event katalog 2019/2020

usługi eventowe

EventPolska.biz

OD PROJEKTU
DO EFEKTU

Member of PRG ALLIANCE

DESIGN | PLANNING | TECHNICAL PRODUCTION | CONTENT | TECHNOLOGY

napisz:
info@aram.pl

zadzwoń:
22 778 70 75

aram

Koncepcja, projekt oraz kompleksowa produkcja techniczna i scenograficzna eventów na najwyższym poziomie.

Oferujemy pełen pakiet usług, od kreatywnych pomysłów po ich realizacje dopracowaną w każdym szczególe.

Zapewniamy własne zaplecze techniczne a przy produkcji korzystamy z najnowocześniejszego sprzętu i najlepszych specjalistów.

Naszym Klientom oferujemy model "Od projektu do efektu", z jedną osobą kontaktową odpowiedzialną za projekt, gwarantując sukces każdego wydarzenia.

www.aram.pl

Ty masz cel, my go realizujemy.

PRODUCENCI EMOCJI

Szanowni Eventowcy,

Nikogo z Was pewnie nie trzeba przekonywać, że event to narzędzie marketingowe, które jak żadne inne potrafi budować relacje emocjonalne na linii marka – klient (potężniejsze wydaje się być już chyba tylko wspomnienie z dzieciństwa, na pewno wielu z Was przypomni sobie teraz z sentymentem i uśmiechem wiele marek… kto pamięta gumę Turbo?). Przemysł spotkań proponuje firmom bardzo cenną wartość – emocje (tytuł tekstu – nieprzypadkowy), które przynoszą korzyści długofalowe. Z kolei właściciele marek chcą budować z klientami trwałe, długie relacje, oparte na emocjach. Trudno się zatem dziwić, że przemysł spotkań przeżywa dziś swój „turbo" czas i nic nie wskazuje na to, by miało się to zmienić.

Branża eventowa analizuje rynek i otoczenie konkurencyjne. Zrzesza się w stowarzyszeniach i organizacjach (najważniejsze z nich przybliżyliśmy w tym wydaniu), zapewniając dostęp do niezbędnego know-how. Z trendów zaczyna więc nie tylko jedynie korzystać, ale również aktywnie je wyznaczać. Dlatego polskie, współczesne eventy mogą śmiało konkurować z wydarzeniami ze światowych rynków, a branża pędzi jak F-16, F1 i Pendolino (razem wzięte). Udowadniają to setki gości na wydarzeniach branżowych i event managerowie, którzy prześcigają się w poszukiwaniu i oferowaniu rozwiązań nieszablonowych i ciekawych. Udowadniają to także dostawcy usług eventowych, których sektor, starając się dotrzymać tempa swoim klientom, ciągle zaskakuje nas kolejnymi nowościami. Nas zaskoczył.

Oddajemy Wam do dyspozycji wyjątkową, rekordową 9.edycję rocznika Event Katalog – pełną inspiracji, pasji i ciekawych rozmów ze wspaniałymi gośćmi, którzy podzielili się z nami swoimi doświadczeniami oraz wiedzą, za co bardzo im dziękuję.

Otylia Jędrzejczak wyjaśniła nam co łączy event i igrzyska oraz skąd czerpać siłę, by osiągać cele. Polecam również wywiady z Tomaszem Kammelem i Maciejem Orłosiem, którzy zdradzili swoje sposoby na walkę z tremą (uwierzycie, że ciągle ją mają?), przybliżyli przygodę z social mediami i sztukę wystąpień publicznych. A ponieważ rzeczywistość często pisze swój scenariusz, zamieniając komedię romantyczną w komedię improwizowaną, niekoniecznie romantyczną, nie byłabym sobą, gdybym nie dopytała o anegdoty z ich życia zawodowego. Wiedzieliście o tym, że dobry konferansjer jest jak biustonosz?

W wydaniu poruszyliśmy także zagadnienie millenialsów, biorąc ich na przysłowiową „kozetkę" razem z psycholog dr Aleksandrą Sarną, rozważając m.in. na temat tego, czy różne pokolenia mają szansę znaleźć wspólny język i jak motywować je do pracy.

Ale to nie wszystko. Przeczytacie także o tym, dlaczego stand-up – najprostsza forma sztuki komediowej (tylko człowiek i mikrofon), podbija eventowy rynek atrakcji i z jakiego powodu gadżet reklamowy wyraża więcej niż tysiąc słów (nie oszukujmy się, zawsze bardziej lubimy osoby, firmy, marki, od których coś dostajemy, a takie „lubienie" działa w biznesie). Dobrym narzędziem marketingowym, zwiększającym sprzedaż są również podróże motywacyjne, które odkrywamy w wydaniu. Piszemy też o nowoczesnych technologiach, wspierających sprzedaż i zarządzanie eventami oraz tłumaczymy dlaczego dynamika wzrostu rynku cateringowego w Polsce wzbudza zazdrość w innych branżach i czym skutkuje nieostrożne łączenie ekscytacji z adrenaliną…

Zatem z wielką dumą polecam lekturę naszego nowego rocznika, pełnego fantastycznych pomysłów na event. Jestem przekonana, że każdy znajdzie w nim coś dla siebie i że przez kolejny rok będziemy obecni na Państwa biurkach, jako narzędzie pomagające Wam w codziennej pracy. Zapraszam także na nasze media społecznościowe, gdzie codziennie znajdziecie nową porcję eventowych inspiracji.

Marta Klecha

Marta Klecha
redaktor naczelna

WYDAWCA:
EventPolska.biz
ul. Zbożowa 42B lok. 105
40-657 Katowice
tel.: + 48 604 712 867

redakcja@eventpolska.biz
www.eventpolska.biz

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

REDAKTOR NACZELNA:
Marta Klecha
m.klecha@eventpolska.biz

REDAKTOR PROWADZĄCA:
Małgorzata Kapela-Leks
m.kapela-leks@eventpolska.biz

SEKRETARZ REDAKCJI:
Anna Kwienińska
a.kwiecinska@evenpolska.biz

PROJECT MANAGER:
Katarzyna Krzewicka
k.krzewicka@eventpolska.biz

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

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

USŁUGI EVENTOWE

Artykuły i wywiady

3 Producenci emocji / Marta Klecha – EventPolska.biz
6 Gadżety reklamowe świetnym uzupełnieniem każdego udanego eventu / Pozytywnie Promocyjni
8 Stand-up podbija eventy / Stand-up No Limits
10 Rozrywka na miarę XXI wieku / Zbierz Drużynę
12 Dobry klimat o każdej porze roku / Firma MTM
14 Polecam się na przyszłość… / Pracownia Kreativa
16 CRM i system do zarządzania eventami online / Idea Profit
18 Catering talentem przyprawiony / Twister Catering
20 Klimatyczny catering / Masters Catering
22-23 Wyznaczamy globalne trendy / Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel
24 Nasze podróże budzą emocje / Polka Travel
26-29 Meetings Week Poland 2019 w nowej formule / Relacja z wydarzenia
30-31 Budujemy świadomość eventową / Stowarzyszenie Branży Eventowej
32-33 Umacniamy polską przedsiębiorczość na światowych rynkach / Stowarzyszenie Branży Eventowej
34-35 When we meet, we change the world / Meeting Professionals International Poland Chapter
36 Uwierz w moc i piękno marzeń / Agencja Power
38-39 Eventowiec mądry przed szkodą / Evential
40-41 Skutecznie można szkolić tylko z pasją / Świat Eventów
42 Siła rekomendacji / Polecam Nie Polecam
44-45 Eventowa przestrzeń pełna designu / Colors of Design
46-47 6 pytań do… Eventowe Głowy vol. 2
48-49 Ważna jest autentyczność / Maciej Orłoś
50-51 Optymista, showman, humanista / Tomasz Kammel
52-53 Porażka to przystanek w drodze do sukcesu / Otylia Jędrzejczak
54-55 Jest inaczej, tak po prostu / Aleksandra Sarna
56 Łączenie marek – proste i zupełnie niewykorzystywane narzędzie event marketingu / Agencja Creality

Agencje eventowe

19 Events Media
25 Polka Travel
37, 58 Agencja Power
59 Amer Event
60 Czarny Rycerz™ - Events Team
60 Good Energy Events
61 5th Element - Dragon Event
62 Sailing Event
62 Ski Event
63 MKT Group
64 Soluma Prestige & Event
65 PowerEvents
66 Taka Banda Studio
67 Sniper
68 NU Horizons

Atrakcje eventowe

7 Pozytywnie Promocyjni
11 Zbierz Drużynę
67 Sniper
68 AS-Party
69 Anna Filipowska
70 Acroart
70 Tap Bros
71 Performersi
72 The King's Friends
72 Roman Reed – Jarząbek
73 Malowanie Piaskiem
74 Segway Point
75 Show Burlesque Dance
76 Star Center Iwona Górna
77 Syndykat Rozrywki
78 Balloon Expedition
78 Buxi Marcin Michalski
79 Grupa Hator
80 Ejsak Group Arkadiusz Ejsak
80 Golar Company Małgorzata Rdest
81 The CarBar Event C.O.
82 Projektant Nadruków
82 PureGames
83 Gastro Bar Service Adam Hołoga
83 Gotuj z Kuroniem Jakub Kuroń
84 Super Fun
84 Sweetpuffs
85 Tropicuba – Yenny Torres
85 Po Wiśle
86 Kajtur Event
87 City Adventure
88 Warsztaty serowarskie, zielarskie i piwne
89 Winnica Dwórzno
90 VBK Polska
91 Velvet Art

Obsługa eventów

17 Wars Catering
21 Masters Catering
92 M-Duo
93 Creative Agency Agencja Hostess i Hostów
94 Belvedere - Cafe Łazienki Królewskie
95 Mazurkas Catering
96 Deli Catering
97 Melon Catering
98 Wars Catering
99 Hotel Bellotto Catering
99 Idea Profit
100 Grupa Etna
100 Paweł Budziński
101 Eventwifi
102 Picsane Lab
103 Shoot It
104-105 Moc&ArtGroup
106 Protego Security

Techniki eventowe

2 Aram
9 TSE Grupa
13 Firma MTM
15 Pracownia Kreativa
107 Good Shape
108 EMG Events
109 Focus Art
110 AV Display
111 Robisz Wrażenie
113 Lumirent

Wyposażenie eventowe

112 Inflandia
114 GrupaHalo
115 Amar Group
116 Colors of Design
117 Magic Play
118 Wysłony Pipe
119 Wynajem Luster
120 Silent Sound
120 EventoweMeble.pl
121 Wordfall – Dominik Lisiakiewicz
121 LedCity
122 Star Event
123 Ukoo Poland
124 Spice4space
125 Horeca Service
126 Rent Design
127 Gastro Magic Service / Ice Gastro Magic

Media branżowe

43 Polecam Nie Polecam

OBIEKTY EVENTOWE
Znajdują się z drugiej strony katalogu

GADŻETY REKLAMOWE ŚWIETNYM UZUPEŁNIENIEM KAŻDEGO UDANEGO EVENTU

W znakomitej większości przypadków dobrze zorganizowany event jest świetną okazją do zbudowania trwałych i pozytywnych relacji z potencjalnymi i obecnymi klienta firmy. O tym, aby tak się stało, decyduje jak zwykle wiele czynników. Doskonała organizacja, właściwie dobrany termin i miejsce, sam program, szeroko rozumiane atrakcje czy poziom obsługi ze strony organizatora.

Tomek Przewoźnik
Dyrektor Zarządzający w Pozytywnie Promocyjni

Pozytywnie Promocyjni - utrwalamy pozytywną więź z firmami, markami i produktami za pomocą markowych upominków reklamowych. Właściwie dobrany, przemyślany, wysokiej jakości i funkcjonalny podarunek reklamowy niesie ze sobą olbrzymią moc przekazu.

Event pomimo wielotygodniowych przygotowań odbywa się zazwyczaj w trakcie jednego dnia, zdarzają się eventy dwu, maksymalnie kilkudniowe. Wydarzenie takie, pod warunkiem sprawnej organizacji i spełnienia wcześniej wymienionych warunków, potrafi na długo pozostać w pamięci jej uczestników. Wspomina się go z rozrzewnieniem, przywołuje miłe wspomnienia zarówno związane z nim samym, jak również z firmą i ludźmi, którzy go organizowali. Takie pozytywne emocje warto jednak wzmocnić. Można to zrobić na wiele sposobów. Pomagają w tym niewątpliwie profesjonalne relacje fotograficzne i materiały video, przekazywane uczestnikom, czy też publikowane w sieci z wykorzystaniem różnych kanałów komunikacji.

Idealnym sposobem gwarantującym uzyskanie efektu trwałości pozytywnego wspomnienia jest wykorzystanie upominków, czy jak ktoś woli, gadżetów reklamowych. Aby tak się stało, musimy jednak zadbać o kilka „szczegółów". Z całą pewnością na samym początku powinniśmy sobie odpowiedzieć na kilka istotnych pytań. Kto jest uczestnikiem naszego eventu? Czy to nasi pracownicy, obecni czy potencjalni klienci? Jaki jest cel eventu? Jaki jest jego charakter: czy jest to konferencja, wydarzenie z kategorii team building, czy też połączenie jednego i drugiego? Odpowiedzi na te pytania pozwolą nam wybrać odpowiedni souvenir. W tym zakresie mamy nieskończone możliwości. Ograniczać nas może jedynie pomysłowość i kreatywność. Może to być T-shirt, softshell, czapeczka, notes, powerbank, torba i wiele, wiele innych. Niemal nieodzownym towarzyszem każdego udanego eventu są długopisy, kubki czy słodycze reklamowe, a ostatnio bardzo modne gadżety odblaskowe.

Jakimi kryteriami powinniśmy się kierować, dobierając odpowiedni gadżet? Po pierwsze jego jakością!!! Dlaczego? Gdyż tylko wówczas spełni on swoją funkcję, czyli znacząco wzmocni pozytywne odczucia uczestników związane z eventem. Źle dobrany, wątpliwej jakości upominek nie tylko tego nie zrobi, ale może wręcz zaszkodzić i zniweczyć to, co udało nam się osiągnąć poprzez wzorcową organizację wydarzenia. Po drugie – upominek musi być funkcjonalny. Im bardziej nam się przyda w codziennym użytkowaniu, im dłużej będziemy z niego korzystali, tym częściej – właśnie dzięki niemu – będziemy wracali do pozytywnych wspomnień związanych z udziałem w evencie.

Właściwie dobrany, przemyślany, wysokiej jakości i funkcjonalny podarunek reklamowy niesie ze sobą olbrzymią moc przekazu. Dlaczego gadżet ma w sobie taką siłę? Bo wszyscy jesteśmy ludźmi i mamy ludzkie odczucia bez znaczenia, w jakiej firmie pracujemy i jakie stanowisko piastujemy. Jako ludzie po prostu lubimy coś dostawać i wzbudza to w nas pozytywne emocje. Zastosowanie znajdują tutaj reguły Cialdiniego, czyli wzajemności, która powoduje, że otrzymując coś od kogoś, rodzi się w nas naturalna potrzeba odwzajemnienia. A jak taka potrzeba przekłada się na interesy, wiemy doskonale. Kolejna reguła to reguła lubienia. Zawsze bardziej lubimy osoby, firmy, marki, od których coś dostajemy. Jak takie „lubienie" działa w biznesie też nikomu tłumaczyć nie trzeba.

Markowy, wysokiej jakości upominek jest w stanie powiedzieć bardzo wiele do naszych uczestników eventu. Mówi przede wszystkim „dziękuję"… że byłeś, jesteś i będziesz z nami.

Tomek Przewoźnik
Dyrektor Zarządzający
w Pozytywnie Promocyjni

pozytywnie promocyjni.pl

GADŻETOWE LOVE
TOPOWYCH PRODUCENTÓW
I AGENCJI W JEDNYM MIEJSCU

MARKOWE GADŻETY

REKLAMOWE NA KAŻDY

EVENT!

Zamów katalog i dowiedz się więcej:
marketing@pozytywniepromocyjni.pl

STAND-UP PODBIJA EVENTY

Oryginalność i prawdziwość stand-upu i komików sprawiają, że event menadżerowie coraz częściej decydują się na tego typu jako rozrywkę podczas swoich wydarzeń. Dlaczego najprostsza forma sztuki komediowej – tylko człowiek i mikrofon, podbija eventowy rynek atrakcji, m.in. o tym w rozmowie z Bartłomiejem Korbelem – komikiem, właścicielem i dyrektorem artystycznym marki Stand-up No Limits, organizującej blisko 200 wydarzeń rocznie.

Bartłomiej Korbel

Stand-uper zazwyczaj stoi na scenie sam i reprezentuje swoją osobę, dzięki czemu łatwiej mu nawiązać interakcje z publicznością. To genialna rozrywka, która nie wymaga tak wielkich budżetów i aranżacji jak niektóre przedsięwzięcia eventowe. Mamy kontakt ze sztuką na żywo, która jest bardzo elastyczna i pozostawia pozytywny obraz wydarzenia.

Stand-up staje się coraz bardziej popularny. Można zaobserwować, że kilku komików jest wręcz bardziej popularnych, niż grupy kabaretowe. Czy wzorujemy się na amerykańskich komikach, czy możemy mówić o „polskim stand-upie"?

Podglądanie zagranicznych komików będzie raczej nieodłączną cechą naszej branży. Nie dlatego, że chcemy się na nich wzorować, ale dlatego, że mają więcej lat praktyki w organizacji i w tworzeniu wieczorów komediowych. Dzięki obserwacji jesteśmy w stanie od razu dawać jakość. Stany Zjednoczone są dla nas często podpowiedzią, czy instrukcją. Jak najbardziej istnieje polski stand-up, bo monologi tworzone przez moich kolegów, komików, są często oparte na ich doświadczeniach i wspomnieniach odnoszących się do życia w Polsce.

Jaka jest Pana zdaniem główna różnica między stand-uperem a konferansjerem?

Prowadzący event nie musi być zabawny, stand-uper powinien. Konferansjer to osoba spinająca wszystkie atrakcji w jedno wydarzenie. Natomiast komik jest postacią, która ma tworzyć dany fragment eventu, przedstawić publiczności swój program i pozytywnie ją nastroić. Często efektem tego transu są brawa i śmiech, a finalny rezultat, jaki daje monolog stand-upera to poprawa samopoczucia. Komicy bywają doskonałymi konferansjerami.

W przeciwieństwie do kabaretów, w stand-upie mamy interakcję z widzami, która, choć oczywiście wstępnie zaplanowana, może potoczyć się w nieoczekiwanych kierunkach. Polskie firmy przestają bać się tego improwizowanego performancu?

Naszym zadaniem jest tworzenie wieczorów komediowych, a misją komika jest bawić ludzi, którzy chcą go słuchać. Improwizujemy wtedy, gdy ktoś z widowni coś do nas powie lub gdy jako pierwsi występujący musimy „zaczepić" publiczność, by ją rozruszać i przyzwyczaić do tego, co się dzieje. Nasze improwizacje nie mają na celu atakować bez powodu. Jest duża ilość artystów, którzy chcą zagrać swój program bez wchodzenia w rozmowy z publiką. Różnica między kabaretem i stand-upem wynika z metody tworzenia komedii. Stand-uper jest bardziej bezpośredni, nie chowa się za odgrywanymi scenkami, peruką, zazwyczaj stoi na scenie sam i reprezentuje swoją osobę, dzięki czemu łatwiej mu nawiązać interakcje z publicznością. To genialna rozrywka, która nie wymaga tak wielkich budżetów i aranżacji jak niektóre przedsięwzięcia eventowe. Mamy kontakt ze sztuką na żywo, która jest bardzo elastyczna i pozostawia pozytywny obraz wydarzenia.

Stand-up to na pewno skuteczny ice breaker przed tanecznymi szaleństwami na imprezach firmowych. Dlaczego jeszcze warto włączyć go w program eventu firmowego? Na jakich wydarzeniach stand-up sprawdza się najlepiej?

Organizujemy mnóstwo wydarzeń w ciągu roku i współpracujemy z kilkudziesięcioma organizatorami. Jakość występu nie jest związana z rodzajem wydarzenia, ale ze świadomością zamawiającego. Myśląc o występie stand-upera, trzeba wiedzieć, że to show rządzi się swoimi technicznymi standardami i wymaga warunków teatralnych. Komik jest sam na scenie, więc żeby bawić ludzi, musi mieć ich pełną uwagę. W tle nie może grać muzyka itd. Widziałem genialne występy na imprezach zamkniętych i takie spełniają swoje zadanie, nastrajają i bawią uczestników. Trzeba jednak zadbać o to, żeby odpowiednio je zaaranżować. Jesteśmy w tej branży od początku, więc przebrnęliśmy przez wiele historii i zaskakujących sytuacji. Stąd wiemy jak to robić najlepiej w Polsce.

Z jakimi artystami pracuje Stand-up No Limits?

Dla nas najważniejsza jest jakość wydarzeń, które tworzymy, dlatego musimy być na bieżąco. Współpracujemy z niemalże wszystkimi aktywnymi komikami. Działamy w obrębie cyklicznych scen, na które co miesiąc zapraszamy różnych komików z nowymi materiałami. Wiedza na temat treści programów i kontakty, dają nam umiejętność dobrania odpowiednich stand-uperów do poszczególnych zapytań. Wiemy doskonale kto i kiedy powinien się sprawdzić i znamy stawki. Jesteśmy w stanie kompleksowo doradzić i odpowiedzieć na wszystkie pytania związane z występami stand-upowymi.

Z Bartłomiejem Korbelem rozmawiała Marta Klecha

www.standupnolimits.pl

TWORZYMY WYJĄTKOWE WRAŻENIA

Zaplanuj z nami swoje wydarzenie
e-mail: biuro@tse.com.pl
www.tse.com.pl

Nagroda MP Power Awards 2018
w kategorii: projekt, oprawa wizualna

Oświetlenie
Multimedia
Nagłośnienie
Sceny i akcesoria
Konstrukcje i zadaszenia
Mechanika sceniczna
Black Trax
Disguise
Kinex

TSE

SMART EVENT ENGINEERING

ROZRYWKA NA MIARĘ XXI WIEKU

Jak głoszą najsłynniejsze słowa ze świata gier, „przed wyruszeniem w drogę należy zebrać drużynę". Aplikacja mobilna Zbierz Drużynę otwiera przed Wami drzwi do nowego wymiaru gier terenowych. Nowoczesna technologia zamknięta w zwykłym smartphonie wprowadzi Wasze eventy w XXI wiek.

Zbierz Drużynę to aplikacja na urządzenia mobilne, która umożliwia organizowanie gier miejskich i terenowych dla osób w każdym wieku. Bez marudnych animatorów, bez drogich rekwizytów i gadżetów, bez konieczności wymyślania scenariusza pod konkretną lokalizację i klienta. Wystarczy zajrzeć do katalogu, wybrać przygodę idealną dla swojej grupy i pobrać aplikację na telefon. Chyba, że macie własny pomysł. Zrealizujemy go bez problemu!

Do Waszej dyspozycji oddajemy narzędzie zdolne obsłużyć każdy event: piknik, festyn, kolonie, imprezy integracyjne, zwiedzanie obcych planet. Wystarczy zebrać drużynę!

Nasz produkt w pigułce

Zbierz Drużynę to aplikacja na urządzenia mobilne z systemem operacyjnym Android. Działa na zasadzie geolokalizacji, co oznacza, że gracz porusza się pomiędzy określonymi w przestrzeni lokacjami i zdobywa punkty za wykonanie zadań właśnie w tych miejscach.

Aplikacja posiada bogaty katalog gier - od przygodowych i edukacyjnych, poprzez fantastyczne, aż po scenariusze kryminalne. Sama gra trwa zazwyczaj od 1 do 3 godzin - ten czas zależy od wybranej tematyki, ilości zadań oraz liczby uczestników.

Aplikację Zbierz Drużynę można wykorzystać w trakcie różnego rodzaju eventów odbywających się w terenie. Świetnie sprawdzi się jako główna rozrywka, a także jako ciekawa atrakcja dodatkowa. Gry terenowe idealnie wpasowują się w oba schematy.

Gry miejskie - gracze bawią się w przestrzeni miejskiej. W scenariusz tego typu możemy wplatać wydarzenia historyczne, legendy, postacie, mało znane fakty z historii miasta. Rozgrywka może pełnić funkcję integracyjną, turystyczną i edukacyjną.

Gry plenerowe - gracze korzystają z aplikacji w ramach imprez odbywających się poza miastem, np. w trakcie festynów, pikników, koncertów itp. Scenariusze gier mogą opowiadać o zaczarowanym lesie, słowiańskiej wiosce lub poszukiwaniach skarbu na bezludnej wyspie.

Stworzymy grę dla każdego!

W naszym katalogu gier proponujemy scenariusze o tematyce przygodowo-edukacyjnej, kryminalnej i fantastycznej. Rodzaj gry i jej fabuła mogą być dowolnie spersonalizowane. Dajemy możliwość wprowadzenia indywidualnej identyfikacji graficznej, zamieszczenia logo firmy i dopasowania scenariusza pod konkretne potrzeby klientów.

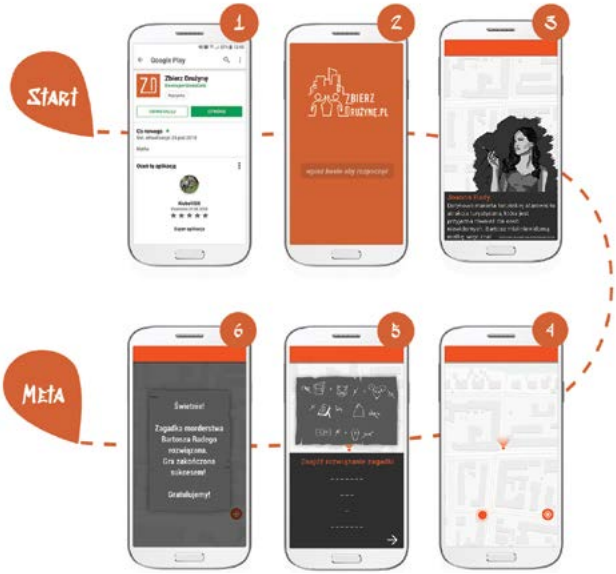
Zapewniamy też możliwość obsłużenia kilku imprez jednocześnie. Oznacza to, że aplikacja Zbierz Drużynę pozwala na zabawę kilku grupom w tym samym czasie, nie zakłócając rytmu gry innym. Dużym udogodnieniem jest zdalne uruchamianie gry oraz możliwość dostosowania języka do obsługiwanej grupy.

Teraz już wiecie, jak pozbyć się obaw, że Wasz event może być nieudany, prawda? Wystarczy skorzystać z aplikacji Zbierz Drużynę i zostać prawdziwym Mistrzem Gry!

Izabela Falewicz
Copywriter

Zbierz Drużynę

Zbierz Drużynę to aplikacja na urządzenia mobilne, która umożliwia organizowanie gier miejskich i terenowych dla osób w każdym wieku. Do Waszej dyspozycji oddajemy narzędzie zdolne obsłużyć każdy event: piknik, festyn, kolonie, imprezy integracyjne, zwiedzanie obcych planet. Wystarczy zebrać drużynę!



NIEUDANY EVENT?

NIE Z NAMI!

ZBIERZDRUŻYNĘ.PL

DOBRY KLIMAT O KAŻDEJ PORZE ROKU

Każde wydarzenie, niezależnie czy jest to koncert, wystawa, plan sceniczny, impreza wewnątrz obiektu, hali czy na świeżym powietrzu, potrzebuje odpowiedniej oprawy i przygotowania. Organizując wydarzenie należy zadbać o komfort termiczny gości, a najlepiej zrobić to przy współpracy z profesjonalistami w zakresie ogrzewania i chłodzenia imprez. Takim mianem można określić firmę MTM Dariusz Seferyński, która od przeszło 20 lat zajmuje się tworzeniem właściwego klimatu w branży eventowej.

Realizacje MTM
– wpasowanie urządzeń w scenografię

Jako wiarygodny partner dla obecnych i przyszłych Klientów, dążymy do zminimalizowania ryzyka związanego z wyborem niewłaściwego sprzętu. Każdy projekt wymaga od nas indywidualnego podejścia i poznania wszystkich aspektów imprezy.

Zdajemy sobie sprawę, że w tej branży nie ma wolnego - cały rok to czas bardzo intensywnej pracy - terminy gonią, klienci mają coraz większe wymagania, a pogoda wcale nie pomaga. Twoi Project Managerzy dwoją się i troją, by sprostać zadaniom i zapewnić Klientowi obsługę imprezy na najwyższym poziomie? Do tego potrzebują sprawdzonych partnerów! Wprawdzie nie wykonamy za nich większości zadań, ale możemy wesprzeć ich działania poprzez zapewnienie imprezie właściwego klimatu. Od 1996 roku zajmujemy się kompleksową obsługą klienta w dziedzinie ogrzewania, klimatyzacji i wentylacji obejmującą sprzedaż, wynajem (bezpośredni i w asyście naszych techników) oraz serwis urządzeń.

Dziś trudno nam zliczyć, ile imprez dzięki nam miało odpowiedni klimat, spokojnie możemy powiedzieć, że kilkaset. Jedno jest pewne, każda z nich, mała czy duża, stawiała nowe wyzwania i wzbogacała nasze doświadczenie. Dzięki temu dziś jesteśmy w stanie sprostać każdemu zadaniu.

Jako wiarygodny partner dla obecnych i przyszłych Klientów, dążymy do zminimalizowania ryzyka związanego z wyborem niewłaściwego sprzętu. Każdy projekt wymaga od nas indywidualnego podejścia i poznania wszystkich aspektów imprezy. Czasem niepozorne drobiazgi mają istotne znaczenie i wpływają na powodzenie eventu. Pełna współpraca z organizatorem pozwala nam dobrać urządzenia w odpowiedni sposób i zapewnić oczekiwany efekt.

Nasze ekipy obsługujące to wysoko wykwalifikowani pracownicy MTM Dariusz Seferyński, mający bogate doświadczenie we współpracy m.in. ze scenarzystami, reżyserami, animatorami, projektantami, a także ekipami technicznymi czy służbami porządkowymi i miejskimi. Zdajemy sobie doskonale sprawę, że zdarzają się imprezy, które wymagają szczególnych warunków oraz wyjątkowego podejścia, zarówno jeśli chodzi o dobór i przygotowanie sprzętu, jak i obsługę i osoby obsługujące. Mając na uwadze te szczególne wymagania wpasujemy urządzenia w otoczenie czy scenografię, zminimalizujemy hałas i zadbamy o estetykę samych instalacji, a także naszego serwisu.

Dla nas sprawą nadrzędną jest satysfakcja klienta. Wiadomo, że nikt i nic nie zapewni nam bowiem takiej reklamy, jak zadowolony klient, któremu zapewniliśmy właściwy klimat. Tym bardziej sobie cenimy fakt, że nasi kontrahenci zapraszają nas ponownie do swoich kolejnych projektów, a właściciele obiektów eventowych polecają nas swoim klientom.

Nie boimy się także nowych wyzwań. Nasza wiedza, elastyczność i doświadczenie pozwoliły nam na wielokrotne już ogrzewanie i chłodzenie scen koncertowych, w tym dużych koncertów sylwestrowych organizowanych przez stacje telewizyjne, których plan sceniczny jest nierzadko otwarty w 90, a nawet w 100 procentach. Zajmujemy się także obsługą imprez plenerowych, planów scenicznych, planów zdjęciowych oraz nietypowych wnętrz, których architektura, położenie czy wiek nie pozwalają na zastosowanie standardowych metod. Rozumiemy, jakim problemem dla organizatorów są namioty eventowe, które z racji budowy przyjmują temperaturę otoczenia. Mamy i na to radę – wiemy jaki sprzęt zastosować i jak go optymalnie ustawić, aby zapewnić odpowiednią temperaturę o każdej porze roku.

Zdobyta przez nas wiedza pozwala nam na bezproblemowe dopasowanie oferty dla każdego klienta. Oprócz zapewnienia odpowiedniej temperatury i jakości powietrza tym, co nas wyróżnia, jest elastyczność oraz wysoka estetyka wykonania powierzonego zadania. Wpasowanie sprzętu w scenerię, zabudowy w świetle drzwi lub okien czy dopasowanie kolorystyczne to dla nas żaden problem. My nie próbujemy tego zrobić. My WIEMY, JAK TO ZROBIĆ SKUTECZNIE.

Dariusz Seferyński,
Firma MTM

MTM®
OGRZEWANIE - CHŁODZENIE EVENTÓW

tel. 22 228-72-88, 604-126-622

MTM Dariusz Seferyński

ul. Księcia Józefa Poniatowskiego 11, 05-230 Kobyłka

ZAPEWNIAMY DOBRY KLIMAT

KONCERTY
IMPREZY
PLENEROWE
PIKNIKI ZLOTY

KONFERENCJE
SZKOLENIA
IMPREZY
INTEGRACYJNE

PLANY
ZDJĘCIOWE
POKAZY MODY
WYSTAWY

WESELA
BANKIETY
BALE RAUTY
DYSKOTEKI

SCHŁADZAMY * WENTYLUJEMY * OGRZEWAMY

My nie próbujemy tego zrobić. My **WIEMY, JAK TO ZROBIĆ SKUTECZNIE!**

www.firmamtm.pl

POLECAM SIĘ NA PRZYSZŁOŚĆ...

Z Renatą Razmuk, partnerem strategicznym Pracowni Kreativa oraz założycielką platformy „Polecam Nie Polecam", w rozmowie o pasji tworzenia eventowej rzeczywistości.

Renata Razmuk i Paweł Stępień

Stawiamy na wysoką jakość, bo mamy świadomość, że to istota sukcesu klienta. Wspieramy event managerów w kreowaniu, a następnie realizowaniu wyjątkowych projektów scenograficznych i oprawy wydarzeń. Dzięki naturalnej współpracy Pracowni Kreativa i SC Event Design oferujemy pełną usługę aranżacji eventowej przestrzeni.

Swoją przygodę z branżą eventową rozpoczęła Pani ponad dekadę temu. Jakie w tym czasie, Pani zdaniem, nastąpiły zmiany w sektorze MICE?

Zaszły bardzo duże zmiany, które wciąż postępują. Gdy weszłam do branży eventowej w 2007 roku, jako Attache Komunikacji Wewnętrznej i Organizacji Imprez w Renault Polska, zaczynała się ona dopiero profesjonalizować. Wtedy byli organizatorzy imprez, a dziś mamy event managerów i na szczęście nie są to tylko zmiany lingwistyczne. Przede wszystkim wzrosła świadomość klientów w zakresie event marketingu i widocznie zwiększyła się ilość wyspecjalizowanych firm, których doświadczenie przekłada się na jakość ofert i usług. Rozwój branży to także edukacja kolejnych pokoleń event managerów. Razem z Pawłem Stępniem, z Pracowni Kreativa, mamy przyjemność uczyć scenografii i event designu, w Studium Event Management na Wydziale Zarządzania UW. Powstały także programy wsparcia sprzedaży, wykorzystujące event i incentive travel jako narzędzia.

Zawodowo realizuje się Pani na wielu płaszczyznach. Proszę opowiedzieć krótko o swoich aktywnościach.

Krótko to może być trudno. Patrząc z perspektywy, swoje przejście do „podwykonawców" rozpoczęłam w 2008 roku, od założenia na Facebooku grupy „Polecam Nie Polecam", platformy wymiany doświadczeń i kontaktów dla branży. Od samego początku działałam w Stowarzyszeniu Branży Eventowej, a w 2017 zostałam członkiem zarządu. Te moje „wolontarystyczne" aktywności uświadomiły mi, że najbardziej lubię takie namacalne tworzenie eventów od strony designu, gdzie zwraca się uwagę na wizualną ich stronę, na detal i scenografię. W roku 2015 związałam się z dwiema firmami: Pracownią Kreativa oraz SC Event Design (wcześniej Social Connect Group). Pierwsza świadczy usługi scenograficzne dla branży eventowej i reklamowej, a druga usługi dekoratorskie i aranżację wydarzeń. Obie się pięknie uzupełniają, dzięki czemu możemy klientom zaoferować kompleksową i estetycznie spójną usługę. Zresztą taki był zamysł, gdy Paweł Stępień, założyciel Pracowni Kreativa, zaprosił mnie do współpracy jako partnera strategicznego odpowiedzialnego za business development i kontakty z klientami oraz działania marketingowe i PRowe.

