicznej starówki wpisanej w 1997 r. na Listę Światowego Dziedzictwa UNESCO.

www.visittorun.com

Miasta otwarte na event



Lubelskie Convention Bureau

Plac Teatralny 1,
20-029 Lublin
tel.: +48 81 532 14 48
conventionbureau@lrot.pl

Lublin to prężnie rozwijająca się eventowa destynacja! Nowe inwestycje hotelowe, bogata oferta unique venues, innowacyjny charakter województwa to niektóre z cech przyciągających organizatorów spotkań.

www.lublinconvention.eu

Miasta otwarte na event



Fundacja Promocji Turystyki Kongresowej Convention Bureau-Wrocław

ul. Wystawowa 1 (Budynek IASE)
51-618 Wrocław
tel.: +48 571 805 120
info@convention.wroclaw.pl

Fundacja Promocji Turystyki Kongresowej Convention Bureau-Wrocław wspiera realizowane we Wrocławiu wydarzenia pod kątem organizacyjnym i logistycznym.

www.convention.wroclaw.pl



Wrocław
miasto spotkań

Convention Bureau
Wrocław

EXPO XXI, Warszawa



FORUM BRANŻY EVENTOWEJ

www.forumbranzyeventowej.pl

13-14 stycznia 2027