Pracownia Kreativa, czyli scenografia z pasji i z profesjonalizmu. Czym dokładnie się zajmujecie?

Pracownia Kreativa to firma scenograficzna i produkcyjna, z zakresu scenografii eventowej i scenicznej oraz konstrukcji marketingowych. Tworzymy także meble codziennego użytku, rzeźby i nowoczesny design wnętrzarski. Stawiamy na wysoką jakość, bo mamy świadomość, że to istota sukcesu klienta. Wspieramy event managerów w kreowaniu, a następnie realizowaniu wyjątkowych projektów scenograficznych i oprawy wydarzeń. Wiemy doskonale jak bardzo w świecie eventu jest pożądany efekt WOW i każdy stara się go osiągnąć. My, stawiamy na dobrą kreację oraz „wpasowanie" w potrzeby klienta, zarówno te wizualne, jak i budżetowe. Co więcej, dzięki naturalnej współpracy Pracowni Kreativa i SC Event Design oferujemy pełną usługę aranżacji przestrzeni pod wydarzenia. Jesteśmy również grupą przyjaciół-pasjonatów, którzy sobie ufają, dzięki czemu każdy z nas jest efektywny w zakresie swoich obowiązków, a to bardzo ważny czynnik w relacjach biznesowych. Wszyscy razem mamy kompetencje w pracy korporacyjnej, produkcyjnej, jak i twórczej. Do sukcesów naszych realizacji niewątpliwie przyczynia się doświadczenie i kreatywność Pawła Stępnia, twórcy sztuki, rzeźbiarza i grafika. Jego prace cechuje wrażliwość, szczegółowość oraz wielowątkowość.

Na koniec, nie mogę o to nie zapytać... Czym zaskoczy nas Pani w najbliższej przyszłości?

To pytanie zawsze mnie rozbawia. Przekornie powiem, że z pewnością zaskoczymy, ale nie zdradzę szczegółów. Mam nadzieję, że tak jak my chcemy rozwijać skrzydła w naszych projektach, tak klienci również dotrzymają nam kroku i pozwolą na odrobinę „szaleństwa". Praca nad efektem WOW to ciągły rozwój, a my jesteśmy na to gotowi. Nie bez kozery Pracownia Kreativa nosi taką właśnie nazwę.

Z Renatą Razmuk
rozmawiała Małgorzata Kapela-Leks

KREATIVA
PRACOWNIA

/ SCENOGRAFIA EVENTOWA / SCENOGRAFIA SCENICZNA / STOISKA EKSPOZYCYJNE / MEBLE EVENTOWE / STOISKA TARGOWE / MEBLE / STANDY / POS / GADŻETY / ZABUDOWY MEBLOWE / RZEŹBY/ REKWIZYTY / ELEMENTY DEKORACYJNE / SZTUKA UŻYTKOWA / MOCK-UPY /

MASZ POMYSŁ?

Zgłoś się do nas ze swoim pomysłem, a my wykonamy go dla Ciebie. Dobierzemy wspólnie najkorzystniejsze rozwiązania technologiczne, dopasujemy projekt do Twoich oczekiwań i budżetu. Ustalimy wspólnie rodzaj i harmonogram współpracy.

NIE MASZ POMYSŁU ?

Wykreujemy go dla Ciebie, wystarczy "rzucić" nam hasło. Dostosujemy kreacje do Twoich oczekiwań. Co więcej - wyprodukujemy z największą dbałością to co zostało wykreowane

www.pracowniakreativa.com.pl https://www.facebook.com/PracowniaKreativa/

CRM I SYSTEM DO ZARZĄDZANIA EVENTAMI ONLINE

W dzisiejszym świecie czas stał się jednym z najcenniejszych ludzkich zasobów. Nie da się go rozciągnąć, spowolnić upływu czy cofnąć. Można jednak zarządzać swoją organizacją pracy tak, by zyskać go więcej. Event managerom i realizatorom wydarzeń, dla których każda chwila jest często na wagę złota, pomóc mogą w tym nowoczesne narzędzia wspierające sprzedaż i zarządzanie eventami. Eliza Kozica-Kamińska – dyrektor ds. szkoleń w Idea Profit, opowiedziała nam o nowym programie dedykowanym agencjom eventowym.

Eliza Kozica-Kamińska

Events Idea to oprogramowanie z dostępem z urządzeń mobilnych. Wszystkie informacje dotyczące eventu można podejrzeć kilkoma kliknięciami. Dzięki automatyzacji działań system wspiera pracę event managerów od momentu przygotowania kalkulacji, przez cały proces realizacji, aż do wygenerowania rozliczenia dla klienta czy obiektu, z którym pracujemy.

Państwa firma od kilku lat dostarcza system Horeca Idea wspierający sprzedaż i zarzadzanie imprezami do hoteli, restauracji i centrów eventowych. Skąd pomysł na wersję programu dla agencji?

Tak naprawdę Events Idea, to po prostu druga strona tego samego medalu. Branża eventowa to, w pewnym uproszczeniu, z jednej strony różnorodne lokalizacje, z drugiej – agencje. Często obie pracują pod presją czasu, aby zdążyć z ofertą przed innymi, bo konkurencja na rynku jest coraz większa. Szefowie i pracownicy agencji eventowych zwykle pracują w związku z napiętymi grafikami, gonią ich terminy, dlatego niezwykle ważne są dla nich szybki dostęp do informacji i jej sprawny przepływ między działami odpowiedzialnymi za ofertowanie, kontakt z lokacjami i klientem oraz realizację. Długo zbieraliśmy sygnały z rynku MICE i wyniki tej analizy postanowiliśmy przełożyć na narzędzie, które pomoże zaoszczędzić czas i jednocześnie ułatwi pracę event managerom.

Brzmi to ciekawie. Jak przebiegał proces zbierania danych i tworzenia systemu?

Jesteśmy w firmie zwolennikami pracy metodami wykorzystującymi design thinking. Przeszliśmy przy projektowaniu systemu pełny proces: zbieraliśmy dane na podstawie kwestionariuszy i wywiadów wśród agencji, analizowaliśmy zebrane dane, wykorzystując narzędzia projektowe generowaliśmy pomysły na funkcjonalności systemu i poddaliśmy go testom wśród naszych zaprzyjaźnionych agencji. Teraz zmieniam go, dostosowujemy i mamy nadzieję już we wrześniu 2019 roku zaprosić do współpracy przy pełnej wersji wszystkie agencje.

Wydaje się, że obszarów na zyskanie kilku dodatkowych chwil jest raczej niewiele. Na czym dokładnie polega oszczędzanie czasu przy korzystaniu z systemu Events Idea?

Przede wszystkim na tym, ze system można mieć zawsze przy sobie, ponieważ Events Idea to oprogramowanie z dostępem do urządzeń mobilnych. Wszystkie informacje dotyczące eventu można podejrzeć kilkoma kliknięciami. Dzięki automatyzacji działań system wspiera pracę event managerów od momentu przygotowania kalkulacji, przez cały proces realizacji, aż do wygenerowania rozliczenia dla klienta czy obiektu, z którym pracujemy. Każdy event manager posiadający dostęp do systemu może również zarządzać swoim kalendarzem, planować pracę i na pewno nic mu nie umknie, ponieważ program ma wbudowany moduł przypomnień. Events Idea to również CRM, dzięki któremu można kopiować imprezy o podobnych założeniach, zmieniając tylko niezbędne szczegóły scenariusza – a to kolejna oszczędność czasu dla zabieganych event managerów. Jeśli do tego dołączymy możliwość sprawdzania online statusu przygotowań poszczególnych elementów eventu na etapie realizacji, w naszym grafiku pojawi się miejsce na złapanie oddechu i przyjrzenie się całości projektu z dystansu, który jest ważny w dopilnowywaniu szczegółów.

Co dalej w planach Idea Profit? Czym Państwo zaskoczą branżę?

O to należałoby zapytać naszą prezes, ale nie będzie chyba zła, jeśli zdradzę, że już chodzi nam po głowie wersja systemu w formie aplikacji. Online to już nie przyszłość nas wszystkich, lecz teraźniejszość. Za chwilę Internet stanie się podstawowym narzędziem komunikacji. Chcemy więc dostarczyć narzędzie, które nie tylko pomoże w codziennej pracy, stanowiąc centrum zarządzania sprzedażą i realizacją, ale przede wszystkim ułatwi komunikację z klientem i obiektem. Niemożliwe? My już to wprowadzamy.

Z Elizą Kozicą-Kamińską rozmawiała Marta Klecha

Odkryj Posmakuj Zapamiętaj

WARS - CATERING NA NAJWYŻSZYM POZIOMIE

WARS

CATERING

WARS S.A.
Tel.: 609 129 582
catering@wars.pl
www.warscatering.pl,
www.wars.pl

CATERING TALENTEM PRZYPRAWIONY

Talent i pasja to nierozłączny duet gwarantujący sukces na rynku usług cateringowych. Doświadczony fachowiec bez pasji i talentu będzie, co najwyżej, poprawny w swych działaniach, ale z pewnością nie zachwyci. A przecież o zachwyt klienta chodzi. Zadowolenie to dla firmy Twister Catering zdecydowanie za mało.

Jarosław Płatek

Kameralna, wytworna kolacja dla ministra i jego gości z zagranicy jest dla firmy Twister Catering tak samo ważna, jak całodniowy piknik dla 5 tysięcy osób organizowany na drugim końcu Polski. Każde wydarzenie to nie tylko pyszne, kuszące barwą, formą i zapachem potrawy, ale również stosowna oprawa.

Na fali wzrostu

Dynamika wzrostu rynku cateringowego w Polsce ma się dobrze i może wzbudzić nieco zazdrości w innych branżach. Kilka procent wzrostu co roku, przy łącznej wartości szacowanej obecnie na ok. 5 mld zł, nie potrzebuje dodatkowego komentarza. W przeciwieństwie do dojrzałych rynków zachodnioeuropejskich i amerykańskiego, krajowa branża cateringowa jest wciąż w fazie rozwoju. Towarzyszy temu oczywiście wzrost konkurencji, która już teraz jest bardzo duża. Dla większości firm cateringowych jest to naturalne wyzwanie do poszukiwania nowych rozwiązań, budowania unikalnej przewagi konkurencyjnej, wzbogacania oferty i wielu innych działań, dzięki którym rośnie jakość usług. Ku zadowoleniu klientów.

Twister stawia na zespół. „Zepsuty ekspres do kawy, nieoczekiwany korek na drodze, czy jakakolwiek inna sytuacja awaryjna jest do rozwiązania, jeśli mierzy się z nią odpowiedni człowiek. Dlatego budując zespół, wybieram ludzi otwartych, pełnych energii i pomysłów, a przede wszystkim ludzi z pasją i talentem, którzy rozumieją istotę efektu pracy zespołowej i dopracowania każdego szczegółu" – tłumaczy Jarosław Płatek, prezes spółki Twister. Komunikacja wewnętrzna, precyzyjnie dobierane szkolenia i zindywidualizowany system motywowania to filary rozwoju tej firmy. Opinie i pomysły każdego pracownika: szefa kuchni, florystki, cukiernika, kierowcy, pracownika technicznego, kelnera i wszystkich innych stanowią tu bezcenne źródło inspiracji.

Uczta dla zmysłów

Smak, wzrok, zapach, dotyk – zmysły odgrywają ogromną rolę w naszym życiu. Dlatego koncepcje Twistera są spójne pod każdym względem. „Nasza oferta to nie tylko zestaw dań i napojów. Każdy element jest ważny - kolorystyka dań, ale także obrusów, serwetek i dekoracji kwiatowych. Dobór zastawy i sztućców stosowny do rodzaju wydarzenia. Nawet skromny budżet nie powstrzyma nas przed zaproponowaniem klientowi oryginalnych dekoracji" – podkreśla Jarosław Płatek. Kameralna, wytworna kolacja dla ministra i jego gości z zagranicy jest dla firmy Twister tak samo ważna, jak całodniowy piknik dla 5 tysięcy osób organizowany na drugim końcu Polski. Każde wydarzenie to nie tylko pyszne, kuszące barwą, formą i zapachem potrawy, ale również stosowna oprawa.

Gramy w zielone

Prezes firmy podkreśla, że z przyjemnością obserwuje wzrost zainteresowania u swoich klientów szeroko rozumianą ofertą w stylu EKO. Przebojem stała się przerwa kawowa fit – oprócz tradycyjnych napojów, Twister proponuje szeroką gamę koktajli owocowych i warzywnych. Zamiast ciasteczek - świeże warzywa i dipy. „Od dawna oferujemy kawę z certyfikatem Fair Trade. Biodegradowalna zastawa i sztućce to również częsty wybór naszych klientów. Obok dań wegańskich standardem stają się potrawy bez cukru, mleka i glutenu, co w przypadku ciast i deserów stanowi pole do popisu dla naszej Pracowni Cukierniczej" – dodaje.

Uśmiech i otwartość

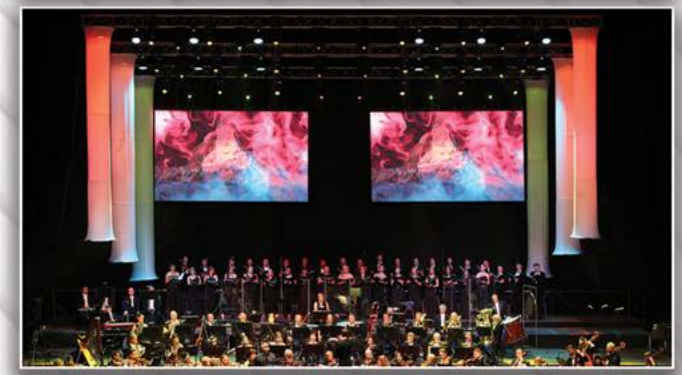
Z rozbawieniem w Twisterze wspominana jest sytuacja, gdy na liczoną w setkach uczestników imprezę promującą ekologiczny styl życia, z udziałem ważnych osobistości, przygotowano dekoracje z ziół, polnych kwiatów, warzyw i owoców. Podstawą tych niepowtarzalnych kompozycji były specjalnie wypieczone bochny chleba, obficie obsypane płatkami zbóż. W celu bezpiecznego transportu na miejsce wydarzenia, dekoracje zostały umieszczone w kamiennych donicach, które jako opakowanie były jednocześnie stylowe i eleganckie. „Wszystko gotowe, jeszcze szybka dokumentacja fotograficzna, zdjęcia do biura wysłane. Impreza się rozpoczyna, poczęstunek powitalny trwa w najlepsze i nagle dostajemy telefon z biura – dlaczego nie wyjęliście dekoracji? Odczekaliśmy, aż goście przeszli do sali obrad, szybko wynieśliśmy donice i ozdoby ukazały się w całej krasie" – wspomina Jarosław Płatek i dodaje, że jego firma usłyszała wówczas wiele zachwytów od klienta, że to świetny pomysł, że zmiana dekoracji na lunch to niezwykle oryginalna i odświeżająca koncepcja, że goście są zachwyceni. „Taki właśnie jest nasz catering – to niekończąca się przygoda, nietuzinkowe rozwiązania i pomysły, a wszystko przyprawione talentem. I tak to już trwa od siedemnastu lat". – podkreśla.

Marta Klecha

TELEBIMY DIODOWE
KOMPLEKSOWY PRODUCENT IMPREZ

Jesteśmy właścicielem nowoczesnych ekranów diodowych o pikselu 3,9 mm, 5,9 mm, 7,8 mm. Posiadamy profesjonalne kamery i miksery wizji. Nasi realizatorzy i graficy kreują niezwykłe widowiska.

Zapewniamy kompleksową produkcję imprez w zakresie techniki: nagłośnienie, oświetlenie, konstrukcje sceniczne.



Od 14 lat z sukcesami realizujemy wydarzenia i projekty naszych znakomitych Klientów.

EVENTS media

EVENTS MEDIA ul. Kwidzyńska 23, 51-415 Wrocław.Tel. 667 88 00 77 www.events-media.pl Find us on

KLIMATYCZNY CATERING

W Katowicach w Międzynarodowym Centrum Kongresowym i Spodku, w dniach od 3 do 14 grudnia 2018 r. odbyła się 24 Sesja Konferencji Stron Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu zwana Konferencją COP 24. Z organizacyjnego punktu widzenia było to największe wydarzenie cateringowe w 2018 roku w Polsce.

Masters Catering z Krakowa

Organizacja Szczytu, pod każdym względem, a szczególnie obsługi cateringowej, była największą imprezą. Zarówno jeśli ocenie poddajemy ilości obsłużonych osób, trudności logistyczne, produkcyjne i ilości osób przeznaczonych do obsługi. Zgodnie z otrzymanymi referencjami jasno wynika, że był to najlepiej zorganizowany catering ze wszystkich 23 minionych edycji COP. POLSKA Górą!

Ponad 20 tysięcy uczestników z 200 krajów członkowskich ONZ wzięło udział w ponad 2 tys. spotkań i wydarzeń. Codziennie Szczyt odwiedzało średnio 5-11 tys. osób. Wnętrza obiektów, zarówno designerskiego MCK-u, jak i Spodka gwarantowały możliwość komfortowego spędzenia czasu pomiędzy sesjami. Goście mogli korzystać z zielonej strefy relaksu, wielu punktów grab&go z przekąskami i napojami oraz z głównej strefy restauracyjnej na płycie Spodka tzw. food court. Każdego dnia 2,5-6 tys. delegatów korzystało z oferty gastronomicznej przygotowanej przez Masters Catering Kraków.

Założenia cateringu podzielono na poszczególne elementy w zależności od zamawiającego. Dla ONZ-tu stworzono strefy food court mogące obsłużyć w 5 godzin nawet 3 tys. osób. Ministerstwo Środowiska zamówiło organizację bankietu otwierającego i zamykającego szczyt klimatyczny z uwzględnieniem protokołu dyplomatycznego, w skład którego wchodziło 50 prezydentów i premierów, Arnold Schwarzenegger oraz Książe Monako. W skład oferty cateringowej weszła także obsługa Ministerstwa, pawilonu polskiego oraz miasta Katowice. Zaleceniem ze strony konwencji była obsługa imprez towarzyszących tzw. „site events", w ilości od 25 do 40 eventów dziennie po 20 do 250 osób. Ostatnim punktem była obsługa biur i konferencji, łącznie w 20 lokalizacjach.

Menu było bardzo urozmaicone, tak by zadowolić każdego. Uczestnicy mogli wybierać pomiędzy kuchnią regionalną-polską, włoską, tajską i amerykańską z uwzględnieniem opcji wege, halal, koszer, slow food, rybnej czy sałatkowej.

„Niewątpliwie w całym projekcie liczby przedstawiają się imponująco, oto kolejne. W czasie trwania COP 24 goście wypili 65 tys. filiżanek kawy, zjedli ponad 30 tys. obiadów i 50 tys. finger foodów. Na ponad 1 mln m2 zorganizowaliśmy ogromne przedsięwzięcie logistyczno-produkcyjne działające nieprzerwalnie przez 24h dziennie. Zużyliśmy ponad 8 ton mięsa, 11 ton warzyw, dodatków i pieczywa, 350 kg kawy, 23 tys. szklanych butelek wody oraz 115 butli z wodą do dyspenserów chłodzących, dostępnych tylko w strefach zamkniętych. Zorganizowaliśmy 5 dużych bankietów łącznie na 8000 osób" – wyjaśnia Marcin Cieślikowski, General Manager z firmy Masters Catering. Posiłki podawano na porcelanie, szkle, bambusie, korku i liściach bananowca. Całkowicie zrezygnowano z używania naczyń plastikowych czy pochodnych plastiku. Strefę gastronomiczną obsługiwało blisko 300 osób. Podczas realizacji całego wydarzenia ONZ wprowadziła nocne transporty od 22:00 do 06:00 rano. W tym czasie przyjeżdżały dostawy produktów spożywczych, napojów oraz dokonywany był zwrot brudnych naczyń i dostawa czystych. Logistyka była nieco utrudniona z uwagi na ciągły nadzór ONZ, policyjny oraz skan samochodów. Wszystkie dostawy składowane były w 3 oddzielnych strefach, a każda z nich miała inne funkcyjne zadanie tj. kuchnia, magazyny i realizacja. Co więcej, już od października uruchomiono sprzedaż usług cateringowych, w 18-godzinnym trybie pracy, ze względu na różne strefy czasowe na świecie. Aby ułatwić procedury i zamówienia otworzono sklep online, dzięki czemu można było dokonywać rezerwacji na przerwy kawowe, welcome reception i bankiety, z 48- godzinnym wyprzedzeniem. Podczas realizacji dział sprzedaży pracował od godziny 9:00 do godziny 24:00, podtrzymując kontakt ze wszystkimi państwami jednocześnie. W ciągu 4 tygodni wysłano ponad 3 tys. maili.

Organizacja Szczytu, pod każdym względem, a szczególnie obsługi cateringowej, była największą imprezą. Zarówno jeśli ocenie poddajemy ilości obsłużonych osób, trudności logistyczne, produkcyjne i ilości osób przeznaczonych do obsługi. Zgodnie z otrzymanymi referencjami jasno wynika, że był to najlepiej zorganizowany catering ze wszystkich 23 minionych edycji COP. POLSKA Górą!

Marcin Cieślikowski
General Manager
Masters Catering z Krakowa

MASTERS
CATERING

ZWYCIĘZCA
MP POWER
AWARDS 2018
W KATEGORII DOSTAWCA
CATERING

własny transport

selekcja alkoholi

autorskie menu

sklep online

dział kreatywny

elastyczne pomysły

www.masterscatering.com.pl

WYZNACZAMY GLOBALNE TRENDY

Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel (SOIT) od dekady zrzesza firmy organizujące podróże motywacyjne. Tylko w 2018 roku, firmy zrzeszone w stowarzyszeniu zorganizowały prawie 700 wyjazdów, wysyłając w podróże typu incentive ponad 35 tys. osób. O szczegółach działalności tej organizacji opowiedział nam prezes zarządu SOIT - Sebastian Słoniewski.

Sebastian Słoniewski

O skuteczności działania SOIT i o jego unikalności decyduje jakość członkostwa – to, kto jest członkiem, a nie masowość organizacji. Kryteria i zasady weryfikacji mamy tak skonstruowane, że do SOIT należeć mogą tylko najlepsi na rynku, w odróżnieniu od innych stowarzyszeń, gdzie o przynależności decyduje składka członkowska.

Kiedy narodził się pomysł utworzenia Stowarzyszenia i w jakim celu zostało powołane?

Pomysł narodził się w 2008 roku, a samo Stowarzyszenie powstało w 2009 roku. Początki nie były łatwe. Na spotkaniu założycielskim w obecności prawnika okazało się, że brakuje nam jednej osoby, aby zawiązać tego typu organizację. Dodam, że w tamtych czasach, aby formalnie powstało stowarzyszenie, musieliśmy zarejestrować 15 członków-założycieli i tym samym prawnik uzupełnił skład powstającego SOIT. Głównym naszym celem była profesjonalizacja i regulacja rynku. Dodatkowo chcieliśmy stworzyć grupę profesjonalistów, którzy spełniają określone kryteria, przestrzegają zasad (używając nomenklatury sportowej - grają fair), mają zaufanie klientów oraz chcą kreować i budować rynek incentive w Polsce.

Czy mógłby Pan przybliżyć zagadnienie incentive? Co dokładnie kryje się pod tym pojęciem i jak ten rynek rozwija się w Polsce?

Krótko mówiąc incentive to narzędzie marketingowe, które zwiększa sprzedaż w firmach poprzez motywację pracowników i klientów. Uważam, że rynek wyjazdów motywacyjnych w Polsce ma się bardzo dobrze. Ostatni duży kryzys w branży MICE miał miejsce na przełomie 2008 i 2009 roku, więc tuż przed powstaniem SOIT. Nasze Stowarzyszenie w tym roku rozwija kolejną, znaczącą inicjatywę - Barometr SOIT. Od 5 lat systematycznie przeprowadzamy to badanie wśród naszych członków i aktualnie jest to pierwsze i jedyne dostępne badanie polskiego rynku incentive. Raport z ostatnich 5 lat przygotowała dla nas certyfikowana agencja badań rynku. Jest to narzędzie, które pozwoli zobaczyć prawdziwe oblicze naszego rynku i jego realną wartość, obecne trendy w turystyce incentive, sumę wyjazdów na przestrzeni roku, wiodące kierunki, średnie budżety itd. Mogę zdradzić, że jako SOIT w 2018 roku wysłaliśmy ponad 35000 osób na wyjazdy typu incentive, co dało ogólną liczbę 646 wyjazdów w roku 2018.

A jak Pana zdaniem polski rynek incentive będzie wyglądał za kilka lat?

Jeżeli gospodarka w Polsce będzie się rozwijać w obecnym tempie, a sytuacja ogólnoświatowa w rażący sposób nie wpłynie na obecny ład, to moim zdaniem będzie dobrze i utrzymają się pozytywne trendy rynkowe.

Co wyróżnia SOIT na rynku organizacji branżowych?

O skuteczności działania SOIT i o unikalności naszego Stowarzyszenia decyduje jakość członkostwa – to, kto jest członkiem, a nie masowość organizacji. Kryteria i zasady weryfikacji mamy tak skonstruowane, że do SOIT należeć mogą tylko najlepsi na rynku, w odróżnieniu od innych stowarzyszeń, gdzie o przynależności decyduje składka członkowska. Dodatkowo zrzeszamy tylko wyselekcjonowane firmy z doświadczeniem. Ponadto wyróżnia nas jakość i wysoki standard wyjazdów. Stawiamy na rzetelność, wiarygodność i bezpieczeństwo wyjazdów, mamy najwyższe gwarancje ubezpieczeniowe na rynku, chcemy wyznaczać trendy i dać naszym klientom to, czego oczekują od profesjonalistów. Ostatnio zauważyliśmy, że z naszych pomysłów korzystają też inne stowarzyszenia, nawet te globalne, to tylko podkreśla fakt naszej unikalności na rynku. Moim

zdaniem to dobrze, że polskie stowarzyszenie wyznacza trendy, z których korzystają też inni.

Zatem jakie są kryteria członkostwa i zasady weryfikacji?

Drzwi SOIT są szeroko otwarte dla każdego profesjonalnego podmiotu spełniającego nasze kryteria. Członkami SOIT mogą zostać właściciele agencji incentive, prezesi, członkowie zarządów, a więc osoby decyzyjne. Ponadto zrzeszone agencje muszą spełniać kryteria dotyczące obrotów (średnioroczne przychody z incentive travel w ciągu ostatnich trzech lat nie mogą być mniejsze niż 3 miliony złotych), doświadczenia (co najmniej 3 lata wpisu do rejestru organizatorów turystyki, 3 lata doświadczenia w organizacji projektów incentive travel, średniorocznie 15 podróży incentive travel w ciągu ostatnich trzech lat), bezpieczeństwa (gwarancje ubezpieczeniowe na co najmniej 500 tys. zł, minimum 3 pracowników odpowiadających za organizację wyjazdów incentive, niezaleganie z płatnościami należności publicznoprawnych) oraz jakości świadczonych usług (referencje od klientów, rekomendacje od agencji członkowskich).

10-lecie to zawsze dobry czas na podsumowania i plany. Co już udało się zrealizować przez te kilka lat?

Myślę, że największym dokonaniem ludzi tworzących SOIT jest zmiana myślenia i nastawienia do konkurencji, tej wewnątrz i na zewnątrz Stowarzyszenia. Pamiętam, jak w pierwszych latach istnienia byliśmy do siebie konfrontacyjnie nastawieni, podchodziliśmy bardzo nieufnie do każdej wspólnej inicjatywy. Obecnie, po 10 latach, pomimo, że wciąż jesteśmy dla siebie konkurencją, to mam wrażenie, że całe nasze środowisko tworzą naprawdę wartościowi i pracowici ludzie! Dzięki sile SOIT poznaliśmy całą branżę, staliśmy się rozpoznawalną marką, nauczyliśmy się ze sobą rozmawiać, wymieniać doświadczeniem, organizujemy wspólne inicjatywy i często się wspieramy. To było naprawdę dobre 10 lat. Reasumując, dzięki pracy wszystkich członków i pięciu zarządów, stworzyliśmy najbardziej rozpoznawalną non profit markę w branży incentive, udało się wypracować wysokie standardy i zapewnić najwyższą jakość usług naszym klientom.

Znaczącym osiągnięciem SOIT jest rozdział Białej Księgi Komunikacji Marketingowej poświęcony przetargom na usługi incentive travel. To rezultat 2 lat współpracy z SAR i PSML w projekcie Dialog Branżowy - Dobry Przetarg. W projekcie tym SOIT był odpowiedzialny za kategorię incentive travel. Nasi eksperci oraz eksperci ze strony klienta opracowali wzorcowe dokumenty i narzędzia przetargowe. Zostały one stworzone z myślą o codziennych zadaniach działów zakupów, marketingu, sprzedaży oraz agencji, a ich celem jest ułatwienie i optymalizacja procesów zakupowych i przetargów na usługi incentive travel.

Dodatkowo należy pamiętać, że co roku organizujemy Święto Columbus Day, podczas którego dzięki licytacji pamiątek z wyjazdów, wspieramy fundację pomagającą dzieciom, ponadto współtworzymy największe wydarzenie edukacyjne branży MICE – Meetings Week Poland, a także mamy powołany zespół do współpracy z Ministerstwem Sportu i Turystyki w obszarze legislacji. Angażujemy się też w różne inicjatywy branżowe i akcje CSR.

A jakie są plany SOIT na przyszłość?

Osobiście chciałbym, aby firmy zrzeszone w SOIT rosły w siłę, wyznaczały trendy i otworzyły się szerzej na różne inicjatywy, przy czym zachowały swoją unikalność i elitarność. Myślę, że w ciągu najbliższych 3, może 4 lat staniemy przed decyzją, czy wciąż chcemy być środowiskiem z wysokim kryterium wejścia, czy pójść w kierunku powszechnym, tak jak to robią inni? Moim zdaniem to będzie ogromne wyzwanie dla nowego zarządu, który wyznaczy nową strategię na przyszłe lata. Osobiście zawsze będę zwolennikiem zachowania tożsamości SOIT. Myślę też, że powinniśmy dążyć do szerszej wymiany doświadczeń międzynarodowych, dostępu do nowych rozwiązań i technologii. Na tę chwilę nie mamy żadnych kompleksów wobec naszych kolegów z innych krajów, ale jeżeli chcemy się rozwijać, musimy poszerzać nasze horyzonty. Mam głęboką nadzieję, że podjęta współpraca z SITE w końcu da wymierne efekty również dla SOIT.

Czego Państwu życzyć z okazji 10-lecia?

Super projektów, dobrej atmosfery na wyjazdach, owocnej współpracy z całym rynkiem i nowych wspólnych inicjatyw mających na celu rozwijanie branży incentive w Polsce.

Z Sebastianem Słoniewskim rozmawiała Marta Klecha

10 LAT SOIT
STOWARZYSZENIE ORGANIZATORÓW INCENTIVE TRAVEL

PROJEKTY CZŁONKÓW SOIT W 2018

646 PROJEKTÓW WYJAZDÓW INCENTIVE

35 TYSIĘCY UCZESTNIKÓW

404 WYJAZDY W EUROPIE

242 WYJAZDY W KRAJACH POZAEUROPEJSKICH

NASZE PODRÓŻE BUDZĄ EMOCJE

Ich firma od ponad dekady organizuje tematyczne wyjazdy incentive, m.in. kulinarne, enologiczne, taneczne, lejdis czy adventure. Działa na wszystkich kontynentach, przeprowadziła już wyprawy w 114 krajach. Majka Szura i Grażyna Woźniczka-Bogucka – właścicielki firmy Polka Travel, opowiedziały nam o swojej pasji do niekonwencjonalnych wypraw.

od lewej:
Majka Szura i Grażyna Woźniczka-Bogucka

Staramy się proponować mniej znane regiony danych krajów, kierując się metodą: pokażmy ciekawy zakątek świata, gdzie odbiorca nie wybierze się ze swoją rodziną, dokąd nie wyruszy sam — dajmy mu więc atrakcje, do których pewnie nigdy nie dotrze. Staramy się szukać kierunków niekonwencjonalnych.

Połączenie zwiedzania najciekawszych krajów z zarabianiem pieniędzy na pewno jest spełnieniem marzeń wielu osób. Paniom to się udało i pasja przerodziła się w sposób na życie.

Majka Szura: Myślę, że to dotyczy obu nas. Gdy pracowałam jako wolny strzelec dla innych biur podróży, z czasem stwierdziłam, że nie interesuje mnie prowadzenie sztampowych wycieczek z kiepskiej jakości serwisem (polska turystka lat 90.). Widziałam faktyczne potrzeby klientów. Już nie zadowalały ich noclegi „w okolicach Paryża", chcieli poczuć miasto, udać się na rejs z kolacją i patrzeć na wieżę Eiffla. Móc doświadczać, czuć emocje, a nie „zaliczać zabytki". Wplatałam tego typu „smaczki" w te podróże: miejsca poza szlakiem, prywatne domy, autentyczne miejsca. Tak narodziły się podróże tematyczne.

Tematyczny incentive to nadal nowość na rynku. Czym dokładnie jest?

Grażyna Woźniczka-Bogucka: Wybieramy jedno doświadczenie jako wiodące, może to być np. gastronomia, wówczas cała impreza jest podporządkowana kulinariom – poznajemy kraj dosłownie „od kuchni", stawiając na regiony ciekawe pod tym kątem, np. La Rioja w Hiszpanii, bierzemy udział w pokazach gastronomicznych, wspólnie gotujemy, klienci pod okiem ekspertów tworzą własne wina brandowane ich logo, organizujemy spotkania ze słynnymi sommelierami czy szefami kuchni, jemy w unikalnych, dokładnie wyselekcjonowanych miejscach, często z gwiazdkami Michelin, śpimy w butikowych hotelach, np. na terenie winnic.

Świat dynamicznie się zmienia, powstają nowe, ciekawe miejsca, przestrzenie, które warto odwiedzać. Jak je odkrywacie?

Majka Szura: Jesteśmy z nowinkami na bieżąco. Czytamy, śledzimy trendy, bierzemy udział w targach na całym świecie, uczestniczymy w tematycznych imprezach w danym kraju. Znamy kierunek i produkt praktycznie, a nie teoretycznie i wiemy czy dane miejsce jest naprawdę godne polecenia. Klienci ogromnie doceniają tę wiedzę. A ja lubię patrzeć na ich błysk w oku i pełne zdumienia pytanie: „skąd ty wiesz o tym niesamowitym miejscu?".

Które kierunki wyjazdowe cieszą się największą popularnością?

Grażyna Woźniczka-Bogucka: Z reguły te, gdzie jest słońce i może się dużo zadziać, a zatem Panama, Meksyk, Wietnam, Kolumbia, ale coraz więcej wyjazdów incentive organizowanych jest do miejsc „z duszą", np. Mjanma, Birma, czy na jogę i ajurwedę do Kerali, albo na self drive do Omanu. W Europie niezmiennie hitem jest Gruzja, Hiszpania czy Włochy. Staramy się jednak proponować mniej znane regiony danych krajów, kierując się metodą: pokażmy ciekawy zakątek świata, gdzie odbiorca nie wybierze się ze swoją rodziną, dokąd nie wyruszy sam — dajmy mu więc atrakcje, do których pewnie nigdy nie dotrze. Staramy się szukać kierunków niekonwencjonalnych.

Podjęliśmy decyzję o wyjeździe, mamy grupę ludzi i jesteśmy zdecydowani wyruszyć w podróż z Polką. Co dalej? Jaki jest cykl współpracy z Państwem? Od czego zacząć?

Grażyna Woźniczka-Bogucka: Najpierw staramy się poznać naszego odbiorcę – gdzie był, co widział, co go interesuje, jaki charakter ma grupa, następnie, w oparciu o budżet i dostępną ilość dni, wyszukujemy kierunek dopasowany do potrzeb. Często przesyłamy kilka propozycji, by zobaczyć, co najbardziej się podoba i na bazie pierwszych wyborów konstruujemy już konkretny program. Tak dobieramy atrakcje, rodzaj hoteli i restauracji, aby w osiągalnym dla klienta budżecie móc zawrzeć jak najbardziej atrakcyjny program.

W ramach programów lojalnościowych w Polka Travel prężnie działa Incentive House. Co to za projekt?

Majka Szura: Wyjazd incentive to zakończenie długiego etapu, podróż dla najlepszych, nagrodzonych po kilku miesiącach trwania programu czy konkursu. Możemy zaproponować kompleksową obsługę: od wdrożenia platformy IT, raportowania, kontroli wyników, aż po programy wsparcia sprzedaży, zakończone wyjazdem. Dzięki temu cały program jest spójny. Aktualnie nasz katalog liczy ok. 25 000 nagród.

Z Majką Szurą i Grażyną Woźniczką-Bogucką rozmawiała Marta Klecha

site
Polka Travel
SOIT
Lider podróży
tematycznych w Polsce
PODRÓŻE
PEŁNE
EMOCJI
www.polkatravel.pl

MEETINGS WEEK POLAND 2019 W NOWEJ FORMULE

Siódma edycja Meetings Week Poland (MWP) skupiona była na edukacji w poszczególnych obszarach rynku, budowaniu relacji biznesowych oraz promocji potencjału branży spotkań. Odbyła się w nowej formule – program został ułożony na zasadzie równoległych sesji, dzięki czemu wydarzenie trwało trzy dni.

Daria Rzadkiewicz

Różnorodna tematyka Meetings Week Poland z jednej strony pokazuje, jak ogromną i zróżnicowaną stanowimy branżę, z drugiej strony, mamy nadzieję, że każdy, niezależnie od specjalizacji w przemyśle spotkań, znalazł w programie to, co pomoże mu rozwijać biznes i kompetencje.

www.meetingsweek.pl

Koordynatorami siódmej edycji Meetings Week Poland były dwie organizacje branżowe – Stowarzyszenie Organizatorów Incentive Travel (SOIT) oraz SITE Poland. Wydarzenie odbyło się także w nowym miejscu – Centrum Konferencyjnym MsMermaid, w Warszawie. „Wspólnie ze wszystkimi współorganizatorami postanowiliśmy sprawdzić nową formułę wydarzenia. Meetings Week jest dużym przedsięwzięciem, w które zaangażowane jest kilka organizacji i kilkunastu partnerów branżowych. Dzięki umiejętnemu połączeniu sesji konferencyjnych, warsztatowych i networkingowych, wydarzenie jest bardziej dynamiczne i pozwala na optymalizację czasu, kosztów oraz zaangażowania wszystkich stron". – podsumowuje Daria Rzadkiewicz z SOIT, koordynator siódmej edycji MWP.

Meetings Week Poland tradycyjnie otworzyło spotkanie z cyklu Poland – Meetings Destination (PMD), którego założeniem jest poruszanie kluczowych zagadnień, dotyczących przyszłości rynku spotkań. W tym roku współorganizatorzy PMD: Stowarzyszenie Konferencje i Kongresy w Polsce oraz magazyn The Warsaw Voice poruszyli temat wartości rynku kongresów i współpracy z partnerami i zmierzyli się z wyzwaniami, jakie rynkowi stawia sztuczna inteligencja i automatyzacja. Wśród zaproszonych mówców byli m.in. przedstawiciele uczelni wyższych, naukowych i branżowych stowarzyszeń, administracji, convention bureaux czy PCO. Wykład otwierający wygłosił prof. Jerzy Hausner – twórca Kongresu Open Eyes Economy Summit.

Uzupełnieniem paneli PMD były toczące się równolegle warsztaty warsztaty pt. „Jak napisać ofertę sponsorską?", który poprowadziła Martyna Żak, specjalistka w dziedzinie fundraisingu i marketingu dla NGO, oraz „Jak napisać BID, żeby wygrać kongres", prowadzony przez Annę Górską z Expo XXI Warszawa.

Z kolei spotkanie przygotowane przez Stowarzyszenie Branży Eventowej, dotyczyło międzynarodowej perspektywy rozwoju event marketingu i współpracy w branży. Organizatorzy konferencji podkreślali, że coraz więcej polskich firm decyduje się na poszukiwania klientów z krajów sąsiadujących z Polską lub obsługę zagranicznych marek, rozwijających się w naszym kraju, dlatego nacisk położony został szczególnie na europejską wymianę doświadczeń w branży eventowej. Wśród gości spotkania byli przedstawiciele branży z Niemiec, Francji, Anglii, Czech i krajów skandynawskich. Tematyka prelekcji i paneli dotyczyła m.in. charakterystyki poszczególnych rynków, możliwości współpracy, stylu komunikacji i różnic kulturowych, międzynarodowych konkursów i programu hosted buyers na międzynarodowe wydarzenia.

Stowarzyszenia reprezentujące sektor incentive Travel: SOIT i SITE Poland były gospodarzem konferencji Incentive Travel Day. Tegorocznym tematem przewodnim były: social media i nowe technologie w projektach incentive, wydarzenia sportowe jako skuteczny element motywacyjny, oraz wyjazdy oparte o tematykę gastronomii i wina. Gościem specjalnym spotkania był Victor Borsuk – podróżnik, influencer, kitesurfer, siedmiokrotny mistrz Polski w kitesurfingu oraz wielokrotny zwycięzca Pucharów Azji i Europy. Przekonywał uczestników, jak cennym elementem motywacyjnym podczas wyjazdu incentive może być sport oraz jak organizacyjne przygotować się do takiego projektu.

Eksperci i praktycy w dziedzinie social mediów: Barbara Stawarz-Garcia (właścicielka firmy Happy

Content, autorka bestsellerowej książki „Content marketing po polsku") czy Paweł Stempniak (CEO WhiteBits.pl), pokazali uczestnikom, jak używać kanałów mediów społecznościowych, aby te działania oparte o dobrze zdefiniowaną strategię, budżetowanie i odpowiednio dobrane narzędzia, realizowały zakładane cele i były efektywne kosztowo.

W programie znalazły się też wyjazdy incentive o tematyce kulinarnej i enologicznej – eksperci i praktycy mówili o najpopularniejszych destynacjach wyjazdów kulinarnych oraz podzielili się doświadczeniami związanymi z odkrywaniem smaków najlepszych kuchni świata. Gościem panelu był m.in. Carlos Echapresto – najlepszy sommelier Hiszpanii 2016 i właściciel restauracji z gwiazdką Michelin, który opowiedział o rozwoju enoturystyki w regionie Rioja.

Drugiego dnia MWP odbyło się również spotkanie przedstawicieli convention bureaux, koordynowane przez Polską Organizację Turystyczną (POT) i działające w jej ramach Poland Convention Bureau. W tej edycji, w ramach MWP, Poland Convention Bureau POT zaplanowało fam trip połączony z warsztatami dla planistów spotkań. W spotkaniu brali udział uczestnicy wizyty studyjnej z Belgii, Holandii, Szwecji, Norwegii i USA, przedstawiciele 10 miejskich i regionalnych convention bureaux, a także rekomendowani przez POT profesjonalni organizatorzy spotkań.

Forum Obiektów (organizowane przez MPI Poland Chapter i Z-Factor) poświęcone było tematyce wykorzystania danych do podejmowania świadomych decyzji biznesowych. Organizatorzy spotkania zaznaczają, że w erze, gdzie jesteśmy zasypywani mnóstwem przeróżnych cyfr i informacji, ciężko zdecydować, co analizować, a czego nie. Do dyskusji zaproszeni zostali eksperci branży, zarówno ze strony obiektów, jak i dostawcy analiz oraz przedstawiciele lokalnych convention bureaux. Wspólnie poszukiwali odpowiedzi na pytania, czy i jakie dane potrzebne są organizacjom odpowiedzialnym za promocję destynacji, czy zadaniem convention bureau jest jedynie dostarczanie informacji przedsiębiorcom oraz jakie decyzje podejmowane są przez polskie DMO w oparciu o analizę cyfr. Podczas spotkania zostały przedstawione wyniki kolejnej edycji raportu Demand Outlook. Tradycyjnie podczas forum zaprezentowano obiekty nominowane do MP Power Awards – tym razem przez pryzmat cyfr.

W przerwie profesjonaliści mieli możliwość poznać swoich potencjalnych pracowników, biorących udział w równolegle prowadzonym IMEX-MPI-MCI Future Leaders Forum, które w ramach MWP odbyło się po raz siódmy, a w Polce już po raz czternasty. Jego organizatorem była Szkoła Główna Turystyki i Hotelarstwa Vistula. Konferencja skierowana jest do studentów, a jej program oparty jest na całodziennych warsztatach prowadzonych przez profesjonalistów z dziedziny turystyki biznesowej z całego świata.

Eventem kończącym Meetings Week Poland był finał konkursu MP Power Awards® - gala MP Power Night (organizowany przez MeetingPlanner.pl). W siódmej edycji jury konkursu tradycyjnie nagrodziło najlepsze eventy, wskazało miejsca ze szczególnym potencjałem eventowym, eventowy produkt roku oraz wyróżniło osobistości branży. W konkursie Kreatywny Roku Branży Eventowej poszukiwano najlepszych kreatywnych, wyspecjalizowanych w sektorze eventowym oraz ludzi, którzy mają potencjał, by rozwijać swoją karierę w tym kierunku. Podczas MP Power Night branża poznała także Odkrycie Roku MPI Poland. Uroczysta gala odbyła się w Global Expo w Warszawie.

„Różnorodna tematyka Meetings Week Poland z jednej strony pokazuje, jak ogromną i zróżnicowaną stanowimy branżę, z drugiej strony, mamy nadzieję, że każdy, niezależnie od specjalizacji w przemyśle spotkań, znalazł w programie to, co pomoże mu rozwijać biznes i kompetencje" – mówi Daria Rzadkiewicz. „Oprócz dużej dawki wiedzy, inspiracji, wymiany doświadczeń i opinii, MWP to także możliwość budowania swoich relacji biznesowych i rozwijania sieci kontaktów" – zaznacza.

Meetings Week Poland 2019 odbył się pod honorowym patronatem Ministra Sportu i Turystyki, przy licznym wsparciu mediów. W ramach trzech dni wydarzenia odbyło się pięć konferencji, pięć warsztatów, spotkanie przedstawicieli convention bureaux, zebrania stowarzyszeń oraz gala finałowa. Wszystkie spotkania zgromadziły ponad 1500 uczestników, kilkudziesięciu prelegentów i panelistów. Wydarzenie odbyło się w dniach 20 – 22 marca 2019 roku.

Marta Klecha

Meetings Week POLAND 2019

Siódma edycja edukacyjnego wydarzenia branży MICE

3 DNI	**5** KONFERENCJI	**5** WARSZTATÓW	**96** MÓWCÓW
50 PANELI I PRELEKCJI	**1** FAM TRIP	**1** GALA FINAŁOWA	**1500** UCZESTNIKÓW

ORGANIZATORZY

Europejska wymiana doświa
w branży ever
PREMIERA

SKKP
PREMIERA

MEETINGSWEEK
POLAND2019

Meetings Week
POLAND
2019

Nowe technologie w projektach incentive

GALA
MP POWER
MP

POLAND
SMART
LIVE

Forum
Obiektów

BUDUJEMY ŚWIADOMOŚĆ EVENTOWĄ

Stowarzyszenie Branży Eventowej (SBE) od prawie dekady buduje polski rynek eventowy, propagując go jako ważne i skuteczne narzędzie komunikacji marketingowej. O priorytetach i niuansach branży w rozmowie z Dagmarą Chmielewską, Dyrektor Zarządzającą SBE.

autor Justyna Radzymińska

Dagmara Chmielewska

Naszą rolą jest tłumaczyć, że integracja środowiska przemysłu spotkań jest bardzo ważna. Staramy się poprzez nasze działania uruchamiać wśród członków potrzebę nie tylko etycznego prowadzenia swojego biznesu, ale również angażowania się w działania CSR.

SBE to prężnie działające Stowarzyszenie, ściśle związane z branżą eventową. Skąd pomysł na jego założenie?

Projekt stworzenia Stowarzyszenia powstał w 2007 roku. W tym czasie samo słowo „event" było mało znane w Polsce. Mimo wszystko działały już osoby, które w świadomy sposób chciały budować branżę, wymieniać się swoim doświadczeniem i poglądami. Początkowo wykorzystywana była do tego platforma on-line, ale z biegiem czasu i rosnącymi potrzebami zaangażowane w dyskusję osoby, zdecydowały się przenieść forum na tradycyjny grunt. Od początku było jasne, że wśród osób zainteresowanych członkostwem będą przedstawiciele agencji eventowych, lokalizacji oraz dostawcy. Formalnie Stowarzyszenie Branży Eventowej zarejestrowano w 2010 roku. Od tego czasu SBE jest przede wszystkim głosem przedstawicieli przemysłu spotkań. Działa na rzecz rozwoju branży i promocji dobrych praktyk.

Budujecie świadomość eventową na wielu obszarach. Wasze działanie, bezspornie, ma charakter misyjny, ale to także, po trosze, praca u podstaw...

Praca u podstaw była na pewno 10 lat temu. Dziś świadomość osób z branży eventowej jest znacznie większa. Jako Stowarzyszenie mamy jednak potrzebę regularnego wspierania naszego środowiska i budowania standardów wśród firm, które branżę tworzą. Dokonujemy tego przede wszystkim poprzez zaangażowanie w programy tworzące dobre praktyki jak „Biała Księga". Sami jesteśmy autorem „Kodeksu Dobrych Praktyk" oraz przyjmujemy na siebie odpowiedzialność edukacyjną. Dlatego też od 7 lat prowadzimy z Fundacją, na rzecz Rozwoju Wydziału Zarządzania, na Uniwersytecie Warszawskim, Studium Event Management. Z każdym rokiem ilość studentów rośnie i w związku z tym powiększa się grupa ekspertów danej dziedziny. Niezwykle ważny jest dla nas dialog branżowy. Angażujemy doświadczone osoby do udziału w debatach oraz zapraszamy je na szereg organizowanych przez nas wydarzeń, głównie o wymiarze edukacyjnym. Staramy się również stać na straży etyki. Stąd pomysł na powołanie w 2016 roku branżowej Rady Etyki, do której środowisko eventowe może zwrócić się w kłopotliwych sytuacjach.

Jesteście otwarci na dialog, na różnych płaszczyznach. W jaki sposób rozwijacie relacje, zarówno te rodzime, jak i międzynarodowe?

Branża eventowa rozwija się silnie w całej Polsce. Regularnie zgłaszają się do nas agencje eventowe, dostawcy czy lokalizacje, które szukają porozumienia i wsparcia w rozwoju swojego biznesu z całej Polski. W tym momencie Stowarzyszenie ma wielu członków z Krakowa i okolic, Mazur czy województwa dolnośląskiego. Firmy, te pod parasolem SBE, integrują lokalne podmioty, tworzą spotkania branżowe, pomagają sobie i uczą się wzajemnie. Często regionalne problemy są nieco inne od tych warszawskich, stąd dla nas ważne jest, by wspierać naszych reprezentantów i pomagać kreować z nimi wydarzenia, podczas których mogą się lepiej poznawać. Dla Stowarzyszenia ważne również jest budowanie pozytywnych relacji z innymi pokrewnymi instytucjami. Dlatego też często tworzymy wspólne eventy i łączymy swoje możliwości, wymieniając się doświadczeniem oraz spostrzeżeniami. Dla SBE priorytetem również jest budowanie dobrego wizerunku polskiej branży eventowej na arenie międzynarodowej. Często udzielamy się w zagranicznych wydarzeniach jako prelegenci, członkowie jury zagranicznych konkursów. Wymiana wiedzy jest dla nas bardzo istotna. Dlatego do Polski zapraszamy zagranicznych mówców i ekspertów z całej Europy do udziału w naszych wydarzeniach i prowadzenia gościnnych wykładów na Studium Event Management.

Propagujecie etyczne standardy w biznesie. Jakie wartości przekazujecie branży?

SBE przede wszystkim koncentruje się na promocji standardów etycznych w branży spotkań. Skupiamy się również na edukacji osób, które chcą wejść

w świat przemysłu spotkań, ale też tych dojrzałych eventowców.

Istotne dla nas jest budowanie pozytywnych relacji wśród konkurujących firm i tworzenie wysokich standardów ich współpracy oraz dialogu. Umacniamy i popularyzujemy pojęcie „event managera" często odczarowując mity na temat tego zawodu. Naszą rolą jest tłumaczyć, że integracja środowiska przemysłu spotkań jest bardzo ważna. Staramy się poprzez nasze działania uruchamiać wśród członków potrzebę nie tylko etycznego prowadzenia swojego biznesu, ale również angażowania się w działania CSR.

Torzycie kilka projektów bardzo ważnych dla eventowego sektora. Jednym z nich jest konferencja Event Biznes, ale to tylko ułamek tego, co robicie...

Stowarzyszenie Branży Eventowej jest autorem kilku ważnych inicjatyw na naszym rynku. Co dwa miesiące organizujemy spotkania członkowskie, podczas których analizujemy bieżąca sytuację w SBE oraz prowadzimy dialog branżowy. Ponadto urozmaicamy spotkania działaniami networkingowymi, bądź możliwościami poznawania nowych obiektów. Regularnie odwiedzamy naszych reprezentantów w różnych częściach Polski. Jesteśmy częścią Meetings Week Poland - konferencji, która skupia kilka stowarzyszeń zajmujących się sektorem spotkań. Nasza praca to również udział w życiu medialnym. Wielokrotnie eksperci SBE wypowiadają się na przeróżne tematy, tworząc w ten sposób obraz ogólnopolskiej branży eventowej. Naszą dumą jest Studium Event Management. Jesteśmy przekonani, że bez edukacji nie możemy budować wysokich standardów. Dlatego co roku zbieramy grupę uczestników, którzy pod okiem profesjonalistów z branży rozwijają swoje skrzydła. W tym roku zaprosiliśmy również zagranicznych ekspertów, co pozwoliło poszerzać ofertę szkoleniową o możliwość odbywania płatnych staży w zagranicznych agencjach eventowych.

Wspieramy również inicjatywy branżowe jak inauguracje nowych lokalizacji, debaty branżowe, spotkania dla przemysłu spotkań czy patronaty nad innymi inicjatywami pokrewnymi z naszym profilem.

Jako opiniotwórcza organizacja wspieracie liczne przedsięwzięcia. Proszę o nich opowiedzieć.

Wśród członków SBE mamy wielu wspaniałych ekspertów, których zachęcamy do wypowiadania się na bliskie im tematy w artykułach do mediów branżowych i ogólnopolskich. Często są gośćmi lub partnerami ważnych wydarzeń kierowanych do reprezentantów przemysłu spotkań. Koncentrujemy się także na rozwijaniu Kodeksu Dobrych Praktyk i działaniom Rady Etyki SBE. Prowadzimy konsultacje z zakresu budowania merytorycznych programów różnych branżowych inicjatyw. Od 2018 roku certyfikujemy również dyplomy uczestników szkoleń prowadzonych przez Event Management Training Group. Eksperci SBE zauważeni zostali również przez środowisko zagraniczne. Jako profesjonaliści wypowiadamy się na temat polskiej branży eventowej na scenach ważnych międzynarodowych konferencji oraz jesteśmy uczestnikami zagranicznych konkursów branżowych. W latach 2018-2019 roku podpisaliśmy 5 umów z instytucjami o podobnym do naszego profilu z USA, Indii i Europy.

Corocznie organizujecie akcje charytatywne na rzecz potrzebujących. Proszę o kilka słów o tej inicjatywie.

Od 8 lat, raz do roku, realizujemy charytatywny projekt „ELFY SBE". Wyznaczamy sobie cel, głównie pomocy dzieciom poprzez zbiórkę rzeczy kupionych przez indywidualnych reprezentantów naszej branży lub konkretne firmy. Do SBE dołączają również media oraz inne organizacje. Na podsumowanie akcji corocznie organizujemy event z udziałem artystów i osób publicznych. To idealna okazja, która łączy pomoc innym oraz budowanie pozytywnych relacji branżowych.

Kto może zostać członkiem SBE i jakie korzyści przynosi członkostwo?

Do członkostwa w SBE zachęcamy agencje eventowe, dostawców różnych usług oraz lokalizacje. Również osoby prywatne, które poza biznesem mają też misję współtworzenia branży oraz budowania wysokich standardów współpracy. By zostać firmą członkowską, należy spełnić odpowiednie kryteria, z którymi można się zapoznać na naszej stronie lub poprzez bezpośredni kontakt z nami. Serdecznie zapraszamy.

Z Dagmarą Chmielewską
rozmawiała Małgorzata Kapela-Leks

autor Adrian Nojek

UMACNIAMY POLSKĄ PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA ŚWIATOWYCH RYNKACH

O profesjonalnej komunikacji z międzynarodowym rynkiem eventowym w rozmowie z Żanetą Berus, członkiem zarządu Stowarzyszenia Branży Eventowej (SBE) i ekspertem branżowym.

Żaneta Berus

W dzisiejszym świecie, Polska i polscy przedsiębiorcy, są ważną częścią międzynarodowego rynku. Wspólnie patrzymy, nieco szerzej, na rozwój obszarów, w których możemy zaistnieć, pokazać swoje atuty i możliwości.

Stowarzyszenie Branży Eventowej to prężnie działająca organizacja, wspierająca swoich członków na różnych płaszczyznach eventowego biznesu...

Rozwój branży i wspomaganie naszych członków to dla nas kluczowe sprawy. Dzielimy się kompetencjami, stanowiącymi połączenie wiedzy i doświadczenia, nas wszystkich. Członkowie SBE to lokalizacje, agencje eventowe i reklamowe oraz wiele innych firm wykonujących różnorodne usługi. Zależy nam ogromnie na promowaniu ich ciekawych rozwiązań na wciąż rozwijającym się polskim rynku.

Polska jest niewątpliwie atrakcyjną przedsiębiorczo przestrzenią, ale zarówno SBE, jak i Wasi członkowie wychodzicie poza jej granice. Jakie są tego powody?

Uzasadnienie jest bardzo proste. W dzisiejszym świecie Polska i polscy przedsiębiorcy, są ważną częścią międzynarodowego rynku. Wspólnie patrzymy, nieco szerzej, na rozwój obszarów, w których możemy zaistnieć, pokazać swoje atuty i możliwości. Chcemy komunikować się z różnymi sektorami i wciąż wzmacniać pozycję naszych członków. Zależy nam także na dzieleniu się wiedzą i czerpaniu z doświadczenia innych.

Krótko mówiąc, poprzez rozszerzanie rynków promujecie Polskę?

Oczywiście. Staramy się cały czas popularyzować polską przedsiębiorczość na światowych rynkach, chociażby poprzez obecność na wielu krajowych i zagranicznych eventach. Podczas tegorocznego Meetings Week Poland, w dzień branżowy SBE, wszyscy goście mieli okazję nawiązać ciekawe kontakty z zaproszonymi przez nas prelegentami z Niemiec, Anglii, Rosji i Włoch. Dowiedzieli się, nijako z pierwszej ręki, o znaczeniu tak potężnych wydarzeń, jak BEA WORLD czy Baltic Nordi Award. Nasi eksperci podzielili się wiedzą zarówno w zakresie przygotowywania eventów w różnych krajach, a także zwrócili uwagę na pułapki czyhające na niedoświadczonych eventowców.

W SBE, jest Pani odpowiedzialna przede wszystkim za międzynarodowe kontakty. Jakie ostatnie działania może pani wymienić?

Moja rola jest uzupełnieniem pracy całego Zarządu, każdy z nas ma swój obszar, za który odpowiada. Dla przykładu Dagmara Chmielewska, Dyrektor Zarządzającą SBE, swoje wieloletnie międzynarodowe doświadczenie wykorzystuje jako juror w międzynarodowych konkursach BEA World oraz Baltic Nordi Award.

Ja z kolei zajmuję się dwoma odległymi rynkami, amerykańskim i indyjskim. W USA najpotężniejszą organizacją skupiającą zarówno biznes targowy, jak i eventowy, jest International Association of Exhibitions and Events. SBE, jako jedyna organizacja z Polski, podpisała z IAEE umowę o współpracy, która zapewne zaowocuje w przyszłości kontaktami dla polskich firm. Co więcej, mamy także nadzieję, wdrożyć ich profesjonalne szkolenia, dla uczestników naszego Studium Event Management.

Z kolei w Indiach nawiązałam interesujące kontakty z Indian Exhibition Industry Association, największą organizacją skupiającą firmy targowe i eventowe. Rynek indyjski bardzo prężnie otwiera się na nowe relacje. Jestem przekonana, że niebawem przyniosą one ciekawe rozwiązania dla polskich członków SBE.

A jakie pani stawia sobie cele na kolejne miesiące?

Moim zadaniem jest poszerzenie uczestnictwa polskich firm w życiu międzynarodowym, sprawienie, by były one obecne na ważnych eventach i targach. Poza tym chciałabym rozszerzyć współpracę z kolejnymi europejskimi organizacjami, między innymi z Wielkiej Brytanii. Zależy mi także na wdrożeniu programu szkoleniowego IAEE dla polskich uczestników studium prowadzonego przez SBE na Uniwersytecie Warszawskim.

Z Żanetą Berus
rozmawiała Małgorzata Kapela-Leks

SBE STOWARZYSZENIE BRANŻY EVENTOWEJ

Współpracujemy z ekspertami przemysłu spotkań

AGENCJE EVENTOWE DOSTAWCY LOKALIZACJE

Nasza misja to łączenie branży eventowej, działania Public Relations, edukacja i budowanie świadomości eventowej oraz kodeks etyki biznesowej.

eb event-biznes

www.sbe.org.pl

WHEN WE MEET, WE CHANGE THE WORLD

Planiści i organizatorzy spotkań i eventów odgrywają decydująca rolę w kreowaniu sukcesu w biznesie. Dlatego Meeting Professionals International (MPI) Poland Chapter wspiera swoich członków w zawodowym rozwoju, umożliwia dostęp do biznesowych kontaktów i pozwala być częścią silnej i zróżnicowanej społeczność profesjonalnych organizatorów wydarzeń. O szczegóły zapytaliśmy Martę Kicler, prezes stowarzyszenia MPI Poland Chapter 2017-2019; od lipca 2019 – past president.

Marta Kicler

Meeting Professionals International wierzy, że planiści i organizatorzy spotkań i eventów odgrywają decydująca rolę w kreowaniu sukcesu w biznesie. Dlatego też MPI zapewnia swoim członkom wsparcie w zawodowym rozwoju, umożliwia dostęp do biznesowych kontaktów i pozwala być częścią fascynującej społeczności branżowej.

www.mpiweb.org
www.mpiweb.org/chapters/poland

MPI Poland Chapter (początkowo jako MPI Poland Club) jest jednym z 13 europejskich chapterów. Co było inspiracją do założenia stowarzyszenia w Polsce? Jaka jest historia jego powstania?

Inspiracją do założenia stowarzyszenia w Polsce było uczestnictwo Krzysztofa Celucha, CEO Celuch Consulting w konferencji Future Leaders Forum na targach IMEX w 2004 roku, a następnie w wydarzeniu MPI, które wówczas nazywało się PEC-E w 2005 roku. Ideą powstania oddziału MPI w Polsce była możliwość uzyskania dostępu do międzynarodowych praktyk i wiedzy z segmentu MICE, globalne kontakty oraz możliwość promocji Polski, a co za tym idzie, pozyskania biznesu do kraju. Krzysztof zaprosił do współpracy przy współtworzeniu organizacji Dariusza Aktonorowicza, Wojeciecha Liszkę, Elżbietę Czarnocką, Katarzynę Sobierajską i Macieja Ogieniewskiego. Tak powstał ówczesny MPI Poland Club, który został polskim przedstawicielstwem globalnego MPI. Osoby zaangażowane w rozwój stowarzyszenia to głównie członkowie – przedstawiciele różnych segmentów przemysłu spotkań, zarówno organizatorzy wydarzeń, meeting plannerzy, jak i poddostawcy związani ze świadczeniem usług dla branży. Dodatkowo angażowani są studenci, którzy chcą w przyszłości związać się z przemysłem spotkań. Stowarzyszenie jako MPI Poland Club początkowo co kwartał organizowało warsztaty i konferencje dotyczące „gorących" tematów branżowych, nowości z rynków zagranicznych. Na spotkania były zapraszane liczne znakomitości branży zza granicy, które dzieliły się swoim doświadczeniem z przedstawicielami polskiej branży. Wówczas było to ogromną przewagą stowarzyszenia. Obecnie wkroczyliśmy już w 10 rok działalności MPI w Polsce i m.in. programem MPEC – Meeting Professional Excellence Classes zwiększamy możliwości uczestniczenia w naszych projektach przez przedstawicieli branży z różnych segmentów, organizując warsztaty branżowe na terenie całej Polski średnio co dwa miesiące.

Gwałtowny rozwój branży uczynił z MPI wiodące stowarzyszenie przemysłu spotkań. Co jest Państwa misją i wizją?

Meeting Professionals International wierzy, że planiści i organizatorzy spotkań i eventów odgrywają decydująca rolę w kreowaniu sukcesu w biznesie. Dlatego też MPI zapewnia swoim członkom wsparcie w zawodowym rozwoju, umożliwia dostęp do biznesowych kontaktów i pozwala być częścią fascynującej społeczności branżowej. To silna i zróżnicowana społeczność profesjonalnych organizatorów spotkań, a gwałtowny rozwój branży rzeczywiście uczynił z MPI wiodące stowarzyszenie przemysłu spotkań, które dostarcza swoim członkom wiedzę, kontakty i możliwości zawodowe. Powołując się na powyższe – chcemy sprawić, aby nasi członkowie odnosili sukcesy zawodowe poprzez budowanie silnych i trwałych kontaktów międzyludzkich, dzięki współpracy oraz znajomości rynku. Ważnym elementem naszej działalności jest właśnie edukacja, wprowadzanie innowacji, integracja i współpraca w branży. Skupiamy się także na ludziach i relacjach, bo to są podstawy branży spotkań. Nawiązując do wizji MPI – chcemy budować silną globalną społeczność branży spotkań zgodnie z hasłem „When we meet, we change the world".

Czym jest projekt pn. MPEC — Meeting Professional Excellence Classes?

MPI Poland Chapter od prawie 2 lat realizuje swój autorski projekt MPEC — Meeting Professional Excellence Classes. To cykl spotkań edukacyjnych przygotowany według koncepcji „road tour learning", gdzie MPI umożliwia uczestniczenia i rozwój przedstawicielom branży z licznych polskich miast. Projekt rozwoju kompetencji MPEC skierowany jest do profesjonalistów branży spotkań: organizatorów spotkań zarówno z agencji, jak i korporacji oraz ich kluczowych dostawców. Szkolenia zaplanowane są w czterech kluczowych dla przedstawicieli branży obszarach: potencjał, motywacja, ludzie, narzędzia. Finał I edycji MPEC miał miejsce pod koniec września 2018 w Warszawie. Rozpoczęcie II edycji projektu miało miejsce w listopadzie ub. r. w Krakowie i jest realizowane do września 2019 roku.

MPI Poland Chapter obchodzi obecnie swoje 10 urodziny. Jak w kilku zdaniach podsumowałaby Pani tę dekadę MPI w Polsce?

Osobiście już ósmy rok jestem częścią MPI. Moje początki były dość trudne, bo przez pierwsze 2 lata nie rozumiałam, jakie mogę odnosić korzyści dla siebie i organizacji, w której pracuję. Kiedy zaczęłam się bardziej angażować w działalność MPI – moje życie zawodowe, ale i prywatne zaczęło nabierać tempa. Z podziwem patrzyłam także (i nadal to robię) na moje koleżanki i kolegów z branży, którzy są w MPI o wiele dłużej, jak wielkie sukcesy osiągają na poziomie zawodowym, ale także jak wielką satysfakcję daje im członkostwo pod kątem prywatnym, rozwojowych, a nawet towarzyskim. MPI jest źródłem inspiracji na wielu płaszczyznach, ale liczy się zaangażowanie i konsekwencja.

Podczas 10 lat działalności wiele się wydarzyło – mieliśmy w swoim gronie wielu wspaniałych ludzi, zapraszaliśmy wielkie znakomitości ze świata, realizowaliśmy wyjątkowe projekty. MPI Poland Chapter było jednym z inicjatorów Meetings Week Poland – najważniejszego wydarzenia branżowego w Polsce, którego celem jest pokazanie siły networkingu. Wspieraliśmy merytorycznie warszawskie edycje konferencji Future Leaders Forum, partnerowaliśmy licznym inicjatywom innych organizacji i podmiotów związanych z branżą MICE, współorganizowaliśmy Global Meetings Industry Day. MPI Poland Chapter był inicjatorem i współautorem raportu Meetings Impact 2015. Raport „Wpływ ekonomiczny przemysłu spotkań na gospodarkę Polski – Poland Meetings Impact 2015" został przygotowany przez zespół naukowo-branżowy pod auspicjami Meeting Professionals International Poland Chapter, Poland Convention Bureau Polskiej Organizacji Turystycznej, przy współpracy z regionalnymi biurami marketingu miejsc z Polski, obiektami, w których odbywają się spotkania i wydarzenia, oraz organizatorami spotkań. Ten wyjątkowy projekt nie byłby możliwy, gdyby nie wsparcie finansowe MPI Foundation. Jesteśmy organizatorem konkursu Odkrycie Roku MPI, którego celem jest wyróżnienie osób będących na początku swojej drogi w przemyśle spotkań, ale które w ciągu roku, dzięki swojej kreatywności i zaangażowaniu zaistniały w branży spotkań. Wielu naszych członków aktywnie uczestniczy w europejskich, jak i światowych wydarzeniach edukacjach MPI – European Meetings & Events Conference (EMEC) oraz World Education Congress (WEC). Warto wspomnieć, że Polska była jednym z gospodarzy EMEC w 2015 roku, co było olbrzymim wyróżnieniem dla polskiego oddziału MPI. Nasi członkowie odnosili i nadal odnoszą sukcesy zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej, w tym zdobywają nagrody specjalne Meeting Professionals International — MPI Rise Awards.

Czym polski MPI zaskoczy nas w najbliższym czasie? Nad czym obecnie Państwo pracujecie?

Obecnie skupiamy się na przygotowaniach do zakończenia II edycji programu edukacyjnego MPEC. Z racji tego, że jest on olbrzymim sukcesem, z jednej strony chcielibyśmy go kontynuować, a z drugiej chcemy pójść w coś innowacyjnego, co odświeżyłoby także formułę naszych spotkań. Dlatego w najbliższym czasie będziemy pracować nad planami stowarzyszenia na najbliższe 2 lata. Pod koniec czerwca 2019 roku spotykamy się ze wszystkim członkami, aby wspólnie opracować plan działania MPI Poland Chapter. Będzie to także czas, aby przekazać „stery" nowemu zarządowi, którego kadencja zaczyna się już w lipcu 2019 roku. Jednym z głównych tematów i projektów będzie zwiększenie grona członków MPI oraz podjęcie szerszej współpracy z MPI Global.

Z Martą Kicler
rozmawiała Marta Klecha

Fot. Ewa Witak

UWIERZ W MOC I PIĘKNO MARZEŃ

Wierzy, że ciężką pracą można przenosić góry. Pomimo wielu trudów, nieprzespanych nocy i wymagających klientów nie zamieniłaby swojej pracy na żadną inną. O ciekawości podróżnika, odwadze, pasji i wytrwałość sportowca w rozmowie z Olgą Krzemińską-Zasadzką, dyrektorem zarządzającym agencji eventowej Power.

Olga Krzemińska-Zasadzka

Sport i podróże są nieodłącznym częścią mojego życia, sposobem na spędzanie wolnego czasu, jak również na codzienną pracę. Myślę, że jeśli praca jest pasją, nie da się tych sfer od siebie oddzielić.

Miłość do podróży i sportu to Pani wielka pasja. W jaki sposób wpływa ona na Pani prywatne i zawodowe życie?

Sport i podróże są nieodłącznym częścią mojego życia, sposobem na spędzanie wolnego czasu, jak również na codzienną pracę. Myślę, że jeśli praca jest pasją, nie da się tych sfer od siebie oddzielić. Kiedy jestem w podróży służbowej, często szukam inspiracji i trafiam do miejsc, które potem odwiedzam prywatnie. I odwrotnie, kiedy wyjeżdżam z rodziną i znajomymi, w głowie od razu rodzą mi się pomysły na ciekawe propozycje dla naszych klientów.

Jest Pani jak cztery ziemskie żywioły, które w znaczny sposób determinują Pani działania...

To bardzo ciekawe porównanie i jest w nim dużo prawdy. Kiedyś, miałam taki właśnie podział atrakcji: wodne, w powietrzu, na lądzie. Po kilku latach do żywiołów dołączył ogień, który ma w sobie ogromną moc, jak Power. Co ciekawe, w hinduizmie wyróżnia się jeszcze jeden żywioł. Jest nim muzyka, kolejny nieodłączny element mojego życia.

I ten uśmiech, który mam wrażenie jest Pani wizytówką i znakiem rozpoznawczym. Uśmiechnięta zawsze i wszędzie?

Absolutnie nie. Na co dzień spoczywa na mnie duża odpowiedzialność związana zarówno z wykonywaną pracą, jak i rodziną. Generalnie jestem uśmiechnięta, co wynika z mojego pogodnego usposobienia, ale bywam także poważna, cicha i skupiona na zadaniach, a momenty mniej radosne spędzam w samotności, sama ze sobą i swoimi myślami.

Założona przez Panią Agencja Power to dzisiaj potężna eventowa instytucja, która także ma cztery filary...

Trzony naszej działalności wyznaczyły się w ogromnej mierze same. Zastanawiając się, na czym chcielibyśmy się skupić, wybraliśmy to, w czym czuliśmy się najlepsi, czego realizacja sprawiała nam największą radość. Wcześniej jako PowerSport, byliśmy często kojarzeni jedynie ze sportem, a realizowaliśmy przecież dziesiątki innych projektów, jak konferencje, gale czy wyjazdy incentive. W tym roku mija pięć lat, odkąd stworzyliśmy markę Power i okazuje się, że to była bardzo dobra decyzja.

Wraz z mężem rozwijacie firmę, a Waszej kreatywności zaufało wielu klientów. Który z projektów zapadł Pani najbardziej w pamięć?

Najbardziej zapamiętałam wydarzenia bardzo skomplikowane lub te spontaniczne, na których przygotowanie mieliśmy niewiele czasu. W realizacjach krajowych największymi wyzwaniami były imprezy masowe na 10-12 tysięcy ludzi, gdzie współpracowało z nami ponad 600 osób i wielu podwykonawców. Każdy z tych eventów był dla nas solidną dawką wiedzy i doświadczenia. Wspaniałe są chwile, kiedy podczas realizacji możemy spełnić również swoje marzenia i robić to, co kochamy – ja lubię słońce, śnieg, wyspy i wysokość. Fajnie jak coś mnie zaskoczy, do dzisiaj pamiętam niezwykle oryginalne szkolenie, przeprowadzone na farmie ślimaków, na której żyło ich ponad 4000.

Power, a także Pani, jesteście laureatami wielu nagród i wyróżnień. Proszę wymienić choć kilka.

W ostatnich latach zostaliśmy laureatami wielu nagród, a każda z nich jest dla nas cennym uhonorowaniem codziennej pracy. Do najważniejszych wyróżnień zaliczyć mogę nagrodę Działów Zakupów PROCON AWARDS, certyfikaty Solidna Firma, MP Power Awards, statuetkę Tygrysy oraz Geprady Biznesu, nagrody Firma Roku i Polish Product oraz medal Meeting Planner.

Czynnie działa Pani w najważniejszych stowarzyszeniach związanych z branżą MICE. Jaki wpływ mają te instytucje na eventową branżę?

Obecnie jesteśmy członkiem czterech, moim zdaniem, najważniejszych organizacji wytyczających nowe kierunki i wpływających na rozwój rynku spotkań w Polsce. Są to SBE, SOIT, SKKP i SITE. Wspólnie organizujemy konferencje, spotkania i wydarzenia, które pozwalają nam zdobywać i dzielić się wiedzą, a także poznawać się i integrować w naszym środowisku.

Razem z Agencją Power osiągnęliście branżowy sukces. Jakie stawiacie sobie cele na najbliższą przyszłość?

Chciałabym, żeby marka Power były kojarzone z wysoką jakością i profesjonalizmem. Każdego roku stawiamy przed sobą nowe cele i konsekwentnie je realizujemy, krok po kroku. W eventach chcemy trzymać jakoś na górnej półce, w incentive-ach odkrywać nowe lądy i morza, w konferencjach robić cyklówki, a w sporcie osiągać mistrzostwo.

Z Olgą Krzemińską-Zasadzką rozmawia Małgorzata Kapela-Leks

POWER
EVENT
INCENTIVE
CONFERENCE
SPORT
THE POWER OF EMOTIONS
AGENCJAPOWER.PL
NALEŻYMY DO:
SBE
SOIT
site
SKKP

EVENTOWIEC MĄDRY PRZED SZKODĄ

Każdego dnia życie wymaga od nas wielu poważnych odpowiedzi, stawiając nam na pozór zwyczajne pytania. Kilka z nich znajdziecie poniżej, a to jak na nie odpowiecie, zapewne wpłynie na waszą zawodową przyszłość.

Agnieszka Huszczyńska

Misją Forum Branży Eventowej jest pokazywanie eventu jako spójnego elementu komunikacji z klientami, pracownikami i innymi uczestnikami otoczenia przedsiębiorstwa.

Jesteś miłośnikiem starych samochodów lub innych produktów, czy idei, o których ludzie wiedzą jeszcze za mało, a które trudno kupić lub porównać? A może pasjonuje Cię ekologiczny styl życia i chcesz tą fascynacją podzielić się z innymi?

A może odpowiadasz za dział marketingu w korporacji, która w swoim portfolio posiada wiele marek i produktów? Realizujesz strategię wpisujące się w tematykę eventu? Planujesz wydarzenia, które będą jednym z przystanków na ścieżce zakupowej lub po prostu budujesz pozytywną relację z nabywcami? Czy czujesz, pracując od lat w eventach, że nadszedł już czas na realizację własnego projektu, według własnej koncepcji i za samodzielnie pozyskane środki?

Jeśli na któryś z powyższych pytań odpowiedziałeś tak, to pewnie przyszedł Ci już do głowy pomysł, by zorganizować pierwsze autorskie wydarzenie. Tylko jak to zrobić? Jak ze stanu euforii nie przejść w etap zwątpienia i rezygnacji odkładając swój plan ad acta? Jeśli nie masz pewności co do tego, jak powinien wyglądać choćby jeden z etapów urzeczywistnienia twojej koncepcji, nie zaczynaj, nie rób niczego na siłę i ad hoc.

Organizując eventy musimy czuć radość, moc i pasję. Jednak oprócz towarzyszących nam pozytywnych emocji powinniśmy przede wszystkim zaopatrzyć się w odpowiednią wiedzę i narzędzia. Zdecydowanie trzeba robić to z głową i rozwagą. Na co konkretnie zwrócić uwagę? Oto kilka cennych wskazówek.

Budżet

Mieszanka ekscytacji i adrenaliny to siła napędowa chyba każdej przedsiębiorczej osoby. Jednak ostrożnie! Tak bardzo chcesz zrealizować ten projekt i już widzisz się oczami wyobraźni na okładce Event Katalog, że zignorowałeś rzetelność przy tworzeniu budżetu. Twoje prognozowane wpływy są bajeczne, a koszty zachęcająco niskie? Chodzisz i zadajesz sobie pytanie, dlaczego nikt wcześniej tego nie zrobił? Czy właśnie wpadłeś na genialny pomysł, czy może… nie przewidziałeś wszystkich kosztów? Zanim podzielisz „skórę na niedźwiedziu", skrupulatnie się do tej kwestii przygotuj.

Zasada ograniczonego zaufania

Nim zamówisz jakąkolwiek usługę, zrób szczegółową analizę rynku. Dowiedz się jak najwięcej i zwróć uwagę, co będzie ci potrzebne do jej realizacji. Upewnij się, że złożona oferta zawiera wszystkie elementy składające się na to czego w efekcie potrzebujesz. Spisz wszystko dokładnie i zachowaj potwierdzenie ustaleń na piśmie.

Komunikacja to podstawa

Podobno większość nieporozumień wynika z niewłaściwej komunikacji. Trudno pewnie oszacować za jak wiele biznesowych porażek odpowiadają niedomówienia i chaotyczne przekazywanie informacji. W przypadku organizacji eventów, niemal z pewnością można powiedzieć, że nieodpowiednie porozumiewanie się jest źródłem większości błędów i wpadek.

Jak uniknąć powyższych pułapek i jak przewidzieć inne, nim w nie wpadniemy? Wiele odpowiedzi i pomysłów na ciekawe rozwiązania można było usłyszeć i podpatrzeć w trakcie minionych edycji Forum Branży Eventowej. Kolejna, zaplanowana na 2020 rok ponownie poruszy najciekawsze tematy i najpilniejsze potrzeby event menedżerów.

Rosnący rynek na eventy to szansa na profesjonalizację branży, a także wzrost potrzeb edukacyjnych wśród osób zajmujących się ich organizacją i nierzadko presja na poszukiwanie wciąż nowych pomysłów i inspiracji. Dlatego liczba uczestników Forum Branży Eventowej w roku 2019 przekroczyła 2 000 osób. Jako organizatorzy spodziewamy się, że będzie ona nadal rosła. Potrzebne jest bowiem miejsce, gdzie raz w roku wielu event menedżerów z całej Polski może wymienić się doświadczeniami. Miejsce, gdzie zaprezentowany jest cały przekrój rynku, w tym reprezentatywna oferta dostawców.

Agnieszka Huszczyńska
prezes zarządu Evential Sp. z o.o.

ROCZNIK BRANŻY EVENT
Rocznik branży event
Nr 1 w Polsce

KREATIVA
SC event

Konstrukcje
sceniczne
Multimedia

event katalog

SKUTECZNIE MOŻNA SZKOLIĆ TYLKO Z PASJĄ

Dlaczego w dobie przesytu szkoleniowego i specyfiki branży spotkań, gdzie wiele elementów powinno się przeżyć na własnej skórze, szkolenia eventowe nadal się sprzedają i które z nich są wartościowe – m.in. o tym opowiedziała nam Nina Żukowska, właścicielka platformy edukacji eventowej – Świat Eventów, która oferuje szeroki wachlarz tematyczny szkoleń dla event managerów.

Nina Żukowska

Wierzę, że jakość zawsze się obroni. Rynek szkoleń jest mocno przesycony, jednak nie idzie to często w parze z realną edukacją. Uczenie ludzi jak organizować eventy jest nie lada wyzwaniem.

Od lat prowadzi Pani szkolenia dla branży eventowej. Dziś każdy może zatrudnić praktyków ze znanych firm i komunikować się jako firma szkoleniowa lub trener – ekspert. A jednak szkolenia ciągle się sprzedają. Jak Pani to ocenia?

Wierzę, że jakość zawsze się obroni. Rynek szkoleń jest mocno przesycony, jednak nie idzie to często w parze z realną edukacją. Uczenie ludzi jak organizować eventy jest nie lada wyzwaniem. W trakcie mojej trenerskiej kariery zawodowej kilkukrotnie zmieniałam programy szkoleniowe, modyfikowałam warsztaty, testowałam nowe formy edukacyjne, aby były on jak najbardziej zbliżone do realnych procesów, jakie zachodzą w zespołach eventowych. Mam takie poczucie, że często wyzwaniem nie jest produkcja eventu. Coraz częściej spotykam się opiniami, że ludzie nie wiedzą, po co tak naprawdę robi się eventy. Jaki jest ich cel biznesowy, jakie procesy strategiczne zachodzą w trakcie jego projektowania. Uważam, że celem szkoleń powinno być nauczenie ludzi myślenia, a nie działania odtwórczego.

Zatem kto się najczęściej szkoli?

Naszym głównym obszarem działań są szkolenia zamknięte, ukierunkowane na rozwój konkretnych zespołów w organizacjach czy agencjach i tutaj możemy wyróżnić dwie grupy: przedstawiciele działów marketingu oraz zespoły w agencjach eventowych. Dodatkowo prowadzimy też szkolenia otwarte, skierowane dla każdego ze względu na potrzeby, obecny stan wiedzy i jego ścieżkę zawodową. Tutaj dominującą grupą są nadal przedstawiciele korporacji, urzędów oraz osoby rozpoczynające swoją pracę w branży eventowej. Natomiast na szkoleniach specjalistycznych najczęściej pojawiają się przedstawiciele agencji eventowych.

Jaki dokument otrzymują kursanci po szkoleniu? Wiele instytucji oferuje przeróżne certyfikaty. Które z nich są wartościowe?

Żadne. Bardzo bawią mnie firmy, które kuszą hasłami „certyfikowane szkolenia eventowe". Każda instytucja szkoleniowa wydaje certyfikat ukończenia szkolenia. Jedne wydają zaświadczenia, inne nazywają to certyfikatem, a jeszcze inne dyplomem. W Polsce nikt nie weryfikuje standardów prowadzonych szkoleń z branży eventowej, więc ciężko jest mówić o potwierdzonej jakości. Inaczej to wygląda w branży szkoleń miękkich, gdzie tworzone są standardy edukacyjne i na tej podstawie prowadzone są audyty w firmach szkoleniowych. Kolejna kwestia to brak jednej instytucji, która byłaby respektowana przez pracodawców. Na chwilę obecną ważniejsze są wiedza i umiejętności, jakie zdobyłeś, niż papierek konkretnego stowarzyszenia czy organizacji.

To jak w takim razie wybrać dobre szkolenie? Na co warto zwracać uwagę?

Kiedyś powiedziałabym, że program, ale w dobie notorycznego naśladownictwa, internet przyjmie wszystko. Sama chodzę na szkolenia i to, na co zwracam uwagę, nazywam filozofią firmy. Szkolenia, które najczęściej wybieram, są prowadzone przez firmy z pasją, które mają do powiedzenia coś więcej, niż wyświechtane hasła marketingowe na stronie www.

Druga kwestia to kadra trenerska. W naszej branży jest to niestety dość trudne, dlatego, że konkretną wiedzę mają głównie praktycy, a ci często nie potrafią poprowadzić procesów szkoleniowych. Przez to warsztaty są nieprzemyślane i całość nie ma zbyt dużego przełożenia na proces zdobywania konkretnych umiejętności.

Uwagę warto zwrócić także na formy edukacji w trakcie szkoleń i po ich zakończeniu (jakie materiały firma dostarcza kursantom, jak są prowadzone warsztaty). Cenię firmy, które proponują dodatkowe, manuale, ściągawki, e-booki. Sami, podnosząc jakość naszych usług, wdrażamy platformę do e-learningu. Już jesienią 2019 roku nasi kursanci będą mieli wiedzę ze szkolenia w swoim telefonie na naszej aplikacji. To pierwsze takie narzędzie na rynku edukacji eventowej. Szkolenia eventowe powinny być kreatywne, dawać dobrą energię, otwierać horyzonty, pokazywać inspiracje i uczyć. Dla mnie to pasja od ponad 7 lat.

Z Niną Żukowską rozmawiała Marta Klecha

SPONSORING W EVENTACH
przyjazny dla kieszeni

EVENT MANAGEMENT
80% praktyki,
pomaga spalić kalorie

KREACJA W EVENTACH
100% inspiracji

ORGANIZACJA IMPREZ MASOWYCH
0% cukru,
same konkrety

TWORZENIE OFERT EVENTOWYCH
przełamuje rutynę

ORGANIZACJA TARGÓW
50% do efektywności

świat eventów

www.swiateventow.com

SIŁA REKOMENDACJI

Z roku na rok wzrasta znaczenie rekomendacji przy dokonywaniu zakupów lub podejmowaniu decyzji zawodowych. Dlatego dzisiaj nikogo już nie dziwi sukces takich platform jak booking.com, czy trivago. Wynika to z potrzeby uzyskania informacji od osoby zaufanej z racji znajomości tematyki, albo całkowicie niezależnej, która wcześniej już skorzystała z danego produktu lub usługi. Jednak najbardziej zależy nam na opinii osób najbliższych: rodziny, znajomych, przyjaciół.

Wręczenie certyfikatu „Polecani w eventach" dla Moc&Art Group

Polecam Nie Polecam to miejsce, w którym można skorzystać z rekomendacji osób, które doskonale poruszają się w świecie organizacji eventów, akcji marketingowych, aspektów technicznych i logistycznych. Można tu znaleźć wszechstronną pomoc w dziedzinie event marketingu, wymienić się doświadczeniami i otrzymać rekomendację na temat sprawdzonych dostawców.

Taką możliwość daje nam społeczność grupy Polecam Nie Polecam na Facebooku, gdzie wsparcie można uzyskać praktycznie 24 godziny na dobę.

W 2013 roku założyła ją Renata Razmuk, po tym, jak sama potrzebowała zasięgnąć opinii na temat jednego z nowo otwartych obiektów. Polecam nie Polecam to miejsce, w którym można skorzystać z rekomendacji osób, doskonale poruszających się w świecie organizacji eventów, akcji marketingowych, aspektów technicznych i logistycznych. Można tu znaleźć wszechstronną pomoc w dziedzinie event marketingu, wymienić się doświadczeniami i otrzymać rekomendację na temat sprawdzonych dostawców.

Od 2013 roku grupa stale się rozrasta i dzisiaj skupia już ponad 13 tysięcy członków, dzięki czemu jest obecnie największą polską grupą branży eventowej na Facebooku. Skupia zarówno przedstawicieli agencji, podwykonawców, obiektów, lokacji, jak i samych klientów. Można tutaj zadać pytanie w przypadku problemów związanych z szeroko rozumianymi eventami, jak i podzielić się opinią. Członkowie społeczności ostrzegają branżowych kolegów przed nierzetelnymi dostawcami lub klientami, choć takie przypadki zdarzają się bardzo rzadko. Polecam Nie Polecam to przede wszystkim miejsce, w którym wiele firm rozwija swój biznes w ramach branży MICE

Z założenia, grupa służy do wsparcia w organizacji wydarzeń, ale z uwagi na potrzebę szerszej komunikacji merytorycznej oraz przestrzeni promocyjnej Polecam Nie Polecam ewoluuje. Potrzeba merytorycznej informacji i możliwości bezpośredniej promocji swoich usług lub produktów, dała początek nowemu medium branżowemu. W czerwcu 2018 roku oficjalnie został uruchomiony na Facebooku fanpage Polecam Nie Polecam Event Platforma, który w połączeniu z już istniejącą grupą tworzy nowy branżowy obszar.

Fanpage Polecam Nie Polecam Event Platforma to przestrzeń, w której dostarczamy zarówno członkom grupy, jak i innym użytkownikom rzeczowych informacji o branży MICE, o wydarzeniach ważnych dla event managerów, a także informacji dotyczących trendów w świecie event marketingu. Jest to również strefa promocji i prezentacji usług oraz działalności firm z branży MICE i branż pokrewnych.

Kolejnym etapem rozwoju Polecam Nie Polecam było uruchomienie w grudniu 2018 roku pierwszego w Polsce plebiscytu branżowego „Polecani w eventach". Członkowie grupy najpierw nominują, a następnie wybierają trzy najbardziej polecane firmy lub osoby funkcjonujące w ramach branży eventowej. Za nami już głosowania w kategoriach: dostawca mebli eventowych, zespół coverowy, technika eventowa multimedia, prowadząca/y- konferansjer, atrakcje-animacje dla dzieci (firma) i obsługa fotograficzna eventu- reportaż. Każdy ze zwycięzców plebiscytu otrzymuje bezterminowy certyfikat potwierdzający rekomendację grupy i znak POLECANI W EVENTACH. W ten sposób firmy, o często bardzo wąskich specjalizacjach, mają możliwość zostać dostrzeżone i nagrodzone za ich szczególne osiągnięcia branżowe i dobrą współpracę.

W ramach projektu Polecam Nie Polecam pracuje zespół ludzi z wieloletnim doświadczeniem w branży MICE, PR i dziennikarskim. Wśród nich są: Renata Razmuk - założycielka, Adam Kozina - redaktor naczelny, Katarzyna Andrzejewska-Szuba - redaktor i Magdalena Jabłońska - redaktor.

W najbliższym czasie planujemy uruchomienie podcastów oraz zacieśnienie współpracy z innymi mediami branżowymi i organizacjami. Już teraz możemy zdradzić, że wspólnie z HoReCa Radio planujemy serię audycji „Dwie strony lustra", w których branża eventowa zmierzy się z branżą HoReca. Może być gorąco, więc serdecznie zapraszamy do śledzenia wpisów na FP i w grupie.

Adam Kozina
Redaktor Naczelny Polecam Nie Polecam

polecam.

NIE POLECAM

Dwa kanały komunikacji

Grupa facebookowa - największa polska rekomendacyjna grupa wsparcia branżowego

Fanpage facebookowy - event platforma i medium branżowe

100% dotarcia do użytkowników branży MICE

/PolecamNiePolecamEventPlatforma

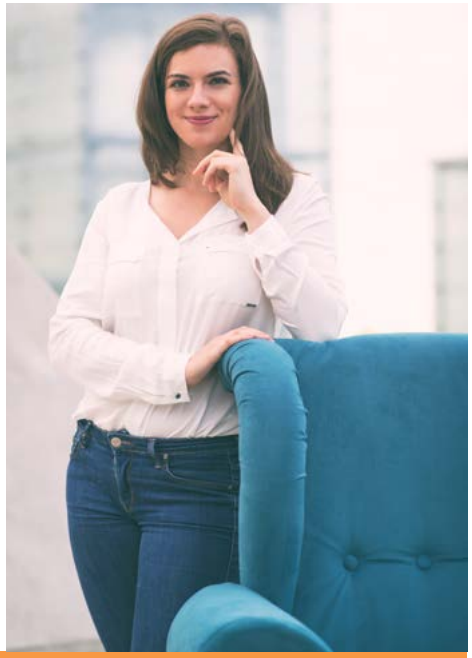
Pierwszy polski plebiscyt branży eventowej
Lokacje
Organizatorzy
Podwykonawcy

polecani

W EVENTACH

EVENTOWA PRZESTRZEŃ PEŁNA DESIGNU

O tym, jak sprawnie i kolorowo zaaranżować eventową przestrzeń w rozmowie z Anetą Stojak, Brand Managerem Colors of Design, firmy, której specjalnością jest wynajem mebli i scenografii najwyższej jakości.



Aneta Stojak

„Colors of Design" - u nas znajdziecie mnóstwo kolorów eventowego designu. Naszym kluczem do sukcesu, poza bogatą gamą kolorystyczną, jest kompatybilność poszczególnych modeli. Oznacza to, że możemy pomieszczać kilka różnych kolekcji mebli, w rozmaitych kolorach oraz odmiennych stylach i będzie to dawało naprawdę ciekawy efekt.

Organizacja eventów jest niemałym wyzwaniem. Trzeba zwrócić uwagę na wiele kwestii i zadbać o każdy szczegół. Dlaczego tak ważne jest odpowiednie umeblowanie przestrzeni eventowej?

Przestrzeń eventu to element, który dla jego uczestników jest pierwszym zetknięciem, z tym, co za chwilę się wydarzy. Pierwsze wrażenie robi się tylko raz, warto więc od samego początku zadbać o spójny przekaz, wygodę, a także estetykę aranżacji. Zapewniając uczestnikom komfortowe warunki, dajemy im sygnał, że są dla nas ważni, że nie traktujemy ich jak przypadkowych przechodniów. To również świetny sposób na zwiększenie zaangażowania odbiorców względem marki.

Podczas przygotowań eventu, na jego organizatora czeka sporo wyzwań zarówno jeśli chodzi o koncepcję, jak i koordynację prac. Musi on zgrać w całość wiele tematów z zakresu cateringu, techniki scenicznej, scenografii, oprawy artystycznej, muzycznej, na wyposażeniu meblowym kończąc. Sprawna współpraca z podwykonawcą jest ważnym etapem przygotowań finalnego wydarzenia i z pewnością pomoże w dobrej organizacji całego przedsięwzięcia. Należy jednak pamiętać, że prace rozpoczynają się dużo, dużo wcześniej. Z perspektywy aranżacji przestrzeni eventowej warto wybrać takiego partnera, który nie tylko ma szerokie portfolio realizacji, ale i duży zasób różnorodnych modeli mebli w swojej ofercie. Podczas produkcji wydarzenia, niezwykle dynamicznie zmienia się sytuacja, jeśli chodzi o ilość uczestników. Mając to na uwadze, warto wybrać firmę z dużym zapleczem magazynowym, która w razie potrzeby dostarczy dodatkowe ilości, bądź asortyment kompatybilny z dotychczas zamówionym.

Meble eventowe, to meble do zadań specjalnych. Czym one się różnią od takich zwyczajnych, domowych i na co zwrócić uwagę przy ich wyborze?

Zdecydowanym wyróżnikiem mebli eventowych jest ich wytrzymałość i wielorazowość. Nieustannie nam się zdarza, że meble pakowane z jednego eventu od razu jadą na kolejny. Muszą więc być zbudowane w taki sposób i z takich materiałów, aby doprowadzenie ich do stanu najwyższej gotowości nie było czasochłonne. Na rynku mamy w tej chwili naprawdę duży przekrój wzorów i kolorów, które możemy wykorzystać przy kreacji eventowej przestrzeni. Od rozwiązań ledowych, które w większości wykonane są z totalnie odpornego na wodę poliuretanu, po miękkie meble tapicerowane. Już na początku dobrze jest określić, gdzie chcemy ustawić zamawiane wyposażenie, czy to pomieszczenie zamknięte, czy raczej przestrzeń plenerowa. Meble do stref plenerowych wykonane są z innych materiałów, nawet jeśli posiadają elementy tapicerowane, są one w większym stopniu odporne na warunki atmosferyczne np. deszcz. Dobór odpowiedniego umeblowania pozwoli uniknąć ewentualnych uszkodzeń, a co za tym idzie i dodatkowych kosztów. Kwestią, o której nie możemy zapomnieć przy poruszaniu tematyki mebli eventowych, jest ich funkcjonalność. Są to meble stworzone z przemyślanych elementów, które względnie szybko i wszędzie łatwo możemy zmontować, jak i zdemontować, a to niesamowicie istotne ze względu na zazwyczaj, mocno ograniczony czas. Zdarzały nam się realizacje, w których czas na montaż, czy demontaż stref, dla setek uczestników, był wyliczony co do minuty i to właśnie dzięki ich odpowiedniej konstrukcji zadanie było możliwe do wykonania. Przy wyborze odpowiedniego wyposażenia podstawową kwestią jest budżet. Taką samą

ilość miejsc siedzących jesteśmy w stanie zapewnić zarówno przy rozwiązaniach nieco tańszych, jak i tych z wyższej półki cenowej. Podstawową różnicą, obydwu opcji jest komfort finalnego odbiorcy. Istnieje bowiem znacząca różnica, pomiędzy siedzeniem na krzesłach, czy pufach bez oparcia, a pomiędzy miękkimi sofami i fotelami. W tym momencie musimy postawić sobie pytanie, który z tych elementów, budżet czy komfort uczestników są dla nas priorytetem.

Funkcjonalność i wytrzymałość to podstawowe cechy mebli eventowych, ale nie jedyne...

Oczywiście. Meble eventowe muszą mieć w sobie element zaskoczenia. Niekoniecznie chodzi tu o jakieś kosmiczne funkcje, które posiadają, ale o detale, m.in. kolorystykę i fakturę tkaniny, jaką obity jest mebel. Przytulny welur może być dużo lepiej odebrany przez uczestników niż ten obity ekoskórą, natomiast kolor może nawiązywać do barw logo klienta. Kolejna kwestia to podświetlenie, choć meble led czasy największej świetności mają już za sobą, wciąż są jednak takie realizacje np. wieczorne, przy których nie można odmówić im spektakularnego efektu. I na koniec niespotykane i niecodzienne rozwiązanie tj. meble obite sztuczną trawą. Wielu tego typu elementów nie zastosowalibyśmy w meblach do codziennego, domowego użytku, ale przy eventach sprawdzają się one idealnie.

Colors of Design to lider w swojej branży. W jaki sposób wyróżniacie się na tle konkurencji?

Na miano lidera pracujemy już 8 lat. Od początku działalności zarówno nasza oferta, jak i cały rynek eventowy w Polsce przeszły niesamowitą transformację. Z łezką w oku czasem spoglądamy na pierwsze, zaledwie dwustronicowe, prospekty z ofertą wynajmu mebli Colors of Design. Aktualnie w naszych dwóch magazynach znajdują się tysiące mebli. Niektóre idee nie przetrwały próby czasu i zostały wycofane z oferty, inne wręcz przeciwnie, zasłużyły sobie na miano klasyków. Jednak tym, co w pewnym momencie stało się naszym wyróżnikiem, było rozszerzanie nie tyle oferty ilościowej, ile asortymentowej. Nasza nazwa mówi sama za siebie, „Colors of Design" - u nas znajdziecie mnóstwo kolorów eventowego designu. Nie to w naszej ofercie jest jednak najfajniejsze. Naszym kluczem do sukcesu, poza bogatą gamą kolorystyczną, jest kompatybilność poszczególnych modeli. Oznacza to, że możemy pomieszczać kilka różnych kolekcji mebli, w rozmaitych kolorach oraz odmiennych stylach i będzie to dawało naprawdę ciekawy efekt.

Waszą najlepszą rekomendacją są już zrealizowane projekty. Proszę opowiedzieć o najważniejszych i najciekawszych.

Na przestrzeni tylu lat, mamy za sobą naprawdę wiele barwnych realizacji. Doświadczenie, bogate portfolio i różnorodny asortyment, pozwoliły nam pracować nad kilkoma bardzo dużymi projektami. Byliśmy m.in. jednym z głównych dostawców Mistrzostw Intel Extreme Masters, Szczytu Klimatycznego COP24, Europejskiego Kongresu Gospodarczego, Forum Ekonomicznego w Krynicy i wielu innych imprez światowego zasięgu. Myślę, że najbardziej zapamiętujemy właśnie te duże imprezy ze względu na ogromny nakład pracy, jaki musieliśmy włożyć w zaprojektowanie, przygotowanie i zmontowanie oraz na ogromną satysfakcję, z końcowego efektu dobrze wykonanej pracy. Dla nas samych największą rekomendacją są nasi stali klienci i wieloletnia z nimi współpraca. Wracają do nas, bo wiedzą, że znajdą tu wysoką jakość, szeroki wybór, a sami co sezon zaskoczą swoich klientów czymś nowym i niespotykanym.

Jakie macie plany na przyszłość, czym chcecie zaskoczyć rynek?

Nasze nowości nieustannie pojawiają się w ofercie. Ostatnio nacisk kładziemy na akcesoria, które dopełniają klimatu imprezy. Z nowości pojawiły się m.in. miękkie dywany eventowe, którew wprowadziliśmy jako pierwsi w Polsce, designerskie lampy, czy pnie drzewne, świetne zarówno jako dekoracja, jak i niebanalny stolik kawowy. W zanadrzu wciąż mamy kilka pomysłów, które z pewnością spotkają się z dużym zainteresowaniem branży. Niebawem swoją premierę będą miały niespotykane dotąd na rynku moduły barowo-recepcyjne, zielone ściany i troszkę nowości plenerowych. Jedno możemy zdradzić już teraz, będzie jeszcze ciekawiej, mocno naturalnie i z wielkim efektem wow.

Z Anetą Stojak
rozmawiała Małgorzata Kapela-Leks

6 PYTAŃ DO… EVENTOWE GŁOWY VOL. 2

Bożena Szok
– prezes Stowarzyszenia Hotele Historyczne w Polsce

Mówię EVENT, myślę…
wydarzenie, na które czekam, pełne wrażeń i niespodzianek.

W EVENTACH najbardziej lubię…
spotkania z ciekawymi ludźmi, rozmowy, kontakty, atrakcje - najbardziej kulturalne.

Udany EVENT to…
profesjonalna organizacja w pięknym miejscu i odpowiednim czasie.

Swój dzień pracy zaczynam od…
uśmiechu, filiżanki kawy, zebrania myśli, ale tylko tych pozytywnych.

Praca jest dla mnie…
pasją, realizacją celów, przyjemnością i satysfakcją.

Za 10 lat…
będę opowiadać jak być spełnionym, szczęśliwym, nie gubić czasu, jak właściwie wykorzystać swój potencjał i energię w drodze do samorealizacji.

Krzysztof Paradowski
– członek zarządu Stowarzyszenia Konferencje i Kongresy w Polsce

Mówię EVENT, myślę…
o ludziach, pasji, energii, synergii, emocjach.

W EVENTACH najbardziej lubię…
to, że są przestrzenią do ciągłego rozwoju, kreatywności, interdyscyplinarności, a przede wszystkim miejscem spotkania ludzi i ich historii.

Udany EVENT to…
bezpieczny event, często tak mocno skupiamy się na koncepcji, efekcie „wow", komunikacji, budżecie, że zapominamy o bezpieczeństwie, standardach i zdrowym rozsądku.

Swój dzień pracy zaczynam od…
kawy i pozytywnego myślenia.

Praca jest dla mnie…
ciągłym wyzwaniem, miejscem realizacji własnego rozwoju, gdzie mogę dzielić się wiedzą i doświadczeniem.

Za 10 lat…
branża MICE będzie jednym z filarów gospodarki na równi z innymi sektorami.

Joanna Jabłońska
– dyrektor zarządzająca Activezone Sp. z o.o. sp. K., vice prezes Stowarzyszenia Organizatorów Incentive Travel

Mówię EVENT, myślę…
zróbmy coś wyjątkowego.

W EVENTACH najbardziej lubię…
kiedy burza mózgów przeradza się w starannie zaplanowany scenariusz realizacji. Bardzo lubię korzystać przy planowaniu i realizacji z nowych technologii i aplikacji.

Udany EVENT to…
zadowolony klient, zadowoleni uczestnicy i zadowoleni my.

Swój dzień pracy zaczynam od…
przeglądu wiadomości i prasy branżowej.

Praca jest dla mnie…
fascynującym wyzwaniem, a wyzwania są tym, co lubię najbardziej.

Za 10 lat…
będzie rozwijał się trend eventów przygotowywanych z dbałością o środowisko.

Monika Dymacz-Kaczmarczyk
– vice prezes ds. Edukacji w MPI Poland Chapter 2017-2019, od lipca 2019 Prezes MPI Poland Chapter

Mówię EVENT, myślę...
spotkanie z wartością dodaną.

W EVENTACH najbardziej lubię...
eksperymentowanie i łamanie schematów.

Udany EVENT to...
doświadczenie, które ma pozostać na długo w pamięci uczestników.

Swój dzień pracy zaczynam od...
planu działań.

Praca jest dla mnie...
nierozerwalną częścią życia.

Za 10 lat...
będę dalej w tej ekscytującej podróży, ale mądrzejsza o nowe doświadczenia.

Marta Chmielewska
– prezes Stowarzyszenia Branży Eventowej

Mówię EVENT, myślę...
o mojej pasji, a szerzej o branży skupiającej niezwykle kreatywne osoby, ceniące nieszablonowe podejście do życia.

W EVENTACH najbardziej lubię...
ciągłe spotkania z ludźmi, wymianę emocji, pomysłów, kontakt z tym co nowe, jedyne w swoim rodzaju, nieznane.

Udany EVENT to...
event wysoce angażujący gości, budzący miłe skojarzenia, wspomnienia, ale nade wszystko realizujący cele klienta. Idealne połączenie tego, co wymierne z tym, co pozostaje w sferze wrażeń, emocji i uczuć.

Swój dzień pracy zaczynam od...
tego, że dziękuję, iż mam przed sobą kolejny, jedyny w swoim rodzaju czas.

Praca jest dla mnie...
nieustannym wyzwaniem i twórczą inspiracją, tworzeniem oraz odkrywaniem z radością nowych rzeczy każdego dnia.

Za 10 lat...
chciałabym, aby polska branża eventowa była w pełni dojrzała. Najwyższe standardy współpracy z klientami, budżety na światowym poziomie itp.

Agnieszka Huszczyńska
– prezes zarządu Evential Sp. z o.o.

Mówię EVENT, myślę...
wyzwanie.

W EVENTACH najbardziej lubię...
pozytywne emocje uczestników.

Udany EVENT to...
efekt wielu miesięcy przemyślanej pracy i zachowania zimnej krwi w obliczu sytuacji, których nie przewidziałeś.

Swój dzień pracy zaczynam od...
kawy, to jasne.

Praca jest dla mnie...
prawdziwą przyjemnością.

Za 10 lat...
będę robić to samo. Znalazłam swoje miejsce.

WAŻNA JEST AUTENTYCZNOŚĆ

Najbardziej rozpoznawalny gospodarz „Teleexpressu", obecnie niezależny dziennikarz, influencer, YouTuber i szkoleniowiec – Maciej Orłoś, opowiedział nam o kulisach swojej pracy przed kamerą, sposobach radzenia sobie z tremą, zjednywaniu publiczności i przygodzie z programami internetowymi.

fot. Monika Szałek

Maciej Orłoś

Nie znam osób, które nie mają tremy, a jest ona przecież bardzo pozytywnym zjawiskiem. Oczywiście we właściwej dawce, czyli takiej, która powoduje, że dana osoba jest bardziej skupiona. Taka pozytywna dawka adrenaliny jest mobilizująca.

Jest Pan absolwentem Państwowej Wyższej Szkoły Teatralnej, grał w teatrach i filmach m.in. u Andrzeja Wajdy. Miał Pan być aktorem. Jak to się stało, że został Pan prezenterem, który najdłużej w historii polskiej telewizji prowadził jeden program?

Wiązałem swoją przyszłość z aktorstwem, ale potem wiele się zmieniło, ogólnie Polska się wtedy zmieniła. Lata 80-te to nie był najlepszy czas na rozpoczynanie kariery. Zagrałem w teatrze, w filmie, potem wyjechałem na stypendium do Londynu, w międzyczasie nastąpiła zmiana ustroju w 1989 roku. Otrzymałem propozycję z telewizji, która była konkretna i interesująca, nie musiałem się martwić o sprawy bytowe.

Biłem się z myślami, czy w to wchodzić, bo wiedziałem, że to zrujnuje moje ambicje teatralne. Zwyciężył pragmatyzm, ale nie tylko, bo praca w telewizji była też ciekawym wyzwaniem: obcowanie z widzami, duży zasięg. Z perspektywy czasu nie żałuję, bo wiem, że podjąłem wówczas najlepszą decyzję, jaką mogłem wtedy podjąć.

Gdyby miał Pan wymienić jedną z anegdot, wpadek, historii z Pana życia zawodowego, która szczególnie zapadła Panu w pamięć to byłaby to...

W programach na żywo zawsze zdarzają się wpadki, ważne, aby nie były one katastrofalne w stylu pomylenia laureatów na gali rozdania Oscarów. Było ich sporo, mniejszych i większych, ale zawsze irytowały tak samo, bo człowiek stara się być perfekcyjny.

Pamiętam transmisję Teleexpressu na żywo z plaży w Krynicy Morskiej. Wszystko było przygotowane: scenariusz, zestaw gości, jubileuszowy tort. W momencie wejścia na antenę rozpętała się solidna burza z piorunami, wręcz nawałnica. Trzeba było krzyczeć, by pokonać huk wiatru, ale jakimś cudem operatorzy wytrwali i nie zerwało łączy, wiec na pewno wszystko było widzialne i słyszalne. Goście pouciekali, tort został wbity w piach, musieliśmy improwizować. To zupełnie inna kategoria wpadki, niż mucha, która siada na nosie w trakcie prowadzenia programu.

Obecnie prowadzi Pan programy emitowane na Pana profilach na Facebooku i YouTube. Podoba się Panu ta przygoda? Nie brakuje Panu telewizji?

Program „Okiem Orłosia" był prowadzony na Facebooku, były to ciekawe rozmowy z osobami związanymi z współczesnością, tematy dotyczące zjawisk technologicznych i nowych rozwiązań. Obecnie skupiamy się na YouTube, a to jest zdecydowanie inny obszar działania, niż telewizja: inny język, inna grupa odbiorców.

Doskonale to czuję, bo w telewizji mówiłem do osób z mojego pokolenia, tutaj z kolei mam poczucie, że odbiorcami w większości są młodzi ludzie. Poruszamy różne tematy, trochę anegdot dotyczących kulis z telewizji, trochę mówimy o wpadkach, rozmawiam z YouTuberami, daję również rady osobom występującym publicznie, poruszając kwestie techniczne. Program internetowy to na pewno dużo pracy: oprawa, realizacja, śledzenie komentarzy, odpisywanie na nie.

Wykorzystuje Pan telewizyjny warsztat?

Pewne kwestie są uniwersalne i zawsze się przydają: intonacja, operowanie głosem, oddechem, mimika, interpretacja, świadomość mowy ciała i obcowanie z kamerą, bo jest ona obecna w obu przypadkach. Zawsze mówiłem do oka kamery, tutaj sprzęt jest nieco inny, ekipa jest mniejsza, ale podobieństwa pozostają.

W kwestii różnic na pewno inna jest tematyka. Obecnie muszę mówić językiem bardziej „od siebie", nie jestem częścią żadnej machiny, to wszystko jest bardziej moje, nie ma ścisłego

www.maciejorlos.pl

scenariusza, mogę mówić co chcę, nikt mnie nie popędza. Najważniejszą różnicą jest to, że nie jest to program na żywo, można nagrywać kilka wersji i żonglować tym przy montażu, który jest bardzo ważnym etapem każdej produkcji.

Jest Pan także konferansjerem. Prowadzi duże eventy. Czy ma Pan jakieś złote rady jak zjednać sobie publiczność?

Trzeba uważać z poczuciem humoru, żeby nie przesadzić, bo nie ma nic gorszego, niż czerstwy żart. Myślę, że bardzo ważna jest autentyczność (w zasadzie we wszystkich działaniach w mediach), a podczas prowadzenia eventów na pewno nikogo nie udaję i staram się mówić zrozumiałym, naturalnym językiem. Zawsze trzeba dostosować się do sytuacji, do formy, zadbać o ubiór, mowę ciała, nie komplikować sobie narracji poprzez budowę zdań podrzędnie, kilkukrotnie złożonych. Dobrze sprawdzają się te rzeczy, które ogólnie działają w kontakcie z publicznością: nawiązanie interakcji, zbudowanie zaufania i zdobycie sympatii.

Piekielnie istotny jest początek, kiedy najłatwiej nawiązać kontakt, np. nawiązując do pewnej wspólnej historii. Jeśli prowadziłbym event w dniu, w którym reprezentacja Polski w siatkówce zdobywa złoto, wówczas naturalnie nawiązałbym do tej kwestii słowami typu: „cieszę się, że już ochłonęliśmy z emocji związanych z siatkówką, mamy mistrzostwo świata, kto z państwa oglądał?". Wówczas już nawiązana zostaje interakcja, ludzie się uśmiechają, a ja mogę kontynuować, że dziś wieczorem również nie zabraknie emocji itd. Chodzi o sprawne „przerzucenie mostu", możliwości jest bardzo dużo.

Podczas eventów często zdarzają się jakieś nieprzewidziane historie, pewnie przeżył Pan takich setki.

Takich historii zdarza się bardzo wiele. Kiedyś prowadziłem imprezę związaną z dużym maratonem w Warszawie: tłumy ludzi, precyzyjnie opracowany scenariusz, przed biegiem przewidziana była Ewa Chodakowska, która miała poprowadzić rozgrzewkę dla biegaczy. Z przyczyn technicznych nastąpiło opóźnienie, Ewy nie ma, a trzy tysiące osób pod sceną dosłownie i w przenośni przebiera nogami. W pewnym momencie dostrzegłem w tłumie pewnego pana, zaprosiłem go na scenę i zaproponowałem, aby to on poprowadził rozgrzewkę. Wszystko wypadło bardzo dobrze, pan wypełnił czas, a reszta pobiegła już zgodnie z planem.

Zajmuje się Pan również szkoleniami z wystąpień publicznych. Z czym ich uczestnicy najczęściej mają problem? Czy swoboda występowania jest Pana zdaniem ściśle związana z predyspozycjami wrodzonymi, czy można się tego nauczyć?

Na podstawie moich wieloletnich obserwacji mogę powiedzieć, że osób które mają ku temu wyjątkowe predyspozycje, zauważalne od razu, jest niewiele. Podczas 20 lat szkoleń widziałem tysiące ludzi i mogę śmiało powiedzieć, że część z nich w ogóle się do tego nie nadaje, taka sama nieliczna grupa ma predyspozycje i czuje się w wystąpieniach publicznych jak ryba w wodzie. Pozostali to osoby, które mogą się tego nauczyć.

Najczęstszy problem uczestników szkoleń to trema. Często nie jest ona nawet związana z wystąpieniem podczas konferencji, a z pojawieniem się kamery. Zawsze powtarzam, że najlepszym sposobem na pozbycie się tremy jest trening, ale przede wszystkim doskonałe przygotowanie. Tylko ono sprawia, że można naturalnie zaangażować się w to, o czym się mówi i robić to płynnie. Uczestnicy szkoleń mają też problemy z mową ciała, poruszaniem się itd., ale wszystkich tych rzeczy naprawdę można się nauczyć.

A jaki jest Pana najlepszy sposób na tremę? Takie słowo jeszcze Pana dotyczy?

Nie znam osób, które nie mają tremy, a jest ona przecież bardzo pozytywnym zjawiskiem. Oczywiście we właściwej dawce, czyli takiej, która powoduje, że dana osoba jest bardziej skupiona. Taka pozytywna dawka adrenaliny jest mobilizująca. Ważne, by umieć sobie poradzić z tremą, która przekracza te granice i staje się przeszkodą w mówieniu do publiczności.

Pamiętam uczestnika szkolenia, który miał duży problem z wystąpieniem autoprezentacyjnym, denerwował się, tracił wątek. W połowie uciął przemówienie i zszedł ze sceny. Namówiłem go wtedy, aby podczas lunchu podszedł do grupy siedzącej przy sąsiednim stole i powiedział dokładnie co się dzieje, że to w ramach treningu: żeby przeprosił, że przeszkadza, ale chciałby powiedzieć tylko kilka słów, bo dostał takie zadanie na szkoleniu z Orłosiem. Miał do nich mówić przez minutę. Na początku bardzo się wahał, ale zrobił to i wypadł świetnie. Dostał gromkie brawa, ktoś go o coś dopytał, rozmowa stała się naturalna, ale on był do niej przygotowany, wiedział co powie. Jak wspominałem, przygotowanie jest bardzo ważne.

Zdarza się jeszcze, że idzie Pan ulicą, a ktoś Pana nie poznaje?

Zdarza się. Są to cudzoziemcy. Ja właśnie w ten sposób ich rozpoznaje. Kiedy idę do sklepu i ekspedientka mnie nie poznaję, to bardzo często okazuje się, że nie jest z Polski.

Z Maciejem Orłosiem
rozmawiała Marta Klecha

fot. Monika Szałek

OPTYMISTA, SHOWMAN, HUMANISTA

Prezenter telewizyjny, gospodarz wielu popularnych programów, mówca, trener oraz specjalista od kreowania wizerunku. Na swoim kanele „Kammel Czanel" na YouTube uczy sztuki komunikacji, a jego ostatnia książka pt. „Moc w gębie" to kompendium wiedzy dotyczącej porozumiewania się w różnych aspektach ludzkiego życia. Jak sprawić, żeby chciało się chcieć? Jak gadać, żeby się dogadać? Dlaczego kolorowe skarpetki i garnitur to dobre połączenie? Między innymi o tym – w rozmowie z Tomaszem Kammelem.

Tomasz Kammel

Motywuje mnie wdzięczność. Staram się codziennie pamiętać o tym, że od lat nie tyle pracuję, co realizuję się w swojej pasji, dostając za to wynagrodzenie. Owa wdzięczność adresowana jest do ludzi, dzięki którym mam co robić, do sprzyjających okoliczności i losu, który łagodnie się ze mną obchodzi.

Pana cykl wystąpień motywacyjnych cieszy się dużą popularnością. No właśnie... jak sprawić, żeby chciało się chcieć? Co Pana motywuje najbardziej?

Wiem, że tym, co powiem, ryzykuję utratę uwagi czytelników ceniących sobie racjonalność, ale mimo wszystko zaryzykuję. Motywuje mnie wdzięczność. Staram się codziennie pamiętać o tym, że od lat nie tyle pracuję, co realizuję się w swojej pasji, dostając za to wynagrodzenie. Owa wdzięczność adresowana jest do ludzi, dzięki którym mam co robić, do sprzyjających okoliczności i losu, który łagodnie się ze mną obchodzi. Myślę też, że nałogowo unikam zajmowania się sprawami, które kompletnie mnie nie interesują i nie wzbudzają mojego entuzjazmu. Lata szkoły, gdy trzeba było zmuszać się do nauki o nieistotnych sprawach mam już za sobą. Teraz jest u mnie kompletnie na odwrót. To pozwala stale podsycać w sobie entuzjazm.

A jak gadać, żeby się dogadać? Ma Pan jakąś „złotą radę"?

Tak. Przede wszystkim jak się tylko da, powstrzymywać się od ocen. Można mieć swoje zdanie, bez konieczności oceniania zdania innych. Natomiast w kwestiach warsztatowych bardzo pomaga umiejętność zwięzłego formułowania myśli i efektywnego używania języka ciała.

Nie każdy rodzi się z naturalnym talentem mówcy. Czy jednak każdy może nauczyć się technik, dzięki którym będzie dobrze wypadał w kontaktach z kamerą czy podczas wystąpień publicznych?

Zdecydowanie tak. Od tak wielu lat spędzam czas z kursantami na szkoleniach, że śmiało mogę powiedzieć – każdy ma potencjał na skutecznego mówcę. Te cechy trzeba tylko odkryć, wzmocnić je i umiejętnie wykorzystywać.

Z czym najczęściej przychodzą uczestnicy Pana szkoleń? Zdarzają się przypadki beznadziejne? Był ktoś, komu nie był Pan w stanie pomóc?

Nie ma beznadziejnych przypadków. Podstawową umiejętność, czyli mówienie – posiada każdy. Potem trzeba tylko znaleźć sposób spójny z człowiekiem, możliwie najatrakcyjniejszego sposobu przekazu. Miles Davies tak bardzo nie lubił mówić do publiczności, że zamiast wypowiadać np. nazwiska muzyków, unosił kartonowe płachty, gdzie były one wypisane. Był w tym całkiem dobry. Publiczność uwielbiała te momenty.

Komunikowanie się z kontrahentem i np. z kolegą z pracy opiera się na podobnych zasadach, sztuczkach?

Zdecydowanie tak. Człowiek mówiący z pasją i zaangażowaniem zrobi wrażenie zarówno na kolegach w sali konferencyjnej, jak i stu klientach podczas świątecznej gali.

Język ciała często wyraża więcej niż słowa. To oczywiście temat rzeka, ale jakie gesty, postawę itp. powinna stosować osoba, aby była bardziej przekonująca i sprawiała wrażenie pewnej siebie? Możemy to streścić w kilku zdaniach?

Gesty muszą być wyraziste. Muszą mieć początek i koniec. Takie postępowanie nie wymaga odwagi, tylko świadomości. Warto też pamiętać, że wśród cech charakteru najłatwiej wyrażalnych ciałem jest otwartość. Stąd otwarte postawy, otwarte gesty rąk.

www.tomaszkammel.pl

I te ręce... Stoisz i nie wiesz co z nimi zrobić. No właśnie, co najlepiej zrobić?

Znaleźć miejsce na ciele, na którego wysokości uda się je odpowiednio ułożyć. Wszystko po to, by w neutralnej pozycji nie przyciągały zbędnej uwagi. A gdy odpoczną, dobrze jest znowu wrócić do wyrazistego gestykulowania. Po szczegóły w tej sprawie zapraszam na Kammel Czanel.

Od wielu lat wykonuje Pan pracę prezentera telewizyjnego i gospodarza wielu popularnych programów. Czy istnieje w tym zakresie jakaś jedna anegdota, która szczególnie zapadła Panu w pamięć?

Nina Terentiew powiedziała kiedyś, że konferansjer jest jak biustonosz, niby go nie widać, a trzyma wszystko. Zabawne, ale i niesłychanie mądre spostrzeżenie, w którym istotną rolę odgrywa słowo „niby".

Jaka jest Pana definicja dobrego konferansjera?

Dobry konferansjer musi być jak zaklinacz koni, który ujarzmi najbardziej rozszalałego mustanga, a potem sprawi, żeby jadł mu z ręki. Mustangiem jest publiczność, a jedzeniem z ręki jest jej zaufanie.

Duży event, zniecierpliwiona publiczność, a Pan, jako prowadzący, dostaje informację, że gwiazda wieczoru spóźni się jeszcze godzinę. Co możemy zrobić?

Podstawowa możliwość to zmiana harmonogramu np. przesunięcie kolacji, rozdania nagród, czy innego zaplanowanego występu. Można też to i owo „poprzedłużać". Mam na myśli przerwę, kolację, czy prezentację merytoryczną. Można też zaserwować widzom kilka historii z zawodowego życia konferansjera opowiadających o podobnej sytuacji. Mam baterię takich bomb. I nie raz, nie dwa ich używałem. Publiczność uwielbia obserwować ludzi, którzy radzą sobie w takich sytuacjach.

Zdarza się Panu odczuwać tremę przed występem?

Ja wręcz dbam o moją tremę. Staram się, żeby była i pomagała mi w skupieniu. Z tremą jest jak z dobrym i złym stresem. Ta pierwsza nie szkodzi. Dzięki niej człowiek staje się bardziej czujny i gotowy na przejęcie kontroli nad sytuacją.

Jak sobie Pan z tym radzi?

Mam kilka sposobów. Wśród nich najważniejsze jest przekonanie, że publiczność nigdy nie jest przeciwko tobie.

Coraz więcej osób „z telewizji" decyduje się na stworzenie swojego kanału na YouTube. Co Pana do tego skłoniło?

Chciałem mieć swój mały wkład w rozwój umiejętności autoprezentacyjnych ludzi, którzy nie mają czasu lub możliwości, by chodzić na szkolenia w tym zakresie. Kanał ma też inną zaletę. Dzięki niemu rekruterzy odpowiedzialni za właściwy dobór szkoleń dla pracowników nie muszą inwestować czasu w próbne szkolenia, by sprawdzić, czy moja oferta odpowiada ich potrzebom.

Media społecznościowe to dziś najlepsze narzędzie komunikacji. Jak Pan jako YouTube'r to ocenia?

Bardzo lubię sobie pogadać, na żywo, dlatego nie wiem, czy jest to najlepsze narzędzie. Na pewno bardzo skuteczne. Pozwala w najszybszy możliwy sposób dotrzeć do ogromnej liczby ludzi. Budowanie swoich kanałów postrzegam jak hodowanie roślin. Wymaga czasu, cierpliwości, troski i pomysłu. Za to nagroda jest bardzo satysfakcjonująca. Do utrzymywania kontaktu z widzami, poza godzinami pracy przed kamerą, kompletnie nie potrzebuję publikatorów takich jak radio, czy prasa. Jeśli chcę czymś się podzielić, nie szukam zainteresowanych redaktorów - sam staję się redaktorem i publikuję. Wspaniałe!

Porozmawiajmy o rzeczach przyziemnych. Kolorowe skarpetki i garnitur to moda, ekstrawagancja, czy zwykła sztuczka? Od kilku lat ten „trend" jest widoczny. To inspiracja Doliną Krzemową?

Ludzie uśmiechają się, widząc dorosłego mężczyznę w formalnym stroju i kolorowych skarpetach. Lubię ten rodzaj uśmiechu prawie tak samo, jak wielobarwne paski wokół kostek.

Pokaż mi swoje skarpetki, a powiem ci jaką osobowością jesteś?

Jeśli tak jest, to najwyraźniej wyszedłem ze strefy mroku. Kiedyś przez wiele lat nosiłem tylko czarne.

Z Tomaszem Kammelem rozmawiała Marta Klecha

PORAŻKA TO PRZYSTANEK W DRODZE DO SUKCESU

Co łączy event i igrzyska? W jaki sposób się motywować i skąd czerpać siłę, by osiągać cele? Między innymi o tym w rozmowie z Otylią Jędrzejczak - najbardziej utytułowaną polską pływaczką.

Fot. Tomasz Raczek

Otylia Jędrzejczak

Dziś do działania najbardziej motywuje mnie córka, choć przez wiele lat w sporcie nauczyłam się, że motywację trzeba cały czas pogłębiać, bo trwa krótko – do trzech miesięcy i ponownie potrzebujemy kopniaka. Ja natomiast wyznaczam sobie cel i drogę do niego, to jest dla mnie najlepsza motywacja. Nie obawiam się wyzwań, bo każde czegoś mnie uczy, a potknięcia przekuwam w doświadczenie.

Pływanie było Pani pasją od dzieciństwa? Kiedy nauczyła się Pani pływać?

Pływać zaczęłam bardzo wcześnie, zresztą w tej dyscyplinie sportu, żeby móc osiągać sukcesy, trzeba bardzo dużo i długo pracować. Pływanie musi być pasją, skoro poświęca się mu właściwie wszystkie dni w roku, spędzając w wodzie wiele godzin. Monotonny trening, pływanie od ściany do ściany nie mam wątpliwości, że to trzeba po prostu kochać. Pływałam więc już jako dziecko. Jako nastolatka wyjechałam z domu do Krakowa, żeby uczyć się w Szkole Mistrzostwa Sportowego. Mieszkałam tam w internacie blisko pływalni, dzięki czemu mogłam rano trochę później wstawać. Dość szybko przekonałam się, że uwielbiam pływać i że chcę być zawodową pływaczką. Z pewnością pomogło mi to, że w czasie treningu jest sporo czasu na myślenie, na marzenia. Często płynąc do ściany, wyobrażałam sobie, że na brzegu czeka na mnie ulubiony obiad, który przygotowała mi mama.

Jest Pani mistrzynią olimpijską i dwukrotną srebrną medalistką Igrzysk Olimpijskich, zdobywczynią 25 medali Mistrzostw Świata i Europy. Jaka była Pani pierwsza myśl, dzień po oficjalnym zakończeniu kariery sportowej w 2014 roku?

Szczerze? Nie myślałam o niczym szczególnym. Podjęcie decyzji nie przyszło mi łatwo, bo większość sportowców kończących karierę, a nie będących do tego zmuszonym np. po kontuzji, potrzebuje dobrze przeanalizować tę decyzję. Nie jest to łatwe, gdy większość życia spędza się na zgrupowaniach, treningach i wyjazdach. Codzienne obowiązki schodzą na dalszy plan. Ja, gdy podjęłam decyzję o zakończeniu kariery, miałam już plan na to, co będę robiła dalej. Oczywiście, plan czasem ulega modyfikacji, ale dzięki temu, że miałam cel, kończąc karierę, nie czułam pustki. To był moment, w którym mogłam sobie pojechać na wakacje, nauczyć się jeździć na nartach, wrócić do domu później niż o 23:00, bo miałam możliwość po prostu się wyspać. Jako sportowiec, mając medale olimpijskie, czy te z Mistrzostw Świata, mogłam zakończyć karierę jako sportowiec spełniony. Dziś, już po kilku latach, jestem bardzo zadowolona z tego, jak udało mi się ułożyć życie po karierze.

Chodzi Pani na basen?

Pracuję ze studentami warszawskiej Akademii Wychowania Fizycznego, więc na pływalni jestem codziennie, ale zakładam, że pyta Pani czy lubię popływać. Dziś na pewno częściej, niż zaraz po zakończeniu kariery, bo przez pierwszy rok chyba ani razu nie weszłam do wody. Dzisiaj zdarza mi się popływać, bo czasem czuję, że tego mi potrzeba, ale to już jest pływanie amatorskie. Nie da się tego porównać do treningu pływackiego. Kiedyś pływałam po to, by osiągać sukcesy, a dziś czasem sobie popływam, żeby poczuć się lepiej.

Porównuje Pani event do igrzysk. Co łączy te dwa wydarzenia?

Te wydarzenia, choć na pierwszy rzut oka są różne, to po przeanalizowaniu są bardzo podobne. Zarówno w przygotowaniach do igrzysk, jak i do eventu, potrzebujemy jasno określić nasz cel, na bieżąco analizować drogę, jaką idziemy i ewentualnie wprowadzać korekty. W jednym i drugim przypadku mamy do czynienia z presją rezultatu. Powinniśmy pracować nad zbudowaniem odpowiedniego, zaufanego zespołu, komunikacją wewnętrzną skierowaną na cel, ale także na czysto ludzkie zachowania. Musimy przewidywać wszystkie sytuacje, które mogą mieć wpływ na efekt. Gdybym chciała opisać wszystkie elementy, które łączą te dwa wydarzenia, powstałby osobny, obszerny artykuł.

Mawia Pani, że sport to wspaniała przygoda życia, która uczy konsekwencji i determinacji w dążeniu do celu, a porażka to przystanek w drodze do sukcesu. Jak sobie radzić, gdy jesteśmy na tym „przystanku"?

Najważniejszą pozytywną rzeczą, cechą „przystanku" jest to, że zatrzymujemy się na nim na krótko, nawet gdy przystaniemy na dłużej, to w końcu musimy „odjechać" i właśnie o to chodzi. Przy każdym potknięciu, porażce najważniejsze jest, żeby się nie poddawać, tylko wyciągnąć wnioski, dobrze wszystko przeanalizować i iść dalej. Poszukać pozytywów, bo nawet w najgorszej sytuacji może być „promyk" nadziei. Potem wystarczy dmuchnąć, by się rozpalił. Potrzeba czasu, ale warto walczyć... Miarą sukcesu nie jest ilość zdobytych medali, ale to ile razy umieliśmy podnieść się z porażki. Trzeba uwierzyć w siebie. Dziś nie wygrałeś? Wygrasz jutro! Trenuj mocniej, wstań wcześniej, poćwicz więcej. Porażki powinny motywować do cięższej pracy. Jeśli jest odwrotnie, to znaczy, że czas popracować nad swoim charakterem. Bo przecież do sportu trzeba mieć silny charakter i nieustannie go wzmacniać.

Co Panią najbardziej motywuje?

Dziś do działania najbardziej motywuje mnie córka, choć przez wiele lat w sporcie nauczyłam się, że motywację trzeba cały czas pogłębiać, bo trwa krótko – do trzech miesięcy i ponownie potrzebujemy kopniaka. Ja natomiast wyznaczam sobie cel i drogę do niego, to jest dla mnie najlepsza motywacja. Nie obawiam się wyzwań, bo każde czegoś mnie uczy, a potknięcia przekuwam w doświadczenie. Oczywiście kocham prowadzić wykłady motywacyjne, które dla mnie, także bywają dodatkowym bodźcem, bo jedno z moich mott brzmi: każdy człowiek mnie czegoś uczy. Dużą motywacją są też dla mnie dzieci, a dokładnie radość dzieci, które uczestniczą w naszych eventach. Czasem jestem zmęczona, może wolałabym wyjechać na wakacje, niż przygotowywać kolejny event, ale wiem, że te dzieciaki na to czekają. Czuję odpowiedzialność, jaka na mnie spada z racji osiąganych kiedyś sukcesów sportowych i wiem, że nie mam prawa zamknąć się na świat. Mnie kiedyś ktoś pomagał, żebym mogła być sportowcem i zdobywać najwyższe laury. Dzisiaj ja powinnam się tym zrewanżować. Obserwuję kilku zawodników, którzy uczestniczą regularnie w Otylia Swim Cup. Wspieram ich, dużo rozmawiamy, podpowiadam im pewne rzeczy i cieszę się, gdy widzę, że idą do przodu. To jest dla mnie najlepsza motywacja do pracy.

Z Otylią Jędrzejczak
rozmawiała Marta Klecha

Fot. Skraba Paweł

JEST INACZEJ, TAK PO PROSTU

Millenialsi byli uczeni przez rodziców, że są najważniejsi i mogą osiągnąć wszystko. Dziś rządzą na rynku pracy, a ten musiał się dostosowywać do nowego pokolenia pracowników. Czy różne pokolenia mają szansę znaleźć wspólny język? Jak motywować je do pracy? Jakie znaczenia dla dzisiejszych 20-kilkulatków ma life-work balance? Między innymi o to zapytaliśmy Aleksandrę Sarnę – dr nauk humanistycznych w zakresie psychologii, psychoterapeutkę z wieloletnim stażem klinicznym.

Aleksandra Sarna

Moje pokolenie to ludzie, którzy skręcili za ostro w kierunku work-work balance. Mamy tendencję do zaniżania własnej wartości, trudności z monetyzowaniem posiadanych kompetencji, wiedzy i umiejętności – oczywiście nie wszyscy, natomiast mówię o pewnym uśrednionym obrazie. Obecne pokolenie ma z kolei tendencję do zawyżania własnej wartości i skręca w kierunku life-life balance.

Millenialsi, pokolenie X, Y, Z... można się pogubić. Możemy to uporządkować?

Możemy, tylko tak naprawdę po co? Różnice międzypokoleniowe są naturalne, stare jak świat. Osobiście widzę w tym nazewnictwie jakąś potrzebę uporządkowania i zrozumienia świata. Tymczasem granice są nieostre, a rozpiętość lat nie pozwala na znalezienie jednego, uniwersalnego mianownika. Urodziłam się w 1980 roku i funkcjonuję na kompletnie innym poziomem niż osoba urodzona w 1994 roku, a podobno należymy do jednego pokolenia.

A jak te pokolenia można rozróżnić pod kątem rynku pracy? Pokolenie Y chętnie zmienia pracę, jest wymagające...

Myślę, że to w dużej mierze kwestia zmieniającej się rzeczywistości i przejścia z rynku pracodawcy do rynku pracownika. Moje pokolenie, ludzi urodzonych w 1980 roku debiutowało na bardzo trudnym rynku pracy. Wysokie bezrobocie, poczucie bycia oszukanym – mieliśmy się tylko uczyć, a rynek miał nam stworzyć możliwości rozwoju kariery. Tymczasem okazało się, że nie tylko nikt na nas nie czeka, ale jesteśmy problemem systemowym. W efekcie było trochę tak, jak na współczesnych internetowych memach z nosaczem – człowiek pracował za darmo i jeszcze się cieszył, że robota była. Wolontariaty i bezpłatne staże miały być dla nas przepustką do pracy. Proszę pamiętać, że to ten czas, w którym nie dziwiła konieczność zapłacenia za staż. Dzisiejsze 20-latki podchodzą do tego zupełnie inaczej. Dla nich praca jest po pierwsze związana z wynagrodzeniem, a po drugie z dobrymi warunkami. Dla nas to niewyobrażalne. 20-latki mają wymagania, które nam wydają się absurdalne – chcą dobrze zarabiać i mieć czas na życie. Przestają wiązać pracę z czynnikami, które dla nas ciągle mają znaczenie. To pracodawca ma o nich zabiegać, a nie oni o niego. Moje pokolenie działa dokładnie na odwrót.

To jeszcze pewność siebie czy już niedostosowanie społeczne?

Trudno to wrzucić do jednego wora, zależy od punktu widzenia. Dla mnie być może już objaw niedostosowania albo przynajmniej nieadekwatności oczekiwań – dla 20-latka zapewne jest to zwyczajne poczucie własnej wartości. My trochę patrzymy na młode pokolenie z lekceważeniem starej ciotki na imprezie rodzinnej, która ma poczucie, że wie więcej i lepiej. I pewnie tak jest, ale dotyczy to zasad poruszania się w świecie jej pokolenia. Tymczasem my się możemy sporo nauczyć od naszych młodszych kolegów, a oni od nas.

Czy te różne pokolenia mają w ogóle szansę znaleźć wspólny język z przełożonymi i współpracownikami urodzonymi przed rokiem 1980? Pokolenie social media, kontra pokolenie, które o smartfonie nawet nie śniło...

Nie przesadzajmy. W końcu ludzie urodzeni przed 1980 rokiem sprawnie poruszają się w świecie social media, korzystamy ze smartfonów i nie uciekamy z krzykiem na widok komputera. Te przedmioty są dla nas oczywiste, chociaż nie było ich, kiedy byliśmy dziećmi. Ludzie, którzy chcą znaleźć wspólny język, szukają sposobności, natomiast ci, którzy nie chcą – szukają przeszkód.

Millenialsi byli uczeni przez rodziców, że to oni są najważniejsi, mogą osiągnąć wszystko... Dziś rządzą na rynku pracy. Jak 40-letni manager powinien mówić do 20-letniego pracownika, by ten nie tylko słuchał, ale i słyszał?

Nas tego uczyli nie tylko rodzice, ale również obserwacje dzikiego kapitalizmu lat 90. Patrzyliśmy na otaczający nas świat błyskawicznych karier i awansów w stylu amerykańskim. Wystarczyło jakiekolwiek wyższe wykształcenie i znajomość języka angielskiego i rynek pracy leżał u stóp. Zanim zdążyliśmy się wykształcić, musieliśmy zaliczyć twarde lądowanie – może i byliśmy wyjątkowi, ale rynek pracy nie dostarczał na to dowodów. Pracowaliśmy pod pręgierzem kija – lęku przed utratą pracy, tego, że na nasze miejsce jest kolejka chętnych. Na obecnych pracowników to nie działa. Po pierwsze nie ma kolejki chętnych – to pracodawcy muszą zabiegać o utrzymanie pracownika i pracownicy doskonale o tym wiedzą. Dlatego łatwo rezygnują z pracy, porzucają ją, albo nawet nie przychodzą na kolejne etapy rekrutacji. Do obecnego pracownika przemawia język korzyści – przede wszystkim płacowych.

A jak motywować? Obecnie można zauważyć, że młode pokolenie ma zupełnie odmienny etos pracy. Na co powinien zwrócić uwagę pracodawca?

Przede wszystkim na to, że praca to tylko praca. To aż praca, ale nadal praca. Nic ponadto. Nie jestem fanka uniwersalnych systemów motywacyjnych, tylko indywidualnego planowania rozwoju pracownika i jasnych zasad. W moim pokoleniu to pracodawca wiedział, czego mamy oczekiwać. W obecnym – młody człowiek to doskonale wie. Wysłuchajmy więc jego oczekiwań, urealnijmy je i zaplanujmy konkretne działania. Dla jednego ważna będzie możliwość podnoszenia kwalifikacji, ktoś inny chce mieć po prostu niezbyt obciążającą pracę i tzw. święty spokój. To nie znaczy, że nie będzie wartościowym pracownikiem.

Pracownik zmotywowany. A jak motywować pracodawcę? Jak młode, wymagające pokolenie powinno do tego podchodzić? Przecież chodzi o to, aby chęć do współpracy była obustronna.

To już się dzieje – po początkowym szoku, że pracownik w ogóle ma prawo wymagać, rynek pracy zaczął się dostosowywać – oferować elastyczne formy zatrudnienia, działanie na projektach. Zaczął też dbać o warunki pracy – nasze marzenia o swoim boksie w open-office obecnie są raczej symbolem niesprzyjających warunków. Zaczynamy dostrzegać znaczenie life-work balance, podczas gdy w czasach mojego debiutu na rynku pracy to było raczej work-work balance. To straszny truizm, ale czasy się zmieniają i niekoniecznie na gorsze. Jest inaczej, tak po prostu. A to, że usiądziemy na kanapie i westchniemy „ach, ta dzisiejsza młodzież" nie zatrzyma zmian.

Jak Pani zdaniem za kilkanaście lat będzie trzeba rozmawiać z pokoleniem dzisiejszych nastolatków? Jakimi pracownikami będą? Co będzie dla nich ważne? Na jakie zmiany my – managerowie powinniśmy się przygotować już dziś?

Dynamiczne zmiany bardzo nie lubią długoterminowych prognoz, nawet jeśli owa długoterminowość to kilkanaście lat. Takie prognozy po prostu zwykle okazują się nietrafne – zasadzają się bowiem na ocenie zjawisk z obecnej perspektywy, której daleko do stabilności. Trudno mi mówić o przewidywaniach, przyjmijmy zatem, że mówię o nadziejach wynikających z trendów. Moje pokolenie to ludzie, którzy skręcili za ostro w kierunku work-work balance. Mamy tendencję do zaniżania własnej wartości, trudności z monetyzowaniem posiadanych kompetencji, wiedzy i umiejętności – oczywiście nie wszyscy, natomiast mówię o pewnym uśrednionym obrazie. Obecne pokolenie ma z kolei tendencję do zawyżania własnej wartości i skręca w kierunku life-life balance. Trudno oprzeć się wrażeniu, że młodzi doskonale wiedzą, czego chcą, ale chcą tego za szybko, nie potrafią pomyśleć o sukcesie zawodowym i finansowym jak o procesie, drodze, którą trzeba pokonać, tylko chcą ich natychmiast. Zderzenie tych oczekiwań z realiami rynku pracy bywa bolesne, skutkuje szybkim zniechęceniem, frustracją i bodźcem do zmiany pracy. Proszę zauważyć, że przedstawiciele wcześniejszych pokoleń niechętnie zmieniają pracę, nastawiają się na umowy długoterminowe i stabilność zatrudnienia. Pokolenie moich rodziców w zasadzie w ogóle nie zmieniało pracy, obecnie młodzi ludzie nie mają z tym żadnego problemu – można odnieść wrażenie, że zmieniają ją nawet za szybko, zanim zdążą się jej nauczyć.

Można zatem mieć nadzieję, że odnajdziemy w tym jakąś równowagę i za kilkanaście lat dominującym sposobom funkcjonowania pokolenia będzie upragnione work-life balance. Czego życzę zarówno pracodawcom, jak i pracobiorcom.

Z Aleksandrą Sarną
rozmawiała Marta Klecha

ŁĄCZENIE MAREK – PROSTE I ZUPEŁNIE NIEWYKORZYSTYWANE NARZĘDZIE EVENT MARKETINGU

Coraz częściej reklama (także w formie eventów) przestaje na nas działać. Nawet dobre, wartościowe i skrupulatnie dobrane pod grupę docelową działania umykają nam, potencjalnym odbiorcom. Spotkania dla kluczowych klientów i partnerów biznesowych, wyjazdy integracyjne są często przygotowywane jako osobne zamknięte projekty. Zazwyczaj bez głębszej analizy możliwej synergii wynikającej z łączenia marek, która obniży koszty, zwiększy atrakcyjność i przyniesie korzyści wszystkim stronom wydarzenia.

Anna Kucharek

Łączenie marek to szukanie innych, potencjalnie zainteresowanych konkretną grupą docelową podmiotów. Synergia wynikająca z łączenia marek wypływa na obniżenie kosztów, zwiększa atrakcyjność i przynosi korzyści wszystkim stronom wydarzenia.

Łączenie marek to szukanie innych, potencjalnie zainteresowanych konkretną grupą docelową podmiotów. Jeśli organizuję spotkanie klientów VIP w pięciogwiazdkowym hotelu, zwracam uwagę na szczegóły np. transport klientów, na miejsce, ekskluzywnymi limuzynami partnera. Dla niego to możliwość pokazania realnie produktu potencjalnemu odbiorcy. Jeśli podczas pikniku firmowego przygotowuję atrakcje dla rodzin, warto znaleźć partnera, który doceni setki obecnych tam dzieci i uzna, że warto zaproponować im dodatkowe atrakcje od siebie.

Wydaje się proste i oczywiste, a jednak niezwykle rzadkie. Dlaczego? Ponieważ takie działania wymagają dodatkowej, ponadstandardowej pracy. Demonizowanej, ponieważ opartej o kilka telefonów i maili więcej, a czasami rozmów z osobami niechętnymi do współpracy.

Jak łączyć marki wykorzystując efekt synergii?

Przede wszystkim, dobrze się do tego przygotować .

Określić skalę przedsięwzięcia. O innych partnerach będziemy myśleli przy spotkaniu dla kilku tysięcy pracowników, a o innych, przy kameralnej strefie VIP. Sportowa integracja działa na wyobraźnię inaczej niż kongres naukowy. Producent napojów gazowanych raczej nie będzie zainteresowany udziałem, w niewielkiej lokalnej konferencji, ale już miejscowa hurtownia materiałów biurowych może uznać to za atrakcyjne.

Nazwać potencjalnych partnerów. Należy ustalić jaką grupą docelową będzie zainteresowany organizator eventu. Dla salonów BMW będą atrakcyjne inne grupy niż dla sprzedawców Jeepa Wranglera. W innych przestrzeniach chętnie pojawi się artysta rękodzieła, a w innych prace uznanej lokalnej malarki. Planując koncepcję, warto ocenić potencjał zakupowy, zainteresowania partnera i nie zapomnieć przy tym o wartościach dodanych dla uczestników.

Zestawić ze sobą marki. Zastanówmy się, czy marka klienta i partnerów pasują do siebie. Unikajmy oczywistych błędów, jak zaproszenie producenta wegańskich mebli na doroczną konferencję producenta mięsa i wędlin.

Znaleźć ciekawą formułę. Nie powinna być ona oparta na bezpośredniej próbie sprzedaży, ale na korzyściach dla uczestników spotkania i wzmocnienia wizerunku partnera. Emocje związane z wydarzeniem będą, bez marketingowej otoczki, rzutowały na pozytywne postrzeganie produktu partnera. Może degustacja lokalnych lodów rzemieślniczych, podczas upalnego dnia sprawi, że pracownicy ciepło pomyślą o firmie, a przedsiębiorca zyska kolejnych zadowolonych klientów?

Co zyskuje klient?
Poza korzyścią oczywistą, czyli dodatkową wartością dla uczestników spotkania (produkt / aktywność / wrażenia), klient zyskuje świadomość ponadstandardowej jakości obsługi i zaangażowania. Bez włączania w eventy dodatkowych marek ich obsługa będzie w przyszłości poniżej oczekiwanych standardów. Dodatkowo ten zabieg wesprze działania marketingowe i wygeneruje zwielokrotnione korzyści w przyszłości, przy kolejnych (obustronnych) działaniach na linii klient-partner.

Co zyskuje partner?
Oprócz pomysłu efektywnego promowania marki niejako „przy okazji" otrzymuje możliwość nawiązania relacji z naszym klientem, co może wpłynąć na zwielokrotnione korzyści w przyszłości.

Co zyskuje agencja?
Przede wszystkim dodatkowe punkty na starcie. Nasze zaangażowanie, podczas pozyskania partnera, dobrze rokują dla dalszego rozwoju projektu. Nie wspomnę już o możliwości rozmowy z nowym, potencjalnym i zadowolonym klientem w postaci partnera. I wisienka na torcie: możliwość produkowania wielowarstwowych wydarzeń łączących interesy wielu stron i poczucie wzajemnego zwycięstwa Win-Win.

Anna Kucharek
Prezes Zarządu Creality Sp. z o.o.

event katalog
usługi & obiekty eventowe

9. edycja

ZAPRASZAMY!

POWER
www.agencjapower.pl

THE POWER OF EMOTIONS

Agencja Power przekonuje najlepszych klientów jak Shell, Play, PGE, Polkomtel czy Ferrari Polska, że dobry event, czy wyjazd typu incentive jest prawdziwą marketingową rakietą. Organizuje największe w kraju konferencje, gale, wydarzenia sportowe i wyjazdy motywacyjne. Power koncentruje się wokół innowacji – w organizacji wydarzeń i wyjazdów chętnie sięga po najnowsze rozwiązania i oryginalne pomysły.

Agencja była wielokrotnie nagradzana certyfikatami Solidna Firma, Firma Roku i Polish Product. Zdobyła nagrodę PROCON AWARDS, Tygrysy Biznesu, Gepard Biznesu, MP Power Awards oraz medal Meeting Planner. Power jest członkiem-założycielem SBE, SOIT, SKKP oraz międzynarodowego stowarzyszenia site. Agencja POWER posiad wpis do rejestru organizatorów turystyki o numerze 1279.

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

www.agencjapower.pl

amerevent

Z AMEREVENT ZAWSZE UDANY

Jesteśmy grupą zgranych, pomysłowych młodych ludzi i naprawdę wiemy, czym jest dobra zabawa. Nasza kreatywność sięga daleko poza to, co powszechnie kojarzy się z imprezami firmowymi, eventami i galami. Chcemy, żeby nasi Klienci mogli odprężyć się, zrelaksować i czerpać z naszych realizacji. A jest z czego wybierać: od jubileuszów i bankietów, poprzez koncerty i konferencje, aż po wydarzenia firmowe i brand events. Tam, gdzie innym piętrzą się problemy, nam otwierają się coraz to nowe możliwości – od 2003 roku nie ma dla nas wydarzenia, którego nie da się zorganizować.

W naszym zespole doświadczenie łączy się z pasją, dużą dozą energii i zaufaniem, którym obdarzają nas Klienci – bo zawsze stoimy na straży Waszej dobrej zabawy.

AMER EVENT
ul. Szymborska 53, 88-100 Inowrocław
tel.: 783 998 546
michal@amer-event.pl

www.amer-event.pl | www.party-amerevent.pl

CZARNY RYCERZ™ - EVENTS TEAM !

CZARNY RYCERZ™ to marka, pod którą od 20 lat produkujemy i realizujemy autorskie eventy tematyczne. Jako **EVENTS TEAM** jesteśmy bezpośrednim wykonawcą oferowanych projektów na każdą okazję. W swojej ofercie mamy 44 gotowe oferty, które dowolnie modyfikujemy. Nie boimy się wyzwań i szyjemy nowe eventy pod Klienta. Polecamy projekty in- i outdoorowe, firmowe i pikniki rodzinne oraz dla dzieci. Realizujemy eventy w CH. Przez sport i zabawę edukujemy w eventach rycerskich, staropolskich, ekologicznych, morskich, pirackich, militarnych, kowbojskich, bajkowych, sportowych, mikołajkowych itd. **Polecamy również stanowiska warsztatowe, rzemiosła dawnego oraz rzeczywistości wirtualnej (MATRIX-VR).** Obsługujemy całą Polskę.

ZAPRASZAMY AGENCJE DO WSPÓŁPRACY !
CZARNY RYCERZ™ - podwykonawca gotowy do działania !

CZARNY RYCERZ™ - EVENTS TEAM
ul. Wojska Polskiego 44, 42-440 Podzamcze – Ogrodzieniec
tel.: 601 466 404, 603 176 449
imprezy@czarnyrycerz.pl, biuro@czarnyrycerz.pl

www.facebook.com/Czarny.Rycerz.Events.Team/

SIŁA POZYTYWNYCH WYDARZEŃ

Business happiness
Organizacja konferencji, kongresów, sympozjów, szkoleń, spotkań biznesowych, edukacyjno-networkingowych, koncertów, bankietów, zjazdów integracyjnych, bali tematycznych, eventów promocyjnych, stoisk targowych.

Open arms
Organizacja eventów CSR, dni otwartych, festynów, pikników, akcji charytatywnych.

Private joy
Organizacja spotkań dla rodzin, przyjaciół i znajomych: kuligów, spływów kajakowych, warsztatów kulinarnych, spacerów z przewodnikami, imprez urodzinowych, wieczorów panieńskich/kawalerskich, rocznic, devorce party oraz innych nietuzinkowych sposobów spędzania wspólnego czasu.

Good Energy Events
ul. S. Sempołowskiej 3A/1, 80-744 Gdańsk
tel.: 609 460 470
biuro@goodenergy-events.pl

www.goodenergy-events.pl

DRAGON event

ORGANIZACJA EVENTÓW
20 LAT DZIAŁALNOŚCI
DUŻE ZAPLECZE SPRZĘTOWE
DOŚWIADCZONY ZESPÓŁ

SZCZECIN, ZACHODNIOPOMORSKIE, CAŁA POLSKA

#SELFIECOFFEE
NALEŚNIKI 3D
PARTNER KOMPANII PIWOWARSKIEJ
WYNAJEM SPRZĘTU I MEBLI

5TH ELEMENT

KONTAKT:

EVENTY: kontakt@dragonevent.pl
tel. +48 506 045 553

SPRZĘT: WYNAJEM info@5the.pl
tel. +48 530 122 722

www.dragonevent.pl
www.5the.pl

SAILING EVENT

ZAPRASZAMY DO ŚWIATA JACHTINGU!

Sailing Event to agencja żeglarska specjalizująca się w kompleksowej organizacji eventów integracyjnych na wodą. Naszym produktem wiodącym są Konferencje Pod Żaglami. Czy chcesz ugościć specjalnych klientów, nagrodzić pracowników, czy zintegrować ludzi kluczowych dla sukcesu Twojej firmy? Chcesz wyzwań i emocji w rywalizacji na wodzie czy preferujesz dzień relaksu i luźną atmosferę rejsu? Naszym zadaniem jest dobranie takich aktywności żeglarskich, które pozwolą osiągnąć Twoje biznesowe założenia.

Regaty | Rejs | Gra wodna| Piknik nad jeziorem | Yacht club party

Sailing Event działa od 2008 roku. Jesteśmy organizatorem cyklicznych branżowych regat Mistrzostw Polski Towarzystw Ubezpieczeniowych, Mistrzostw Polski branży IT, Radców Prawnych oraz Adwokackich Mistrzostw Polski. Zaufali nam m.in. PZU, LINK4, AXA, HYUNDAI, MICROSOFT, IBM, ALIPLAST oraz wiele wiodących agencji eventowych.

Sailing Event
ul. Westerplatte 4/19, 14-200 Iława
tel.: 882 069 309
kontakt@sailingevent.pl

www.sailingevent.pl

SKI EVENT

WYJAZDY NARCIARSKIE DO SŁONECZNEJ ITALII

Ski Event zaprasza na narciarskie eventy dla firm, tworzone przez grupę profesjonalistów z branży Incentive. Kochamy narciarstwo i wierzymy, że nigdzie nie jest ono tak przyjemne, jak we Włoszech! Z powodzeniem organizujemy również wyjazdy do wszystkich europejskich kurortów narciarskich.

Legendarna kuchnia | Słońce | Doskonałe warunki

Dlaczego Ski Event?

- Kompleksowo zorganizujemy wyjazd dla Twojej firmy;
- Zatrudniamy tylko instruktorów SITN PZN,
- Zapewniamy wysoki poziom szkolenia narciarskiego w świetnej atmosferze

Ski Event
ul. Westerplatte 4/19, 14-200 Iława
tel.: 882 069 309
kontakt@skievent.pl

www.skievent.pl

MKTGROUP
EVENT & MARKETING

REALIZUJEMY ŚWIADOMIE

ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI - Począwszy od pierwszego spotkania, do samego końca, zgodnie z założonymi celami przy jednoczesnym neutralizowaniu zagrożeń i ryzyk.

ZABUDOWA SCENOGRAFICZNA - Podpowiadamy, jak wykreować atrakcyjny wizualnie świat idei, marki i produktu.

INFLUENCERZY - Na podstawie założonych celów, dobieramy odpowiednich twórców YT, blogerów, recenzentów, tak aby zagwarantować, największy możliwy zasięg.

CONTENT - Dostarczamy materiały graficzne, wideo oraz przekaz online na najwyższym poziomie, dzięki wyspecjalizowanej ekipie i profesjonalnym narzędziom.

TRANSMISJE - Posiadamy profesjonalny sprzęt oraz doświadczenie gwarantujące jakość materiału oraz atrakcyjną formę przekazu. Zapewniamy także połączenia satelitarne w miejscach nieprzystosowanych do zrealizowania transmisji

MKT Group
tel.: 502 496 009, 602 839 983
info@mktgroup.pl

www.mktgroup.pl

Soluma Event

SOLUMA EVENT PASSION LED US HERE

Soluma Event, to czołówka polskich organizatorów imprez wszelkiego typu – od tych dla grupki znajomych, poprzez spotkania dla dzieci, aż po wielkie targi branżowe. Stajemy się dla naszych Partnerów gwarancją wypromowania ich produktów i zmotywowania zespołu pracowników do działania. Jesteśmy doświadczoną agencją, która w portfolio swoich działań posiada kompleksową obsługę i organizację wydarzeń na potrzeby przedsiębiorstw, instytucji samorządowych, osób prywatnych, a nawet miast i regionów.

Nasz kreatywny zespół pozwala nam podejmować najbardziej zaawansowane projekty w całej Polsce. Dbamy zarówno o kompleksową rozrywkę, jak i zabezpieczenie imprezy od strony formalnej. Nie gwarantujemy niczego poza świetną zabawą i profesjonalizmem – pochwały ze strony gości dostajesz zawsze w cenie.

Soluma Prestige & Event
ul. Cybernetyki 19B, 02-677 Warszawa
tel.: 530 936 003
biuro@event.soluma.pl

www.event.soluma.pl

POWER EVENTS

POWEREVENTS - #DOŚWIADCZENIE #JAKOŚĆ #DETAL

PowerEvents to tylko i aż agencja eventowa. Naszymi trzema podstawowymi wartościami są Doświadczenie, Jakość, Detal. Na przestrzeni kilkunastu lat naszej działalności zrealizowaliśmy blisko 800 wydarzeń. Idealnym modelem pracy z Klientem jest obustronna współpraca. Słuchamy potrzeb a następnie dobieramy odpowiednie narzędzia do osiągniecia tego efektu. Każdy projekt traktujemy indywidualnie i z takim samym zaangażowaniem, bez względu, czy jest to wydarzenie dla 50 czy 5 000 osób. Dzięki temu osiągamy wyjątkowe wyniki w ilości nowych Klientów z jakimi nawiązujemy współpracę w każdym roku. Naszymi nadrzędnymi celami są gwarancja bezpieczeństwa i spokoju, które chcemy zapewnić każdej firmie i osobie powierzającej nam swój event. Udaje nam się to osiągnąć dzięki współpracy tylko ze sprawdzonymi podwykonawcami, specjalizującymi się w swojej dziedzinie.

PowerEvents
ul. Dróżnicza 10a, 52-129 Wrocław
tel.: 604 141 171
biuro@powerevents.pl

www.powerevents.pl

TAKABANDA. studio

DLA TYCH, KTÓRZY OCZEKUJĄ WIĘCEJ.

TAKA BANDA to zespół ludzi, którzy swoje wieloletnie doświadczenie zawodowe zbierali w rożnych firmach i krajach. Organizowaliśmy każdy rodzaj eventu: od spotkań executive dla najwyższej kadry menedżerskiej, przez imprezy firmowe dla tysięcy osób do kameralnych eventów. Mamy doświadczenie w organizacji konferencji na każdym szczeblu, w tym opartych o protokół dyplomatyczny. Tworzymy kompleksowe projekty oparte o potrzeby klienta dbając o każdy szczegół. Stajemy się partnerami w procesie urzeczywistniania marzeń, wizji i pomysłów naszych klientów.

KONGRESY – na każdym szczeblu | **GALE** – event przez duże E
ROADSHOW – z pomysłem i rozmachem | **TARGI** – w kraju i zagranicą
INTEGRACJE – nowy wymiar rozrywki | **PIKNIKI** – zabawa i edukacja
KONFERENCJE – profesjonalizm w każdym calu

Taka Banda Studio
ul. Mazowiecka 11 lokal 49, 00-052 Warszawa
tel.: 608 405 136
biuro@takabanda.pl

www.takabanda.pl

INNOWACYJNE IMPREZY INTEGRACYJNE

3i

sniper

3i

INNOWACYJNE IMPREZY INTEGRACYJNE

Bezpośredni wykonawca.
Agencja eventowa.
Wszystko w jednym miejscu.

www.sniper.pl
info@sniper.pl
885 733 766

NU horizons | Meetings Incentives Conferences Events

ODKRYWAJ Z NAMI NOWE HORYZONTY!

Dzięki pasji i doświadczeniu działamy z sukcesem w branży MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Events) już od 2006 roku. W tym czasie osiągnęliśmy wspaniały wynik ponad 2500 realizacji. Ponad 25000 uczestników odwiedziło z nami 120 krajów podczas wyjazdów motywacyjnych, kongresów, konferencji oraz eventów. Jesteśmy dumni, że nasze projekty pomagają firmom realizować ich biznesowe cele w zakresie motywacji i sprzedaży oraz budować silniejszą pozycję rynkową. Jakość naszych usług potwierdza branżowa nagroda MP Power i przynależność do branżowych stowarzyszeń SOIT i SITE. Sprawdź jak nasze doświadczenie pomoże rozpędzić Twój biznes!

Nasze usługi: wyjazdy motywacyjne i przygodowe, konferencje, gale, spotkania, eventy, teambuildingi, gry miejskie, wsparcie sprzedaży, nowe technologie, business travel, CSR & more.

NU Horizons Sp. z o.o.
ul. Górskiego 6/81-82, 00-033 Warszawa
tel.: 22 370 24 45
grazyna.lukaszyk@nuhorizons.pl

www.nuhorizons.pl

AS·PARTY

AS-PARTY NOWY SMAK IMPREZY

Jaki jest najlepszy sposób na kaca?

Firma AS-PARTY przedstawia nową atrakcję na rynku polskim. Vapshot to tajemnicza maszyna, która rozkręca imprezkę i sprawia, że na drugi dzień nie czujemy negatywnych skutków ubocznych spożycia alkoholu.

Śpieszymy z wyjaśnieniem i prezentujemy nowy sposób na spożywanie ulubionych przez Was drinków w postaci pary. Alkohol jest podawany w specjalnych pojemnikach pod ciśnieniem i aby poczuć jego smak wystarczy przekręcić nakrętkę w górę i część cieczy natychmiast będzie parowała nam przed oczami. Parę wdychamy przez słomkę i dzięki temu alkohol jest wchłaniany przez płuca.

Vapshot przeznaczony jest na różnego rodzaju imprezy, eventy itp.

Zapraszamy do smakowania...

AS-PARTY
ul. Świętojańska 24, 98-290 Warta
tel.: 508 092 523
kontakt@as-party.pl

www.as-party.pl

ANNA
FILIPOWSKA

FINALIŚCI 5 EDYCJI MAM TALENT

REALIZACJE
NA CAŁYM ŚWIECIE

NOWOCZESNE POKAZY AKROBATYCZNE

WWW.ANNAFILIPOWSKA.COM

791 160 287

FILIPOWSKA.ANNA@GMAIL.COM

LATA DOŚWIADCZENIA NA RYNKU EVENTOWYM

ACROART

ACROART POKAZY ARTYSTYCZNE

Pragniesz uświetnić spotkanie wyjątkowym występem, który na długo pozostanie w pamięci uczestników?

Zaproś swych gości do magicznego świata akrobatyki, tańca i sztuki teatralnej, w którym odnajdą bogactwo niecodziennych emocji i zmysłowych wrażeń. Do poetyckiego świata artystycznych pokazów Acroart, którymi od 7 lat zachwyca się publiczność na całym świecie. Występowali w wielu renomowanych spektaklach m.in. w USA, Ameryce Południowej, Emiratach Arabskich, Europie, Azji, a nawet Antarktyce. W Polsce zyskali popularność jako finaliści VII edycji programu „MAM TALENT".

Oferują 9 różnych pokazów: Striptiz, Duet Akrobatyczny, Sherlock Holmes, Wysokie Obcasy, Moulin Rouge, Agent 007, Kobieta Kot, Szarfa, Pasy.

Acroart
ul. Amelii 2F/1, 65-147 Zielona Góra
tel.: 788 064 801, 731 810 309
kontakt.acroart@gmail.com

www.acroart.pl

Tap Bros

USŁYSZ TANIEC – POCZUJ RYTM

Maciej Glaza i Michał Wierzbowski - Półfinaliści programu „Mam Talent". Wielokrotnie nagradzani i uznani tancerze. Występowali na scenach europy i świata, m. in. BROADWAY, BARCELONA, PRAGA.

Z powodzeniem występując na Mistrzostwach Europy i Świata. Razem postanowili wynieść stepowanie na kolejny poziom."

Tap Bros oferują niezapomniane show, szyte na miarę jak ich buty. Do Państwa potrzeb dostosują cały występ, zarówno klimat, muzykę, jak i ilość artystów.

- Występy w klimatach od Gatsby'ego przez Funk po muzykę popularną.
- Występ solo, duet lub trio.
- Pokazy autorskich choreografii; klasycznych układów lub stworzonych specjalnie dla Państwa.
- Animacja publiczności.

Tap Bros
tel.: 517 983 556
tapbros.dance@gmail.com

www.facebook.com/tapbros.dance

PERFORMERSI

NIEMOŻLIWE NIE ISTNIEJE!

Skupiamy grupę profesjonalnych artystów akrobatów pełnych entuzjazmu i kreatywnego podejścia do wykonywanej pracy. Realizujemy m.in. takie projekty jak akrobacje w kuli sferycznej, taniec ze wstążką, taniec w kole czy taniec z sześcianem, które dają niesamowity pokaz możliwości ludzkiego ciała.

Każdy występ dostosowujemy do indywidualnych potrzeb naszych klientów. Występowi artysty zawsze towarzyszą bardzo starannie dobrana zmysłowa muzyka oraz oprawa świetlna, które razem tworzą niepowtarzalne zapierające dech wrażanie. Nasi akrobaci czarują zarówno na ziemi, jak i w powietrzu, tworząc magię, od której nie sposób oderwać wzroku.

Performersi
tel.: 691 112 600
biuro@pokazyakrobatyczne.pl

www.pokazyakrobatyczne.pl

The King's Friends
www.elvisKing.com

COVEROWY ODJAZD I ELVIS NA ŻYWO

The King's Friends – wielokrotnie nagradzany, świetny zespół coverowy na każdą okazję. Troje wokalistów i 4 muzyków, 6 osób śpiewających. Covery z każdej dekady i dla każdego od nowoczesnych brzmień do szalonego rock'n'rolla i wzruszających ballad.

Jedyny zespół coverowy, który ma w swojej ofercie Elvis Show na światowym poziomie, zrealizowany z dbałością o najmniejsze detale, doceniony na poziomie międzynarodowym – finalista mistrzostw Europy i osobista rekomendacja Charlsa Stone'a – Tour Managera Elvisa Presley'a.

Jeden zespół zapewni cały wieczór wspaniałej zabawy z muzyką na żywo, w tym występ gwiazdy (Elvis) oraz zabawa przy największych przebojach z różnych stron świata.
Ogrom rekomendacji i pozytywnych opnii.
Zamów już dziś!

Piotr Skowroński
tel.: 504 000 440
tkf@elvisKing.com

www.elvisking.com

RR

ROMAN REED – BLUES & ROCK NA EVENT

Przedstawiamy Państwu ofertę zespołu Roman Reed & Friends, blues and rock for events. Doskonała muzyka na festyn, zabawę firmową, event, zlot czy plener. Roman Reed, showman, finalista telewizyjnego show „ All Together Now", muzyk grający miedzy z takimi gwiazdami jak: Andrzej Krzywy (De Mono), Joanna Liszowska, Robert Rozmus, Olga Bończyk, Czy Ryszard Rybkowski, Juror w programie „Szansa na sukces" oraz „Od przedszkola do Opola".

Muzyka zespołu Romana Reed'a w wykonaniu zawodowych instrumentalistów to porywające aranżację najlepszych przebojów blues/rockowych lat 70/80/90: wspólne śpiewanie, doskonałe taneczne aranżacje, wyśmienity kontakt z publicznością, kilka godzin fantastycznej zabawy dla Waszych gości, wysoka kultura na scenie, porywające show!

Skontaktuj się z nami, chętnie odpowiemy na każde pytanie.

Roman Reed – Jarząbek
ul. B Prusa 18, 64-130 Rydzyna
tel.: 607 064 691
romanreedpl@gmail.com

www.romanreed.pl

Malowanie piaskiem

PIASKIEM OPOWIEMY TWOJĄ HISTORIĘ

Malowanie piaskiem porusza i pozostawia niezapomniane wrażenia. Personalizujemy scenariusze, dobieramy muzykę. Pobudzamy wyobraźnię, wprowadzamy w wyjątkowy nastrój. Tworzymy magię specjalnie dla Ciebie i Twoich klientów! Wzbudzamy niepowtarzalne emocje.

Zaufało Nam ponad 650 klientów ! Czas na Ciebie!

Inne nasze pokazy:
www.malowanieswiatlem.eu, www.obrazniespodzianka.pl

Malowanie Piaskiem
tel.: 691 112 600
biuro@malowaniepiaskiem.com

www.malowaniepiaskiem.com

SEGWAY point

ODŚWIEŻ SWOJĄ IMPREZĘ!

Niezależnie od tego, czy szukasz pomysłowej alternatywy na akcję reklamową w mieście, wyjątkowej atrakcji eventowej lub sposobu na usprawnienie poruszania się po dużym terenie dla obsługi wydarzeń w plenerze - Segway zapewni Ci to wszystko! To innowacyjne urządzenie świetnie odnajduje się na każdym tle. Dzięki precyzyjnemu systemowi sterowania urządzeniem można poruszać się także w budynkach jak galerie handlowe lub sale konferencyjne!

Wydarzenia plenerowe obsługiwane są przez doświadczonych instruktorów, którzy organizują różne atrakcje dla gości na przygotowanym torze slalomów i przeszkód. Koło Segwaya nikt nie przechodzi obojętnie - wykorzystaj to, aby wyróżnić swoją akcję od innych!

Segway Point
Kraków: ul. Sienna 17, 31-041 Kraków
Warszawa: ul. Krakowskie Przedmieście 66/9, 00-322 Warszawa
Gdańsk: ul. Długa 70/71, 80-831 Gdańsk
tel.: 600 310 320, office@segwaypoint.pl

www.segwaypoint.pl

SHOW DANCE
BURLESQUE

Show taneczne z wokalem na żywo

Fuzja muzyki i tańca na eventach dopasowanych do okoliczności, przyjmowana z entuzjazmem przez gości klubowych i hotelowych na całym świecie.

SHOWBURLESQUEDANCE

/showburlesque.poland

showburlesque.pl

kontakt

Dyrektor i choreograf - Kinga Malewska

tel. 791 240 683 | oferta@showburlesque.pl

star center

STAR CENTER AGENCJA MARKETINGOWO EVENTOWA

Star Center to pełni pasji eksperci w organizacji eventów, koncertów, pokazów mody, imprez dla dzieci, eventów z wirtualną rzeczywistością, imprez firmowych, otwarć obiektów, konkursów, wystaw. Od 2012r. zrealizowaliśmy ponad tysiąc działań marketingowych. Skorzystaj z naszego doświadczenia, daj się zaskoczyć, a następnie pochwal się światu profesjonalnie zrealizowanym wydarzeniem.

Dla kompleksowej obsługi marketingowej realizujemy również badania marketingowe, gadżety reklamowe, aplikacje mobilne i działania online marketingu oraz zapewniamy profesjonalną obsługę foto/video jak i transmisje na żywo.

Agencję tworzą ludzie z pasją i doświadczeniem, dzięki czemu możemy nieustannie zaskakiwać nowościami, które są tak ważne w tej branży.

Star Center Iwona Górna
ul. Zemborzycka 77, 20-445 Lublin
tel.: 664 083 183
iwona@starcenter.pl

www.starcenter.pl

SYNDYKAT ROZRYWKI

standuperzy.pl

kabareciarze.pl

konferansjerzy.prowadzenie.pl

zjawiskowi.pl

cyrkowcy.pl

rozbieralni.pl

improwizatorzy.pl

opernajkerzy.pl

lokalniartysci.pl

KupKlub.pl

WynajmijKlub.pl

www.SyndykatRozrywki.pl

Firma jest uczestnikiem programów: Rzetelna Firma, Firma Wiarygodna Finansowo
oraz członkiem Północnej Izby Gospodarczej

A TY OD ILU LAT O TYM MARZYSZ?

Jesteśmy doświadczonym, zgranym zespołem. Mamy pasję i chcemy ją realizować. Baloniarstwo należy do sportów ekstremalnych – dla bezpieczeństwa lotów balonem niezbędne jest zatem solidna wiedza i wieloletnie doświadczenie pilotów. My zatrudniamy najlepszych.

Do naszej ekipy przynależą min:

Jacek Barski, pilot z ponad 25-letnim doświadczeniem w przestworzach – licencjonowany instruktor i egzaminator balonowy.

Dzięki doświadczeniu zdobytemu podczas pracy z najbardziej wymagającymi Klientami, jesteśmy w stanie spełnić najwyższe oczekiwania. Co nas odróżnia od konkurencji? Jesteśmy niekwestionowanym liderem eventów balonowych, latamy w całej Polsce, posiadamy najnowszy sprzęt i Certyfikat AOC nr PL-047.

Oferujemy niezapomniane loty balonem dla firm i klientów indywidualnych.

BALLOON EXPEDITION
Ubocze 300, 59-620 Gryfów Śląski
tel.: 600 310 310
kontakt@wyprawabalonem.pl

www.wyprawabalonem.pl

PORA NA CYGARO

PORANACYGARO

Oferujemy kompleksową usługę organizacji pokazu produkcji cygar wraz z degustacją. Warsztaty wkomponują się idealnie w spotkanie biznesowe jak i event firmowy. Nasz zespół stworzy odpowiedni klimat by uczestniczącym w nim gościom sprawił ogromną radość i zapadł w pamięci na lata. Nasz pokaz to także degustacja cygar jest to najlepszy wybór, jeśli chcesz urozmaicić swój event. Jesteśmy zespołem młodych ludzi zapewniającym od lat atrakcje na róznych imprezach firmowych, prestiżowych eventach czy kameralnych urodzinach. Naszą pasją są cygara jak również wszystko co z nimi związane. Pokaz prowadzi osoba znająca się znakomicie na branży tytoniowej. Odpowiada ona na pytania padające ze strony gości, wprowadza w tajniki degustacji wyrobów tytoniowych. Kolejną osobą, która niewątpliwie umila płynący czas podczas naszego spotkania jest ciemnoskóra kobieta, która używając swojego wdzięku poprzez skręcanie cygar na udzie kojarzy ten produkt z krajem z którego się wywodzi z Kubą.

Buxi Marcin Michalski
ul. Strzeszyńska 31, 60-479 Poznań
tel.: 661 622 985
phmarcinmichalski@gmail.com

www.pokazcygar.pl

DOBRZE BAWIMY

Mamy narzędzia do tworzenia dobrego czasu. Prawdę mówiąc mamy cały warsztat narzędzi

Strefy: równowagi, longboardu, gier podwórkowych, malucha > 6 lat, łączymy pokolenia | Animacje | Gra w kapsle, gry zręcznościowe, gry planszowe

Z nami stworzysz miejsce z aktywnościami sportowymi dla osób w szerokim przedziale wiekowym. Przygotujemy dla Ciebie całe spektrum różnorodnych dyscyplin, które można uprawiać w grupie lub indywidualnie. Niewymuszona, swobodna rozrywka, zapewniająca zdrowy ruch dla całej rodziny. Wiosna i lato to czas, który spędzamy robiąc przyjemne rzeczy dla zdrowia i dobrego samopoczucia.

REALIZUJESZ WYZNACZONE CELE, MY DOSTARCZAMY SOLIDNE WSPARCIE

Grupa Hator
tel.: 505 224 866
hello@grupahator.pl

www.grupahator.pl

TWORZYMY INTERAKTYWNE DOŚWIADCZENIA

Od 19 lat specjalizujemy się w systemach multimedialnych i aplikacjach interaktywnych, sterowanych dotykiem, gestami, ruchem. W błyskotliwy sposób łączymy zaawansowane technologie IT z własnymi rozwiązaniami. Wiemy jak z ich wykorzystaniem ubarwić imprezy firmowe, eventy czy targi branżowe, a dzięki temu zaangażować odbiorcę i wzbudzić w nim pozytywne emocje. Ponadto mamy w swojej ofercie liczne rozwiązania biznesowe, które znajdują zastosowanie zarówno w mniejszych firmach, jak i w wielkich korporacjach. Aplikacje biznesowe, systemy technologiczne, platformy do wprowadzania i przechowywania danych, mobilne systemy rejestracji to tylko kilka przykładów naszej działalności.

Nasz przepis na sukces? Konsekwencja, szybkość w działaniu i zgrany zespół specjalistów, którzy uzupełniają się kompetencjami, a także kreatywność i otwartość na wszelkie nowe pomysły.

Ejsak Group Arkadiusz Ejsak
ul. Palisadowa 20/22, 01-940 Warszawa
tel.: 511 501 203
biuro@ejsak.pl

www.ejsakgroup.pl

GOSIA RDEST – KOBIETA W MOTORSPORCIE

Gosia Rdest to przede wszystkim kierowca wyścigowy. Najszybsza Polka w wyścigach samochodowych. Zapraszamy do kobiecej odsłony świata motorsportu. Szukasz pomysłu na niezapomnianą imprezę? Możemy spotkać się na torze kartingowym i zorganizować zawody, poprzedzone szkoleniem Z Gosią. Dla spragnionych prawdziwych wrażeń oferujemy jazdę co-drive na jednym z torów w Polsce lub za granicą. Europa to za mało? Jedźmy razem na wizytę do Dubaju, obserwować 24 godzinny wyścig Gosi. Ona dostarczy emocji sportowych, a Dubaj oczaruje Ciebie i Twoich gości. Przekonaj się, że motorsport to świetna przestrzeń do współpracy. Oferujemy ambasadorkę Twojej marki. Porozmawiajmy o Twoich planach i potrzebach, a nasz team zaproponuje rozwiązania, które pomogą Ci te plany zrealizować!

Golar Company Małgorzata Rdest
ul. Obozowa 38C/59, 30-383 Kraków
tel.: 531 427 307
aneta@gosiardest.com

www.gosiardest.com

WYMYŚL ATRAKCJE-WJEDZIEMY Z NIĄ NA TWÓJ EVENT

Wszystko zaczęło się od miłości do gastronomii i fascynacji VW T2 czyli popularnymi ogórkami z lat 70-tych. Mamy dla Was wyjątkowe samochody, które swoimi możliwościami zaskoczą nawet najbardziej wytrawnego bywalca imprez i eventów.

Miętowy i pomarańczowy „ogórek" to nasz imprezowy fotograf wyposażony w profesjonalną, stylową fotobudkę! Usiądź na tylnej kanapie naszego busa i zaproś go do wspólnego zdjęcia!

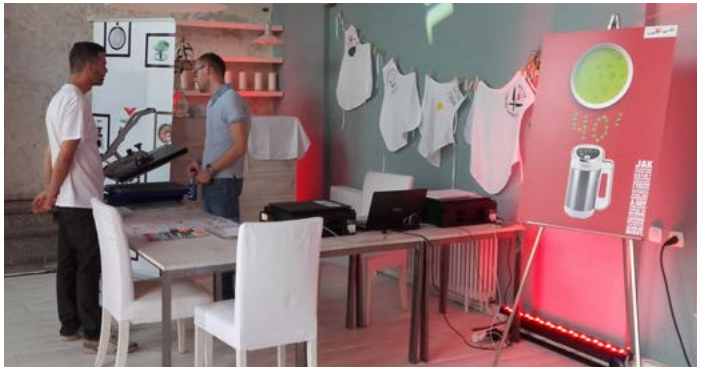
Citroen HY to kucharz na kółkach, który przygotuje dla Was restauracyjne dania w wersji streetfood. Zapewni obsługę i dostosuje się do charakteru Waszego przyjęcia.

Czerwony Volkswagen T2 to istny kameleon, prawdziwa dusza towarzystwa, barman i DJ w jednym, zaserwuje drinka i zaprosi do wspólnej zabawy.

Nasze busy to kultowe pojazdy wypełnione radością, zabawą i muzyką!

The CarBar Event C.O.
ul. Bartniaka 26, 05-825 Grodzisk Mazowiecki
tel.: 505 142 662, 793 688 818
info@thecarbar.pl

www.thecarbar.pl



NADRUKI NA KOSZULKACH NA ŻYWO

Chcesz zapewnić uczestnikom imprezy niezapomnianą atrakcję? Koszulki z nadrukiem wykonywane na żywo podczas trwania eventu to doskonała atrakcja i pamiątka dla uczestników. Na koszulkach możemy umieścić: zdjęcia zrobione podczas imprezy, przygotowane grafiki, hasła reklamowe itp. Nadruki wykonywane są na wysokiej jakości materiałach bawełnianych, trwałą techniką pozwalającą długo cieszyć się koszulką. Wykonujemy nadruki także na innych materiałach: torby bawełniane, bluzy, body dziecięce itp. Mobilne stanowiska pozwalają dotrzeć nam do każdego miejsca w Polsce!

Usługa sprawdza się na kameralnych spotkaniach i szkoleniach jak i na imprezach masowych także w plenerze. Poza tym wykonujemy również nadruki w naszej pracowni na indywidualne zamówienie już od 1 sztuki w ekspresowym tempie!

Projektant Nadruków
ul. Nowy Świat 60, 00-357 Warszawa
tel.: 537 762 798
projektant.nadrukow@gmail.com

www.projektantnadrukow.com.pl

INNOWACYJNE GRY I POKOJE ZAGADEK

Jesteśmy czołową marką na rynku pokoi zagadek, które jako jedni z pierwszych przenieśliśmy do mobilnych rozwiązań. Od wielu lat współpracujemy z agencjami eventowymi na terenie całej Polski dostarczając rozrywkę na najwyższym poziomie. Za nami dziesiątki udanych realizacji i setki zadowolonych klientów!

ORGANIZUJEMY:
Mobilne pokoje zagadek/Gry scenariuszowe i tematyczne/Gry miejskie i terenowe. Nasze realizacje są esencją team buildingu, wykorzystując nowoczesne technologie łączymy kooperację z emocjonująca zabawą. Współpracujemy również z trenerami, rekruterami i osobami zawodowo zajmujących się szkoleniami i rozwojem w działach HR przy tworzeniu szkoleń. Nasze gry doskonale sprawdzają się w dziedzinie współpracy i integracji zespołów oraz komunikacji wewnętrznej.

PureGames
ul. Rzeźbiarska 20, 04-633 Warszawa
tel.: 735 374 919
kontakt@puregames.pl

www.puregames.pl

Grupa molekularne

BARMAŃSTWO TO NASZA PASJA

Profesjonalna obsługa baru na imprezach okolicznościowych, eventach, targach oraz bankietach. Działamy na terenie całego kraju ale nie tylko :-) Wieloletnie doświadczenie połączone z profesjonalizmem całego zespołu oraz pełnym zaangażowaniem w każdy projekt to sposób na sukces.

Posiadamy własne mobilne bary przystosowane to kontaktu z żywnością oraz do pracy w każdych warunkach Outdor, indor.

Oferujemy obsługę baru klasycznego, working Flair oraz molekularnego, pokazy barmańskie flair oraz molekularne, warsztaty barmańskie, team bulding, bary kawowe.

Gastro Bar Service Adam Hołoga
tel.: 883 990 491
adamhologa@wp.pl

www.molekularne.pl | www.facebook.com/molekularne/

POKAZY KULINARNE JAKUBA KURONIA!

Zapewniamy niezapomniane kulinarne show z udziałem Szefa Jakuba Kuronia oraz zespołem doświadczonych kucharzy. Prowadzimy praktycznie każdą formę eventu kulinarnego, poprzez: warsztaty kulinarne, live cooking, szkolenia, konferansjerka, organizację pikników czy stref smaku, podczas dużych festiwali.

Poprowadziliśmy do tej pory ponad 500 eventów w całej Polsce, co gwarantuje doświadczenie oraz najwyższą jakość proponowanych usług. Każde zlecenie traktujemy indywidualnie, wsłuchujemy się w naszych partnerów biznesowych, wybieramy optymalne rozwiązania.

Masz pomysł, pomożemy go zrealizować! Czekamy na kontakt od Ciebie!

Gotuj z Kuroniem Jakub Kuroń
ul. Kochanowskiego 31/60D, 01-864 Warszawa
tel.: 533 117 230
bogumila@kuron.com.pl

www.kuron.com.pl

SUPER FUN NA SPORTOWO!

Zespół Super Fun dostarczy Waszym eventom zabawne atrakcje sportowe. Zajmujemy się organizacją meczy Bubble Football, które są bardzo widowiskowe, wywołujące salwy śmiechu i mobilizujące do wysiłku fizycznego. Przygotujemy dla Państwa również zawody w piłkarskiego darta. Kilka form rozgrywki z pewnością zachęci każdego do aktywnej zabawy.

Zapewniamy kompleksową obsługę, zaczynając od przygotowania sprzętu poprzez animację zabawy.

Mamy doświadczenie w organizacji niewielkich wydarzeń jak i eventów dla setek uczestników. Organizujemy turnieje, pojedyncze mecze lub freestyle`ową zabawę. Nasza atrakcje świetnie sprawdzają się na eventach plenerowych zarówno dla dorosłych, jak i dla dzieci. Jeśli poszukujesz wyjątkowych atrakcji dla Twojego eventu - zgłoś się do nas!

Super Fun
ul. F.M. Lanciego 10E/6, 02-792 Warszawa
tel.: 696 479 330
superfun.ab@gmail.com

www.superfun.pl

OSŁODZIMY KAŻDY EVENT!

Nasza wata cukrowa to wyjątkowe i niebanalne rozwiązanie na wszelkiego rodzaju eventy. Kolorowe naturalne składniki, różnorodna paleta smaków, zabawa, warsztaty oraz pyszne słodkości w jednym. Nasza wata to uroczy i stylowy dodatek do każdego przyjęcia. Obsługujemy gale, kongresy, konferencje, eventy firmowe, szkolenia oraz przyjęcia okolicznościowe. Przyciągamy uwagę oryginalnym wydaniem oraz szeroką paletą kolorów, gwarantujemy niezrównane doznania wizualne, jak i smakowe.

Sprawimy że Państwa przyjęcie pozostanie na długo w pamięci jego uczestników.

Sweetpuffs
ul.Kwiatowa 94, 32-040 Wrząsowice
tel.: 507 528 208
info@sweetpuffs.pl

www.sweetpuffs.pl | www.facebook.com/sweetpuffs2018/

POCZUJ RYTMY KUBAŃSKIEGO TAŃCA

Tradycyjne rytmy kubańskiego tańca to prawdziwa dawka emocji i gorącej energii, umiejąca przenieść w świat latynoskich klimatów. Jeśli chcesz poczuć moc „wyspy jak wulkan gorącej", zapraszamy na występy kubańskiego zespołu TROPICUBA. To projekt całkowicie nowatorski, z pogranicza tańca i muzyki, złożony wyłącznie z tancerzy pochodzących z Kuby. TROPICUBA istnieje od 2011 roku i jako ambasador kubańskiej kultury przekazuje publiczności, nie tylko artystyczne walory tańca, ale także ciepło i radość. Występy naszego zespołu to niezapomniana podróż w świat pełen kolorów, magii i pasji, w połączeniu z niezwykłą choreografią, niepowtarzalną atmosferą i niezapomnianymi wrażeniami. Twórcą i pomysłodawcą TROPICUBY jest Yenny Torres, kubańska nauczycielka tańca, choreograf, animatorka, która poprzez taniec przekazuje kulturę i tradycję Kuby, swojego rodzimego kraju.

TROPICUBA – Yenny Torres
tel.: 794 251 466
tropicubalatinoshow@gmail.com

www.tropicuba.pl

EKSKLUZYWNE STATKI W WARSZAWIE

Dwa ekskluzywne i nowoczesne statki na imprezy lub integracje dla 12 osób/statek. Ciepłe, „skandynawskie" wnętrze, wygodne kanapy, dowolna aranżacja wnętrza. Idealne na eleganckie, nietypowe spotkania, warsztaty lub kameralną imprezę na wodzie. **Wyposażenie:**

- 1000 W system audio (muzyka z płyt, MP3, telefonu, tabletu,...)
- 50 calowy telewizor (filmy, zdjęcia, prezentacje,..)
- Bar (ekspres do kawy, czajnik, lodówka). Możliwy catering
- Światła dyskotekowe, lasery i „romantyczne" w sofach

Główny pokład - całkowicie zabudowany i mocno przeszklony. W razie niepogody mamy ogrzewanie!
Górny pokład - słoneczny taras widokowy z leżakami.
Elegancka toaleta - z dużymi lustrami i umywalką.
Możliwy branding (burty, barierki, flagi, TV, elementy 3D na dachu,....
Pływamy cały rok na Wiśle w Warszawie. Rejsy nad Zalew Zegrzyński lub do Młocin możliwe zależnie od stanu Wisły.

Po Wiśle sp. z o.o.
ul. Hoża 86 lokal 410, 00-682 Warszawa
tel.: 536 777 536
info@po-wisle.pl

www.po-wisle.pl

KAJTUR EVENT - POLIGON

Zawsze dbamy o to, żeby efektem naszej pracy nie był zwykły event, konferencja czy bankiet. Zależy nam, aby każdy korzystający z naszych usług, znalazł element artyzmu i oryginalności w każdym organizowanym przez nas wydarzeniu.

Podczas imprez integracyjnych oferujemy Państwu paintball, off-road, spływy kajakowe, turnieje rycerskie, elementy survivallu oraz szereg innych niezapomnianych atrakcji.

Kajtur Event s.c.
Chełm Gryficki 14, 72-320 Trzebiatów
tel.: 606 197 652
info@kajtur.pl

www.kajtur.pl

GRY MIEJSKIE W CAŁEJ POLSCE

Od 2009 specjalizujemy się w organizacji gier miejskich, które realizujemy w każdym mieście w Polsce. Dla wybranych miast mamy wybór gotowych koncepcji gier, które można rozwinąć według ustalonych założeń. Scenariusze gier zawsze dostosowane są do potrzeb klienta i zawierają elementy team-buildingu, rywalizacji i odkrywania miasta. Nowością są interaktywne gry miejskie, które zakładają wykorzystanie aplikacji na Ipady, co może stanowić doskonałe uzupełnienie działań animatorów. Realizujemy każdy rodzaj zlecenia, od gry na urodziny Dworca Centralnego, przez grę w pociągu do Sopotu, grę rowerową na 500 osób, grę na otwarcie biura aż po gry kulinarne.

W 2018 roku zorganizowaliśmy 100 gier miejskich m.in. w Warszawie, Krakowie, Gdańsku, Łodzi, Wrocławiu, Poznaniu, Toruniu. Czekamy na nowe wyzwania!

City Adventure
ul. Mińska 25 A /111, 03-808 Warszawa
tel.: 511 048 448
biuro@cityadventure.pl

www.cityadventure.pl

Akademia Siedliska pod Lipami

WARSZTATY SEROWARSKIE, ZIELARSKIE I PIWNE

Akademia Siedliska pod Lipami proponuje warsztaty i pokazy interaktywne: serowarskie, chlebowe, zielarskie i piwowarskie. Warsztaty prowadzi Joanna Włodarska serowar, dziennikarz kulinarny i szef kuchni. Utworzona przez nią 6 lat temu Akademia Siedliska pod Lipami jest największą i najstarszą szkołą serowarstwa w Polsce. Joanna od ponad 20 lat zgłębia tajemnice wytwarzania zdrowej żywności, właściwości ziół i roślin dziko rosnących popularyzując i upowszechniając swą wiedzę na prowadzonych przez siebie kursach oraz w publikacjach prasowych. Jest autorką podręcznika „Jak zrobić ser w domu".

Warsztaty i pokazy interaktywne organizujemy w całej Polsce. W okresie letnim jest możliwość zorganizowania warsztatów w naszym 140-letnim Siedlisku na Żuławach koło Elbląga. Nie boimy się zapytań typu last minute, jeżeli tylko mamy wolne terminy.

Warsztaty serowarskie, zielarskie i piwne
Dłużyna 21, 82-310 Elbląg
tel.: 505 977 924
siedliskopodlipami@gmail.com

www.akademiasiedliska.pl

Winnica DWÓRZNO

ATRAKCJE Z POLSKIEM WINEM

Nietuzinkowe eventy z polskim winem organizujemy na terenie całego kraju, nie tylko na miejscu w winnicy. Oferujemy masę oryginalnych usług z dojazdem do klienta, m.in. warsztaty i team-building.

Specjalizujemy się w prowadzeniu degustacji polskiego wina, warsztatach winiarskich, food-pairingowych oraz analizie sensorycznej, a także kolacjach komentowanych. Z chęcią podzielimy się profesjonalną wiedzą na temat świata polskiego wina i uświetnimy dowolną imprezę trunkami najwyższej jakości.

Zapraszamy też do odwiedzenia Winnicy Dwórzno. Zwiedzanie gospodarstwa i przetwórni to niezwykłe przeżycie zaledwie 40 km od Warszawy. Nasi goście mogą dowiedzieć się jak uprawiane i produkowane jest wino w Polsce, a nawet uczestniczyć w tych złożonych procesach. To doskonała okazja na integrację w firmie.

Winnica Dwórzno
ul. Spokojna 47, 96-320 Dwórzno
tel.: 605 302 031
gowin@dworzno.pl

www.dworzno.pl

ICAROS – AKTYWNY VR

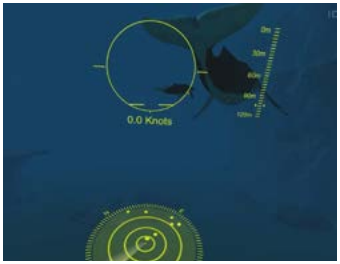
ICAROS to system gier w wirtualnej rzeczywistości pozwalającej na osiągnięcia niespotykanych doznań latając, nurkując czy lewitując w kosmosie.

ICAROS dzięki kilku poziomom trudności dopasowany jest dla osób o różnych możliwościach i zdolnościach.

Całość rozgrywki dzięki monitorom mogą obserwować pozostałe osoby, co pobudza rywalizację.

ICAROS to idealne rozwiązanie na pikniki firmowe, integracje, spotkania, szkolenia.

Kolejną nowością będzie ICAROS R- symulator wyścigów motorowych.



VBK POLSKA
Marywilska 34, 03-228 Warszawa
tel.: 533 736 877
biuro@vbkpolska.pl

www.icaros.com.pl

WWW.F1SYMULATOR.PL

BATAK PRO

BOLID – R30
RENAULT F1 TEAM

DYNAMIC
RS FORMULA

HEXAPOD
RACE

MOTION
ROLLER COASTER

MOTION WRC
SYMULATOR

360° VR

Velvet Art Sp. z o.o., ul. Białostocka 42, 03-741 Warszawa

M-DUO

M-DUO – AGENCJA HOSTESS I MODELEK

M-DUO to wielokrotnie nagradzana agencja zajmująca się organizacją personelu eventowego. Nasze podstawowe zalety to kompleksowość usług, 12-to letnie doświadczenie na rynku oraz najwyższa jakość. Podstawę oferty stanowi personel eventowy - hostessy, modelki i promotorzy marek, przy wsparciu doświadczonych supervisorów. Poza tym animatorzy, konferansjerzy oraz ostatnio bardzo popularne - fordanserki. Wypożyczamy i szyjemy stroje na zamówienie - możemy zaproponować odpowiednie stylizacje eventowe oraz make-up dostosowany tematycznie do imprezy.

Wprowadziliśmy usługi video - relację na żywo, reportaż. Współpracujemy z renomowanymi agencjami eventowymi na terenie całej Polski oraz poza jej granicami. Branża nas docenia, nieustannie się rozwijamy i wkładamy w nasze wyzwania dużo serca.

M-DUO s.c.
ul. Grupy AK Północ 4/43, 00-713 Warszawa
tel.: 692 175 709, 602 413 077
m.bradacz@m-duo.pl, p.szczek@m-duo.pl

www.m-duo.pl

Creative Agency

KOMPLEKSOWA I PROFESJONALNA OBSŁUGA

Oferujemy wynajem hostess i hostów na terenie całego kraju. Zajmujemy się obsługą wydarzeń organizowanych przez agencje eventowe i reklamowe oraz wspieramy klientów indywidualnych. Nasza agencja znana jest z profesjonalizmu i realizacji usług na wysokim poziomie. W naszym zespole znajdują się jedynie osoby sumienne, punktualne, oraz kreatywne. Miła aparycja i komunikatywność jest naszym standardem. Zespół hostess i hostów jest zawsze indywidualnie dobierany do rodzaju przedsięwzięcia, dzięki czemu wpasuje się on do wszystkich wskazanych wymagań i preferencji.

Jeśli zależy Państwu na profesjonalnym podejściu, satysfakcjonującej obsłudze to zapraszamy do kontaktu z naszą agencją. Od lat dbamy o satysfakcję naszych Klientów, a przede wszystkim o komfort i zadowolenie ich Gości.

Creative Agency Agencja Hostess i Hostów
ul. Babiego Lata 9b/4b, 53-020 Wrocław
tel.: 781 022 443
kontakt@creative-agency.pl

www.creative-agency.pl

BELVEDERE
CATERING BY DESIGN

UNIKALNE EVENTY. AUTORSKA KUCHNIA. DESIGN.

Od początku istnienia, tj. 1995 r. Belvedere Catering by Design wyznacza standardy na rynku usług cateringowych w Polsce, podążając na bieżąco za światowymi trendami w gastronomii. Firma ta jest obecna na wszystkich najważniejszych wydarzeniach na terenie całego kraju bez ograniczeń związanych z odległością czy rozmiarem imprezy. Jakość świadczonych usług jest tu priorytetem. Dlatego to właśnie Belvedere do obsługi cateringu wybrali m. in. prezydenci Francji Francois Holland i USA Barack Obama, król Holandii i Gubernator Kanady. Od 2011 roku Belvedere świadczy usługi cateringowe w strefach biznesowych na Stadionie Legii Warszawa obsługując rozgrywki meczowe, gale, konferencje, spotkania biznesowe i wesela. Klienci darzą Belvedere ogromnym zaufaniem ze względu na niezawodność usług, zaangażowanie, elastyczność i gwarancję jakości, którą zapewnia doświadczony personel z wieloletnim stażem.

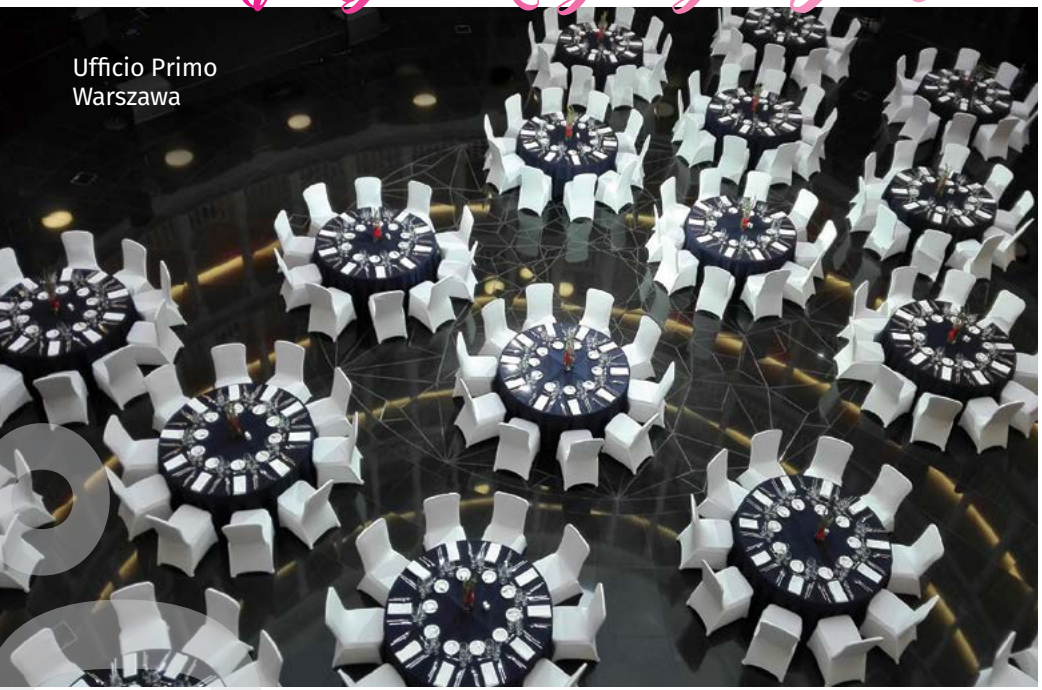
Belvedere - Cafe Łazienki Królewskie Sp. z o.o.
ul. Agrykoli 1, 00-460 Warszawa
tel.: 22 558 67 00
sprzedaz.catering@belvedere.com.pl

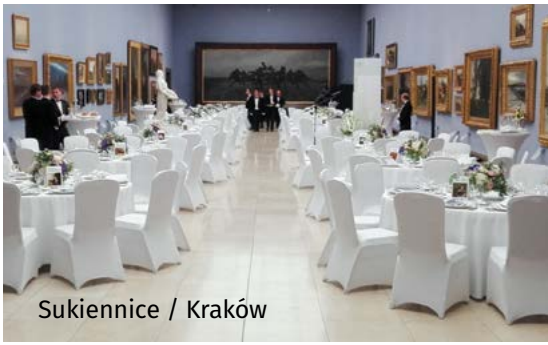
www.cateringbydesign.pl

360° MAZURKAS CATERING

Perfekcja · Elegancja · Jakość

Filharmonia Szczecińska


Ufficio Primo Warszawa


Sukiennice / Kraków

Mazurkas Catering 360° to lider usług cateringowych w Polsce.

Od 2001 roku obsługujemy zarówno największe prestiżowe wydarzenia, jak i kameralne spotkania biznesowe w całej Polsce, również na najwyższym dyplomatycznym szczeblu, takie jak: **Szczyt NATO 2016, Europejski Kongres Gospodarczy 2017, 41. Sesja UNESCO, Kongres ABSL 2017, World Games 2017, Finał The Tall Ships' Races, Konferencja FTTH 2015** i wiele innych.

Eventy → Konferencje → Kongresy → Gale → Targi → Pikniki → Pokazy mody

...w całej Polsce

WWW.CATERING.MAZURKAS.PL

KULINARIA EVENTOWE NR. 1 W POLSCE

Marka Deli Catering to profesjonalne usługi cateringowe, świadczone na terenie całej Polski. Obsługujemy gale, kongresy, konferencje, eventy firmowe, szkolenia oraz przyjęcia okolicznościowe. Zapewniamy kompleksową usługę – począwszy od spersonalizowanego menu, poprzez aranżację stołów i bufetów, po obsługę kelnerską i barmańską, sprzęt cateringowy oraz logistykę. Dostarczamy wyjątkowe i niebanalne rozwiązania kulinarne, niezależnie od miejsca i liczby osób. Propozycje menu i usług towarzyszących dostosowujemy do budżetu, indywidualnych sugestii i charakteru imprezy.

Pracujemy wyłącznie na najlepszych produktach od zaufanych dostawców. Nasza kuchnia to 400 m^2 zaplecza produkcyjnego, wyposażonego w nowoczesny sprzęt i nowatorskie rozwiązania technologiczne.

Deli Catering
ul. Algierska 17D, 03-977 Warszawa
tel.: 22 599 45 60
catering@delicatering.pl

www.delicatering.pl

Melon CATERING

Wybór dobrego caterera jest najlepszą inwestycją w wizerunek Twojej firmy.

MP POWER AWARDS 2017 REALIZACJA CATERING

MP POWER 12 AWARDS 2017 CATERING

FIRMA RODZINNA

FILHARMONIA NARODOWA OFICJALNY PARTNER

ORŁY SPONSOR ORŁY 2018 PARTNER ORŁY 2019

HERMES 2007

Melon Catering
ul. Centralna 1, 02-271 Warszawa
biuro@meloncatering.pl
22 644 28 14

melon catering.pl

WARS

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.
ul. Chłopickiego 53, 04-275 Warszawa
tel.: 669 099 810, 502 160 660
catering@wars.pl

www.warscatering.pl | www.wars.pl

HOTEL BELLOTTO
Catering
★★★★★

ELEGANCJA * JAKOŚĆ * PASJA

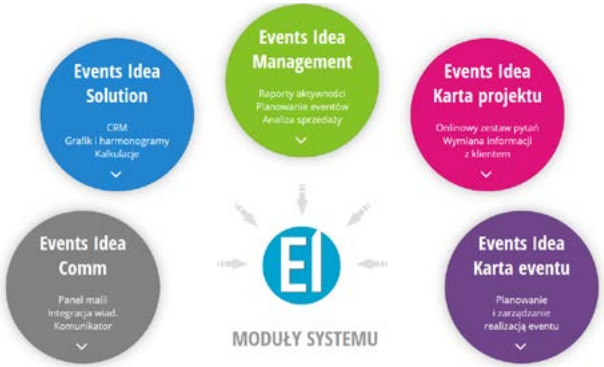
HOTEL BELLOTTO CATERING sprawi, że Państwa udane przyjęcie zostanie na długo w pamięci uczestników. O sukcesie eventu decyduje dopracowane w najmniejszych szczegółach menu oraz profesjonalna obsługa. Doświadczenie naszego zespołu w połączeniu z najwyższą jakością używanych produktów gwarantuje perfekcyjną oprawę kulinarną. W naszej ofercie znajdują się śniadania biznesowe, lunche i przerwy kawowe oraz uroczyste kolacje podczas gal i bankietów. Dysponujemy pełnym zapleczem logistycznym i produkcyjnym, sprzętem caterin-gowym oraz doświadczonym serwisem kelnerskim.

Indywidualnie i precyzyjnie podchodzimy do każdego zamówienia, co w efekcie daje wyjątkową ofertę skrojoną na miarę a przygotowane przez nas menu zachwyca nieprzeciętnym smakiem.

HOTEL BELLOTTO CATERING
ul. Senatorska 13/15, 00-075 Warszawa
tel.: 660 406 480
catering@hotelbellotto.pl

www.catering.hotelbellotto.pl

Events Idea



CRM I SYSTEM DO ZARZĄDZANIA EVENTAMI ONLINE

- **oszczędność czasu** – Events Idea ułatwi komunikację z klientem i pracownikami odpowiedzialnymi za wydarzenia
- **integracja z pocztą** – system przypisze maile do imprezy, a Ty będziesz mieć łatwość dostępu do wiadomości
- **automatyzacja działań** – system pozwoli przygotować kalkulację dla klienta, wewnętrzne dokumenty realizacyjne i rozliczyć wydarzenie
- **szybki dostęp do danych** – kalendarz osobisty, grafik realizacji, dokumenty projektu – wszystko ONLINE i w jednym miejscu
- **karta projektu** – arkusz planowania działań ekipy pozwoli zwiększyć efektywność Twojego zespołu
- **CRM** - system zapamięta wszystko - historię klienta, wysłanych ofert i zrealizowanych imprez

TWOJE CENTRUM ZARZĄDZANIA EVENTAMI

Idea Profit Sp. z.o.o.
ul. Łęczycka 35, 85-737 Bydgoszcz
tel.: 504 039 601
biuro@idea-profit.com

www.eventsidea.pl | www.ideaprofit.pl

autoprezent.pl

AUTOPREZENT.PL EVENTY MOTORYZACYJNE

Obraliśmy bardzo jasny cel na naszej drodze **– spełniamy motoryzacyjne marzenia!**

Byśmy mogli go zrealizować wciąż nabieramy prędkości od momentu powstania w 2013r. Podkręcamy osiągi nieustannie powiększając flotę aut tak, by każdy mógł znaleźć w naszej ofercie coś dla siebie. Posiadamy m.in. takie marki super samochodów jak **Ferrari, Lamborghini, Nissan GTR, KTM, Mustang** i wiele, wiele więcej.

Silnikiem naszych działań są **tysiące zadowolonych klientów.** Dzięki naszej motoryzacyjnej pasji i zaangażowaniu, daleko w tyle zostawiliśmy konkurencję. Jesteśmy liderem w wyścigu o serca osób żądnych niezapomnianych przygód.

Zapnij pasy i rozkoszuj się wyjątkowymi eventami motoryzacyjnymi z autoprezent.pl.

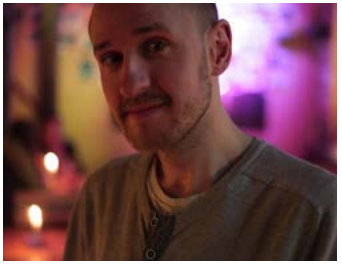
Grupa Etna Sp. z o.o. SKA
ul. Towarowa 22, 42-600 Tarnowskie Góry
tel.: 690 900 800
kontakt@autoprezent.pl

www.autoprezent.pl

TEATR BAKAŁARZ

AKTOR I KONFERANSJER

Oferuję profesjonalne usługi konferansjerskie oraz aktorskie. Mam w repertuarze komediowy monodram, „Chwasty Polskie, czyli Klasyki Polskiej Erotyki". Serdecznie zapraszam do kontaktu.



Paweł Budziński
ul. Rydla 2/7, 30-130 Kraków
tel.: 730 085 852
pawel.budzinski@interia.pl

www.teatr.krakow.pl

EVENTWIFI

EVENTWIFI – INTERNET I WIFI NA EVENTY

Zapotrzebowanie na internet na eventach znacznie wzrosło na przestrzeni lat.

Zapewniamy dostęp do internetu poprzez WiFi na terenie całego kraju. Bez względu na lokalizację, możemy połączyć Cię z Internetem za pomocą naszej usługi i zapewnić szybki i niezawodny dostęp do internetu. Nasze tymczasowe rozwiązania zwiększają zapotrzebowanie na internet w perspektywie krótkoterminowej.

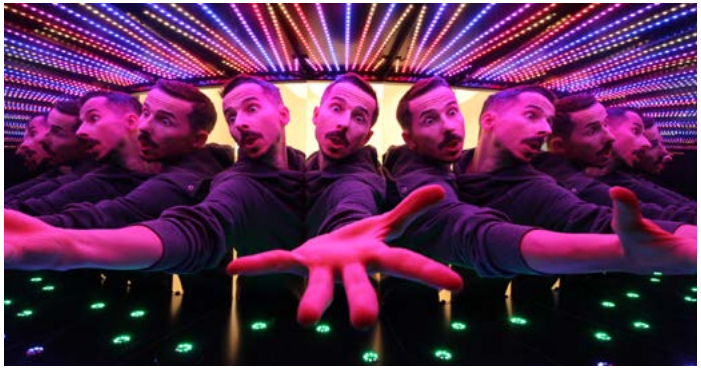
Opracowany system najnowszej technologii bezprzewodowej zapewnia połączenia nawet do 1000 użytkowników jednocześnie.

Wynajem internetu jest usługą skierowaną dla firm eventowych, korporacji, hoteli i innych ośrodków organizujących eventy.

Wykorzystujemy internet lokalny, internet LTE, a w ekstremalnych warunkach internet satelitarny.

Eventwifi
ul. Rewolucji 1905r. 46, poprzeczna oficyna I piętro, Łódź
tel.: 606 338 029
office@eventwifi.pl

www.eventwifi.pl



INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA FOTO/VIDEO

PICSANE jest liderem w rozwiązaniach LIVE marketing. Tworzymy interaktywne usługi eventowe oparte na filmie, fotografii i sztukach wizualnych. Każda z naszych technologii jest tworzona in-house, co daje duże możliwości dopasowania do wymagań klientów. Nasze rozwiązania wzmacniają wizerunek marek oraz dają nieskończone możliwości interakcji w mediach społecznościowych.

Dlaczego Picsane?
Najnowsza technologia | Świetny design | User-friendly aplikacja | W pełni zautomatyzowany system | Natychmiastowa możliwość wysyłki zdjęć, gifów i video | Niepowtarzalne efekty | Angażująca zabawa tworząca content | Możliwość personalizacji usług | Autorskie rozwiązania IT

Picsane Lab sp. j
ul. Ludwika Rydygiera 8 bud. 18, 01-793 Warszawa
tel.: 603 638 570
natalia@picsane.pl

www.picsane.pl

ZDJĘCIA PEŁNE

EMOCJI!

791 741 826

WITOSŁAW
RUSINEK

604 445 185

MIROSŁAW
JAROSZ

SHOOTIT
PROFESSIONAL PHOTOGRAPHY

WWW.SHOOTIT.PL

MOC&ARTGROUP
CREATIVE MEDIA PRODUCTION HOUSE

EVENTOWY DOM PRODUKCYJNY FOTO&VIDEO

Od ponad 10 lat specjalizujemy się w dokumentacji **fotograficznej i filmowej** na potrzeby eventów! Zrealizowaliśmy już setki projektów! Nasze produkcje realizujemy z wykorzystaniem naszej kreatywności, doświadczenia w połączeniu z najnowszą technologią zarówno na etapie realizacji jak i postprodukcji. Przygotowujemy filmy korporacyjne, animacje 2D i 3D oraz oprawę multimedialną eventów. Prowadzimy transmisje live oraz realizacje wielokamerowe. Oferujemy również atrakcje eventowe m.in.: CoffeePrint (nadruk na piance kawy oraz ciastkach), Greenbox, Innowacyjne Fotobudki, Warsztaty filmowe, Malowanie światłem!

Posiadamy największy wybór fotobudek w Polsce! W trakcie eventu drukujemy zdjęcia, również na koszulkach, kubkach itp. Wspieramy klientów w dążeniu do marketingowej doskonałości! Poznaj nas! www.mocartgroup.pl

Moc&ArtGroup
ul. Rydygiera 8 bud 6A, 01-793 Warszawa
tel.: 665 332 444
info@mocartgroup.pl

www.mocartgroup.pl

- ŚWIETNA KAWA PRZYGOTOWANA PRZEZ BARISTĘ
- DRUK ZDJĘCIA FULL COLOR NA PIANCE NA POCZEKANIU
- SPERSONALIZOWANE LOGO NA PIANCE FULL KOLOR
- BRANDING PAPIEROWYCH KUBKÓW DO KAWY

665 332 444
coffee@mocartgroup.pl

MOC&ARTGROUP
CREATIVE MEDIA PRODUCTION HOUSE

PROTEGO® SECURITY

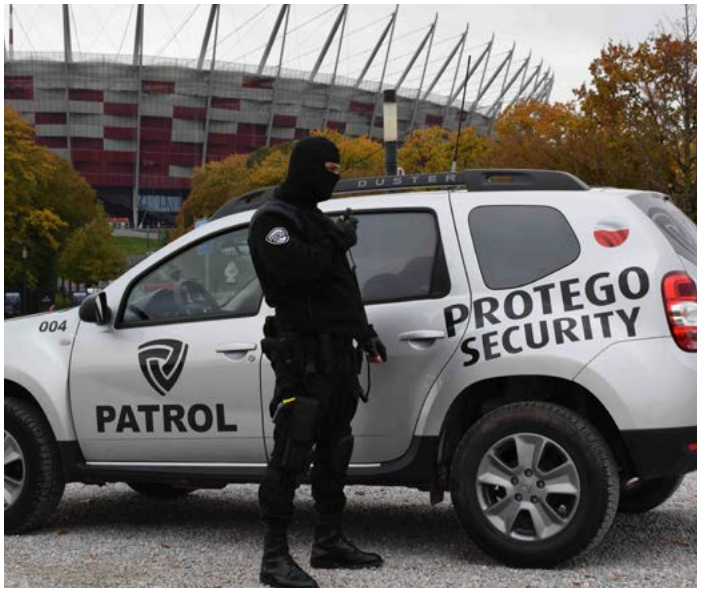
ZAUFAJ NASZEMU DOŚWIADCZENIU

Oferujemy usługi w zakresie ochrony: konferencji, bankietów, pikników, szkoleń, wyjazdów integracyjnych, wycieczek objazdowych, planów filmowych/reklam, spotkań biznesowych, koncertów i tras koncertowych, ochrony osobistej/VIP, inne (wg. życzeń Klienta).

Polecamy się również w zakresie ochrony anglojęzycznej oraz transportu VIP.

We speak English.

Ofertę swoją kierujemy do osób/firm/instytucji które pragną wyeliminować potencjalne zagrożenia oraz chcą czuć się bezpiecznie podnosząc jednocześnie swój prestiż w oczach Gości oraz Kontrahentów.



Protego Security
ul. Jana Kazimierza 64 lok. 74, 01-248 Warszawa
tel.: 22 115 32 64, 608 003 512
biuro@protegosecurity.eu

www.protegosecurity.eu

GOOD SHAPE

- projektowanie 3D
- stoiska targowe
- scenografia eventowa
- pokazy mody
- wystawy
- galerie sztuki
- ekspozycje muzealne

GOOD SHAPE

Good Shape Sp. z o.o. Sp. K.
ul. Stanisława Bodycha 21
05-816 Opacz-Kolonia

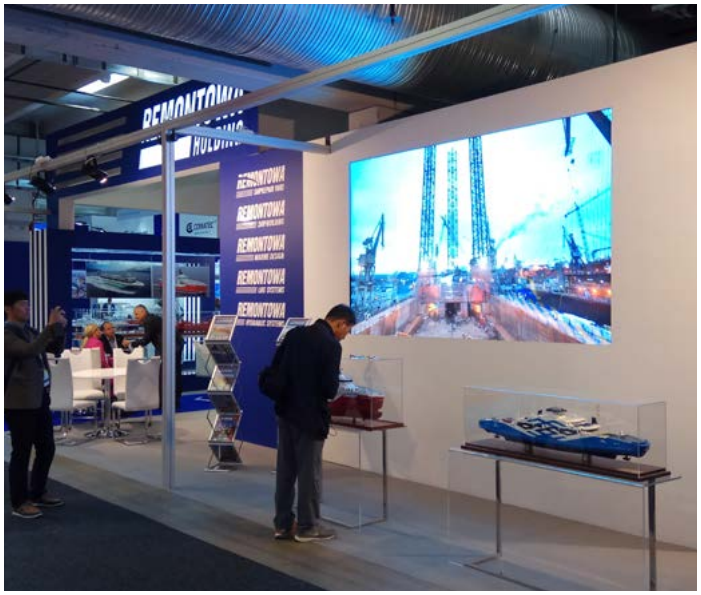
kontakt:
mob.: +48 728 419 646
biuro@goodshape.eu

EMG EVENTS: OBSŁUGA MULTIMEDIALNA EVENTÓW

EMG Events zagwarantuje, że Państwa event stanie się niezapomnianym widowiskiem multimedialnym. Zajmujemy się kompleksową obsługą techniczną konferencji, targów czy imprez outdoorowych. Sprzęt jakim dysponujemy:

- **Skrętne ekrany LED P2, P3 i outdoor P5**
- **Ekrany LCD o przekątnych od 32 po 98"**
- **Techniki holograficzne oraz interaktywne**
- **Oświetlenie oraz nagłośnienie**
- **Multimedialne stoiska targowe**

Nasza doświadczona ekipa doradzi najlepsze rozwiązania na Państwa wydarzenie. By się o tym przekonać - zapraszamy do kontaktu.



EMG Events
Trakt Brzeski 57, 05-077 Warszawa
tel.: 508 40 40 40
info@emgevents.pl

www.emgevents.pl

FOKUS ART

RENTAL

- Oświetlenie
- Nagłośnienie
- Konstrukcje sceniczne
- Projektowanie i wizualizacja

OBSŁUGA
TECHNICZNA
IMPREZ

604 938 231
668 281 431

fokus-art.pl

AROMA VISUAL DISPLAY

Profesjonalny marketing wystawienniczy i zapachowy

SYSTEMY WYSTAWIENNICZE • SYSTEMY OUTDOOR • SOLARDISPLAYS

AROMAMARKETING • ZABUDOWY TARGOWE • EKSPOZYCJE

www.avdisplay.pl

#ROBISZWRAŻENIE

www.robiszwrazenie.pl

INFLANDIA
Everything for Event

INFLANDIA - EVERYTHING FOR EVENT

Jesteśmy producentem eventowych nośników reklamowych.

W naszej ofercie znajdą Państwo: balony reklamowe, bramy startowe, namioty pneumatyczne, namioty aluminiowe, ekrany reklamowe (airwalle), jak również dodatki eventowe takie jak: flagi reklamowe, pufy reklamowe, leżaki.

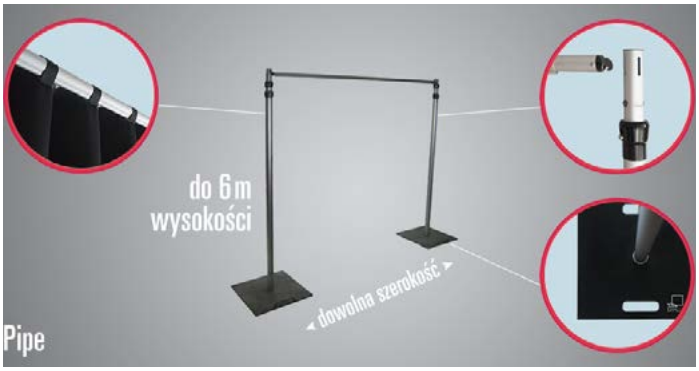
Dzięki wieloletniemu doświadczeniu z przyjemnością realizujemy również nietypowe zamówienia na indywidualne kształty czy dmuchane repliki produktów.

Zapraszamy do współpracy:
+48 22 378 46 46 lub event@inflandia.pl

Na hasło EVENT KATALOG dodatkowy RABAT !

Inflandia Sp. z o.o.
ul. Mazowiecka 11/49, 00-052 Warszawa
tel.: 22 378 46 46
event@inflandia.pl

www.inflandia.pl



LUMIRENT WYNAJEM MONTAŻ HORYZONTÓW

Pipe and Drape Lumirent to mobilny bezinwazyjny system lekkich konstrukcji służących do mocowania horyzontów i elementów scenografii do 6m wysokości. **Za pomocą Pipe and Drape z powodzeniem zaciemnimy okna, ukryjemy nieestetyczne elementy, stworzymy garderobę, szatnię czy tunel przed wejściem. zamienimy każde wnętrze w komfortową przestrzeń eventową!**

Nasza specjalność to wynajem i montaż:

- System Pipe and Drape do 6m wysokości (Dowolny rozmiar, bogata gama kolorów)
- Wielkoformatowe horyzonty do 18m wysokości
- Kabuki Drop
- Szyny Kurtynowe

Nasze tkaniny posiadają Atesty P.Poż

LUMIRENT
ul. Domaniewska 18, 05-800 Pruszków
tel.: 516 516 040, 605 764 478
biuro@lumirent.pl

www.lumirent.pl

GRUPAHALO

GRUPAHALO – STROJE DLA HOSTESS

Zajmujemy się projektowaniem i realizacją strojów i tekstyliów na eventy, konferencje oraz imprezy sportowe. Możemy pochwalić się współpracą z wiodącymi polskimi i zagranicznymi markami. 15-letnie doświadczenie w branży sprawiło, że wykonamy każdy asortyment odzieżowy: stroje dla hostess, uniformy dla kelnerów, kostiumy teatralne, odzież reklamową dla teamów, stroje dla tancerzy i cheerleaderek. Realizujemy również poduszki z logo, obrusy, zasłony, pokrowce i pufy drukowane cyfrowo. Projekty dostosowujemy do indywidualnych potrzeb naszych klientów pod kątem fasonu, rozmiaru i kolorystyki. Obok dużych zleceń wykonujemy również jednostkowe zamówienia.

Współpracujemy z firmami na terenie całego kraju. Gwarantujemy terminowość, wysoką jakość wykonania i użytych surowców.

Zapraszamy do współpracy.

GRUPAHALO s.c.
ul. Pabianicka 56/1, 93-513 Łódź
tel.: 502 270 050, 508 318 012
gh@grupahalo.com.pl

www.strojedlahostess.pl

Produkcja urządzeń rekreacyjnych • Indywidualne podejście do Klienta

AMAR GROUP

www.amar-group.eu

OFERTA 2019

Znajdź nas na
/AmarUrzadzeniaRekreacyjne

Jeden z NAJWIĘKSZYCH torów przeszkód W POLSCE
(możliwość sprzedaży segmentowej)

PROJEKTUJEMY urządzenia według WIZJI KLIENTA!
(dowolne kształty, branding i motywy graficzne)

Amar Group Sp. z o.o.
42-793 Sieraków Śląski
ul. Lubliniecka 1

+48 660 798 074
+48 511 035 393

www.amar-group.eu
www.fb.com/AmarUrzadzeniaRekreacyjne
e-mail: amar1@onet.pl

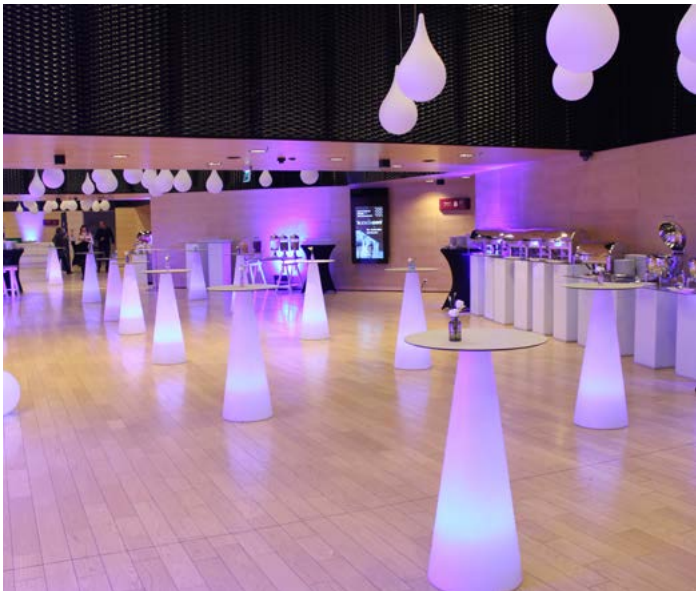
COLORS OF DESIGN
WYPOŻYCZALNIA MEBLI EVENTOWYCH

WYPOŻYCZALNIA MEBLI EVENTOWYCH

Jedna z topowych wypożyczalni mebli eventowych w Polsce. Wyróżnia ją bogactwo oferowanych modeli, wzorów i kolorów. W swojej ofercie posiada eventowe klasyki, jak i designerskie nowinki, które zaspokoją potrzeby najbardziej wymagających klientów.

Colors of Design gwarantuje szeroki wybór mebli do stref chilloutowych, mebli konferencyjnych, mebli targowych, krzeseł konferencyjnych, mebli ogrodowych, namiotów eventowych, mebli podświetlanych, barów, mebli koktajlowych, bufetów i akcesoriów dekoracyjnych.

Firma dowozi i montuje meble na terenie całego kraju i zagranicy, a dzięki dwóm magazynom oferuje konkurencyjne ceny transportu. W swojej ofercie posiada również możliwość wykonania aranżacji i wizualizacji 3D przestrzeni eventowej dla swoich klientów.



Colors of Design
Oddział Warszawa: ul. Żupnicza 17, 03-821 Warszawa
tel.: 531 606 608, warszawa@colorsofdesign.pl
Oddział Katowice: ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 83, 42-500 Będzin
tel.: 531 493 818, marketing@colorsofdesign.pl

www.colorsofdesign.pl

Magic Play

Wynajem automatów na ...

- eventy firmowe
- eventy okolicznościowe
- wydarzenia promocyjne
- wydarzenia sportowe
- festiwale i festyny

NAJLEPSZE

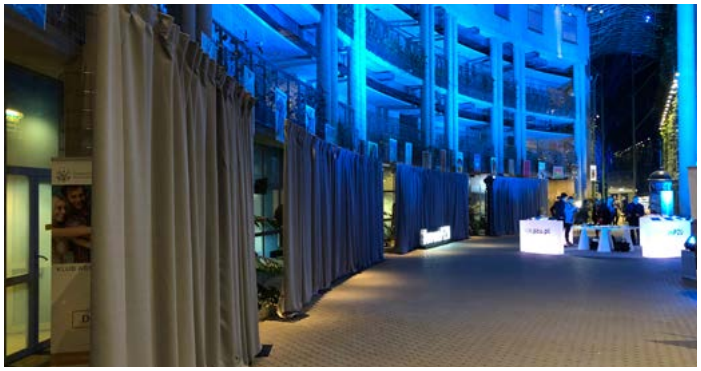
AUTOMATY ROZRYWKOWE

NA TWÓJ EVENT

Zadzwoń lub napisz aby dowiedzieć się więcej!

Magic Play Sp. z o.o. ul. Chocimska 6, 62-800 Kalisz
e-mail: zabawki@magicplay.pl, tel: +48 510 210 308

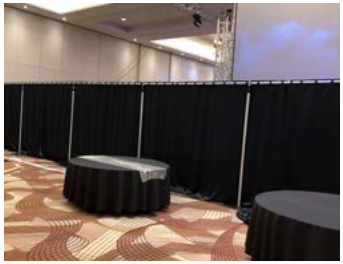
PIPE
WYSŁONY RENT
WWW.WYSLONYPIPE.PL



WYSŁONY PIPE- STWORZONE DLA WYGODY.

Firma **Wysłony Pipe** od kilku lat zajmuje się organizacją techniczną imprez dla polskich klientów biznesowych i prywatnych. Po latach obserwacji rynku postanowiliśmy pójść o krok dalej i stworzyliśmy innowacyjny system Pipe& Drape. Łączy on w sobie łatwość w obsłudze, mobilność i szybkość. Pipe&Drape to w pełni mobilny, aluminiowy system konstrukcji do mocowania w pomieszczeniach horyzontów, kotar oraz lekkich przestrzennych elementów scenografii. Używany do tymczasowego dzielenia, ukrywania bądź dekorowania przestrzeni. Dysponujemy szeroką gamą tkanin – dostosowujemy się do bieżących trendów.

Firma **Wysłony Pipe** oferuje: system Pipe&Drape, horyzont, sceny/podesty sceniczne oraz agregaty.



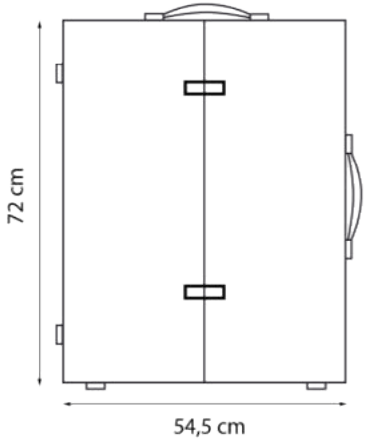
Wysłony Pipe
tel.: 576 737 473, 729 031 876
biuro@wyslonypipe.pl

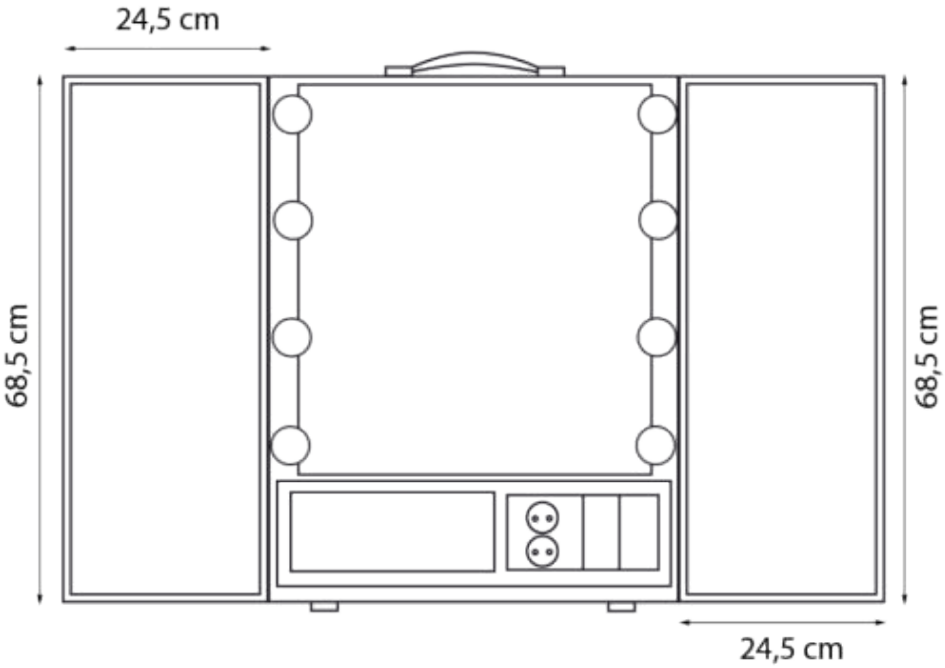
www.wyslonypipe.pl

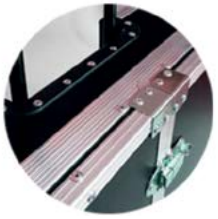
www.wynajemluster.pl

Wynajem profesjonalnych mobilnych stanowisk charakteryzatorskich

POKAZY MODY I EVENTY I PLANY FILMOWE I SESJE ZDJĘCIOWE







facebook.com/wynajemluster

instagram.com/wynajemluster.pl

MOBILE: (+48) 500 577 080 I (+48) 668 196 114
MAIL: wynajemluster@gmail.com
WEB: www.wynajemluster.pl

USŁYSZ CISZĘ, UWOLNIJ SWOJE ZMYSŁY

Silent Sound to firma zajmująca się profesjonalną organizacją imprez w konwencji silent disco. Obsługujemy imprezy, dyskoteki, przyjęcia weselne i urodzinowe podczas których wszyscy goście otrzymują specjalne słuchawki. **Silent Sound to także świetna alternatywa dla konferencji, warsztatów czy seminariów.**

Goście mogą w pełni skupić się na wystąpieniu, a jakość dźwięku sprawia, że nic nie umknie ich uwadze. **Dużym atutem jest to, że tego typu wydarzenie w żaden sposób nie zakłóca spokoju i ciszy w okolicy, co pozwala bawić się i tańczyć nawet do białego rana**.

Chętnie wspieramy ciekawe inicjatywy i nowe alternatywy wykorzystania silent disco naszych klientów. Zafunduj swoim gościom wyjątkowe doznania i stwórz z nami niezapomniany event!

Silent Sound
tel.: 697 548 978
biuro@silent-sound.pl

www.silent-sound.pl

EventoweMeble.pl
wypożyczalnia mebli eventowych

WYPOŻYCZALNIA MEBLI EVENTOWYCH

EventoweMeble.pl to wypożyczalnia mebli eventowych stale poszerzająca gamę oferowanego asortymentu oraz grono zadowolonych klientów. Firma dzięki wysokiej jakości mebli, profesjonalnej obsłudze i dbałości o potrzeby klienta szybko zaznaczyła swoją obecność na rynku i stała się rozpoznawalną marką w branży eventowej. Dysponujemy bogatym asortymentem mebli wykonanych w całości z palet, których nieszablonowy design jest gwarancją oryginalnej oprawy każdej imprezy. Nasza oferta doskonale sprawdza się podczas konferencji, spotkań firmowych, wydarzeń plenerowych, festiwali muzycznych, czy też prywatnych przyjęć okolicznościowych takich jak urodziny, wesela i garden party. Wśród oferowanych przez nas produktów znajdują się także krzesła, leżaki, parasole, stoliki koktajlowe i kawowe oraz efektowne namioty - typu gwiazda, których nietuzinkowy kształt uatrakcyjni każdy plenerowy event.

EventoweMeble.pl
tel.: 507 322 866, 518 656 822
kontakt@eventowemeble.pl

www.eventowemeble.pl

WordFall

SPEKTAKULARNE WODNE WIDOWISKO

Drukarka wodna to innowacyjne urządzenie, które z użyciem prawdziwej wody potrafi drukować opadające napisy i obrazy stanowiące widowiskowy punkt programu sztuki teatralnej, imprezy czy standu firmowego. Nasze wysoce zaawansowane technologicznie drukarki i lata doświadczenia zdobytego na eventach organizowanych na różnych kontynentach pozwalają na personalizację urządzenia dla klienta oraz realizacje jego własnej wizji. Urządzenie posiada lekką, modułową konstrukcję pozwalającą na podwieszenie na każdej wysokości, w postaci ściany o dowolnej długości lub okręgu. Oferujemy unikalne dodatki, w tym platformę, po której można przechodzić przez kurtynę wody nie moknąc i huśtawkę, która pozwala bujać się na urządzeniu bez obaw o zderzenie z wodą.

KOD RABATOWY: XGH65J - 200zł

Wordfall – Dominik Lisiakiewicz
ul. Szczygłów 30, 44-200 Rybnik
tel.: 508 290 518
biuro@wordfall.eu

www.wordfall.eu

LEDCITY
WYNAJEM I SPRZEDAŻ EKRANÓW LED

WYNAJEM I SPRZEDAŻ EKRANÓW LED

LEDCITY oferuje wynajem i sprzedaż Ekranów LED, realizację wideo na żywo podczas eventów, streaming, a także kompleksową obsługę innowacyjnych eventów z wykorzystaniem AR i VR.

Do dyspozycji naszych Klientów oddajemy:

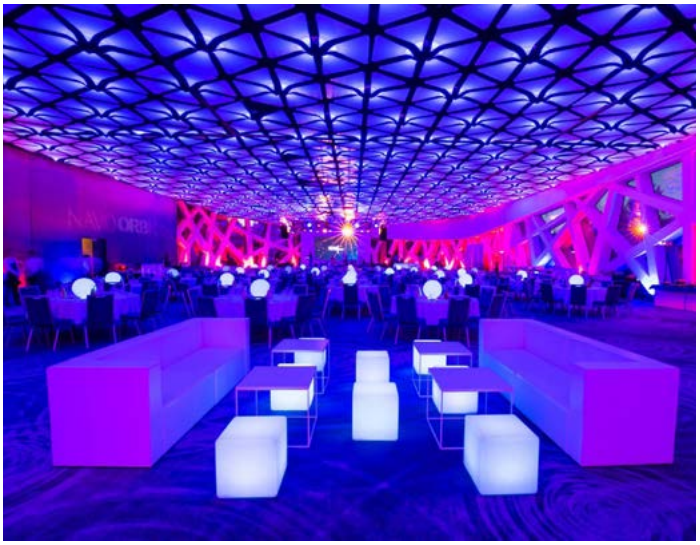
- Ekran LEDCITY P2HD z Black SMD indoor o wyjątkowym kontraście, nawet w jasnych pomieszczeniach
- Ekran LEDCITY P4HD outdoor o dużej powierzchni – idealny, aby stworzyć niepowtarzalną scenografię Twojego eventu
- Ekrany LEDCITY w Pixelach P6 i P8 Real zamontowane na przyczepach, dzięki czemu są w pełni mobilne i łatwe w montażu
- Profesjonalny sprzęt realizacji wizji - mixery Roland HD, kamery

Gwarantujemy fachowe doradztwo przy doborze sprzętu oraz profesjonalną obsługę. **LEDCITY - Kompleksowa obsługa multimedialna:**
Eventów | Koncertów i Festiwali | Konferencji i targów | Kina plenerowego | Stref kibica | Imprez sportowych | Eventów AR i VR

LEDCITY
ul. Grunwaldzka 63, 33-300 Nowy Sącz
tel.: 12 413 81 27, 609 146 841
biuro@ledcity.pl

www.ledcity.pl

STAR EVENT
WYPOŻYCZALNIA MEBLI EVENTOWYCH
SCENOGRAFIE



WYPOŻYCZALNIA MEBLI EVENTOWYCH

Star Event to innowacyjna firma działająca w branży eventowej. Urządzając z nami wydarzenie, konferencję czy spotkanie reklamowe, dostajesz gwarancję, że jej atmosfera na długo zostanie w pamięci gości.

Aranżacje meblowe, jakie tworzymy, sprawiają, że każdy uczestnik wydarzenia może poczuć się jak VIP. Według naszej filozofii, wydarzenia to doświadczenia – przykładamy wagę do tego, by doznania ich uczestników były warte wspomnień!

By zapewnić najwyższy standard usług od złożenia zamówienia aż po jego realizację, oferujemy: wizualizacje 3D, branding mebli oraz porady naszych ekspertów. Obsługujemy wydarzenia na terenie całej Polski i Europy, 7 dni w tygodniu, 24h na dobę. Star Event – Twoja wypożyczalnia!

Star Event
ul. Środkowa 29a, 05-816 Opacz – Kolonia, Warszawa
tel.: 730 360 700
biuro@starevent.pl

www.starevent.pl

UKOO POLAND

Wyłączny dystrybutor namiotów stretch RHI – sprzedaż lub wynajem na prywatne **imprezy okolicznościowe, eventy firmowe, wydarzenia promocyjne i kulturalne, festiwale, festyny, imprezy sportowe**.

Nie boimy się wyzwań. Plaża, brzeg rzeki, leśna polana, basen lub jezioro, przydomowy ogród, środek miasta, park, taras, dach budynku lub pływającej barki są w zasięgu ręki i to **bez względu na liczbę gości, rodzaj wydarzenia oraz warunki atmosferyczne.**

Nasze namioty wyróżnia **100% wodoodporność, wytrzymałość, niezawodność, szybka i prosta instalacja**, zgodność ze wszystkimi normami bezpieczeństwa.

Oferujemy **elastyczne formy współpracy**, doradztwo w wyborze namiotów i **wsparcie techniczne**.

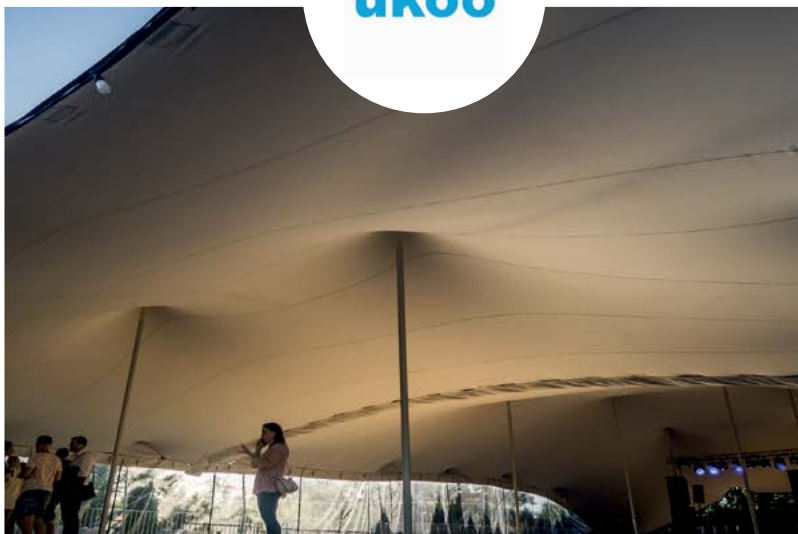
UKOO POLAND

UL. KRASIŃSKIEGO 108
05-080 IZABELIN

TEL. +48 22 112-1030

MAIL: INFO@UKOO.PL

WWW.UKOO.PL



SPICE SPACE

Smart design. Przestrzeń eventowa na nowo.

WYNAJEM, KTÓRY ZMIENIA WSZYSTKO!

Świetny design, meble multimedialne i modułowe. Zaprojektowane tak, że doskonale łączą się ze sobą. Wiele z nich dostępnych jest w Polsce wyłącznie u nas. Z nami design jest jak przyprawa: zmienia wszystko!

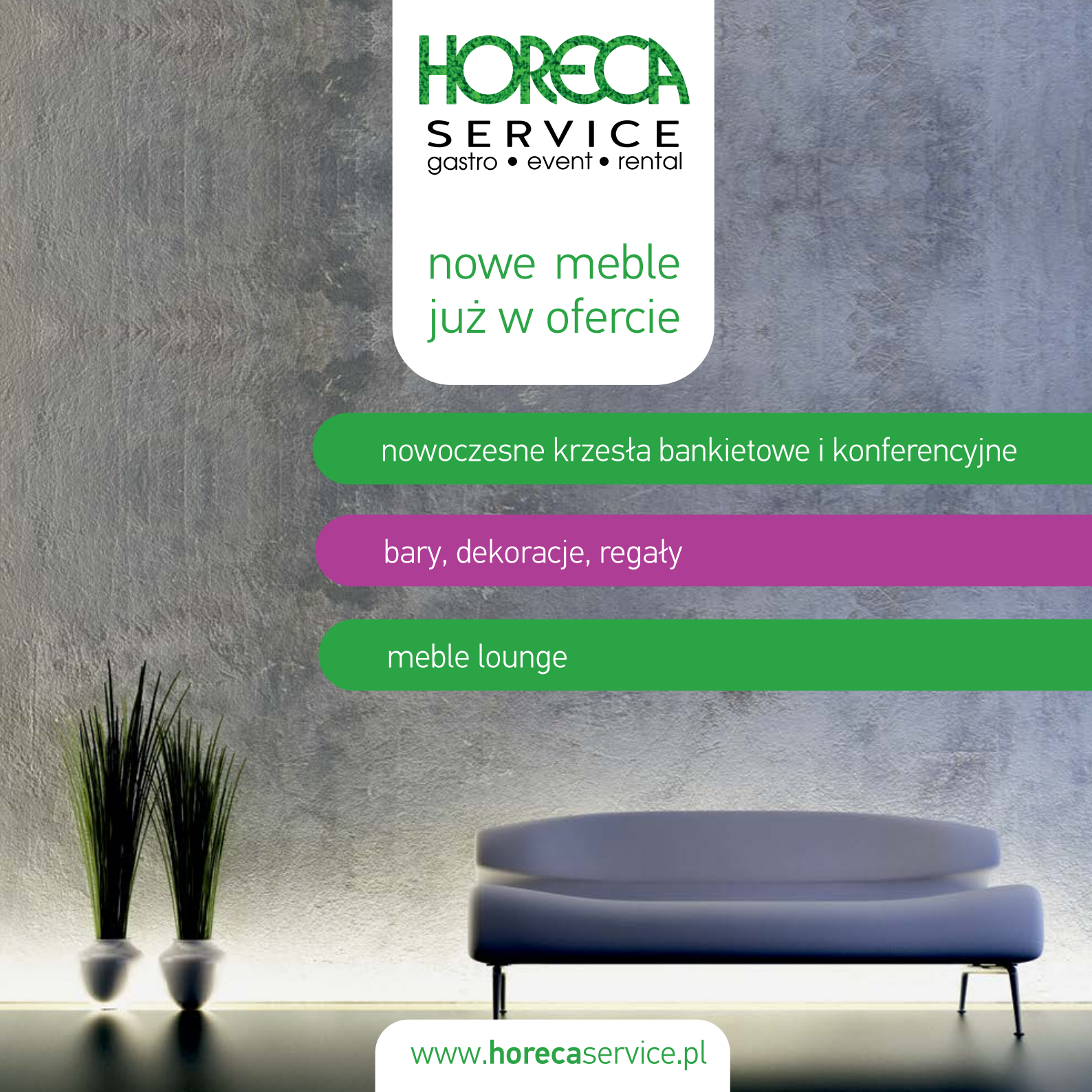
Spice4Space to więcej niż wynajem mebli. W naszej ofercie znajdziesz też akcesoria, meble multimedialne i modułowe scenografie. A każdemu wynajmowi towarzyszyć może aranżacja przestrzeni, indywidualny projekt scenografii, wizualizacje 3D i nasza wspólna praca nad pomysłem.

Jesteśmy po to, by przestrzeń opowiadała Twój pomysł na event. Możemy więcej. A jeśli potrzebujesz po prostu kilkuset krzeseł, neonów led czy mównicy multimedialnej, nadal jesteś we właściwym miejscu. W katalogu Spice4Space znajdziesz wszystko, czego zwykle potrzebujesz i sporo więcej.

Spice4Space to twój pierwszy wybór na południu Polski.
Teraz daj się zaskoczyć także w innych lokacjach!

Spice4space
ul. Ślusarska 9, 30-710 Kraków
tel.: 600 428 103
kontakt@spice4space.pl

www.spice4space.pl


HORECA
SERVICE
gastro • event • rental
nowe meble
już w ofercie
nowoczesne krzesła bankietowe i konferencyjne
bary, dekoracje, regały
meble lounge
www.horecaservice.pl

RENT DESIGN®
WYPOŻYCZALNIA MEBLI

RENT MORE DESIGN!

Jesteśmy liderem wypożyczalni mebli w Polsce. Nasze meble pojawiają się ponad 3000 razy w roku na wszelkiego rodzaju eventach. W 2018 roku stworzyliśmy w ramach naszych struktur nową markę Rent Design Wedding. To linia produktów dedykowana specjalnym wydarzeniom, skierowana głównie do klientów indywidualnych oraz wedding plannerów. W lutym 2019 roku rozpoczęła swoje działanie kolejna marka Rent Design - Buy Design. Jest to rozwiązanie dla klientów, którzy są zainteresowani zakupem mebli, charakteryzujących się najlepszym designem i jakością, przy zachowaniu atrakcyjnych rynkowo cen.

Z początkiem 2019 roku zostaliśmy wyróżnieni w plebiscycie „Polecani w Eventach" jako najczęściej polecana wypożyczalnia mebli w Polsce, zaś magazyn Forbes wyróżnił nas jako jedną z najdynamiczniej rozwijających się firm rodzinnych w województwie mazowieckim.

Buy DESIGN

RENT DESIGN WEDDING

Rent Design Sp. z o.o.
ul. Działkowa 56 A, 02-234 Warszawa
tel.: 665 822 122, 665 822 422, 696 471 949
rent@rentdesign.pl

www.rentdesign.pl | www.buydesign.company

Gastro Magic
wypożyczalnia
Gastro Magic Service

SZKŁO - PORCELANA - SZTUĆCE
KRZESŁA - STOŁY - OBRUSY
GRILLE - PODGRZEWACZE
EKSPRESY DO KAWY - WYCISKARKI DO CYTRUSÓW
PIECE - HOT BOXY
SZAFY GRZEWCZE I CHŁODNICZE
i wiele innych...

www.gastrowypozyczalnia.pl

Ice Gastro Magic

PRODUKCJA I DYSTRYBUCJA LODU

3 ROZMIARY KOSTKI - LÓD KRUSZONY
GRANULAT - KULE - SZEŚCIANY
BLOKI LODOWE - SUCHY LÓD
rzeźby i bary na zamówienie

www.icegastro.pl