

RENDEZVÉNYSZERVEZÉS

Előadás és szeminárium

Kiegészítő anyagok

Veszprémi Egyetem

Turizmus Tanszék

Raffai Csilla

2005.



Tartalomjegyzék

1.	RENDEZVÉNYSZERVEZÉSI ALAPISMERETEK	3
1.1.	RENDEZVÉNYEK VILÁGA (ALAPFOGALMAK, CSOPORTOSÍTÁS)	3
1.2.	RENDEZVÉNYEK PIACA	6
1.3.	RENDEZVÉNYEK TÍPUSAI.....	8
1.4.	ELSŐ RÉSZ: A PIACI KÖRNYEZET.....	14
1.5.	MÁSODIK RÉSZ: ÚJ TRENDEK.....	16
1.5.1.	MEETINGEK, KONFERENCIÁK.....	16
1.5.2.	AZ INCENTIVE UTAZTATÁS	18
1.6.	HARMADIK RÉSZ: A FŐ PIACOK.....	19
1.7.	PUBLIKÁLÁSRA KERÜLT AZ ICCA (INTERNATIONAL CONGRESS & CONVENTION ASSOCIATION) KONGRESSZUSI STATISZTIKÁJA	23
2.	RENDEZVÉNYSZERVEZÉS FOLYAMATA	30
2.1.	RENDEZVÉNY ELŐTTI FELADATOK	30
2.2.	RENDEZVÉNY ALATTI FELADATOK.....	30
2.3.	RENDEZVÉNY UTÁNI FELADATOK	31
3.	VENDÉGLÁTÁS	32
3.1.	VENDÉGLÁTÁSI ALKALMAK.....	32
3.1.1.	KÁVÉSZÜNET	33
3.1.2.	„ EGY POHÁR PEZSGÓ”	33
3.1.3.	COCKTAIL-PARTY	33
3.1.4.	ÁLLÓFOGADÁS	34
3.1.5.	BUFFET-DINNER, „ÜLTETETT” ÁLLÓFOGADÁS	35
3.1.6.	DÍSZÉTKEZÉS, GÁLAÉTKEZÉS	37
3.1.7.	GARDEN-PARTY	37
3.1.8.	BARBECUE PARTY.....	37
3.2.	MENÜ-ÖSSZEÁLLÍTÁS FORTÉLYAI.....	38
3.2.1.	EGY „KLASSZIKUS” MENÜSOR.....	38
3.2.2.	MENÜKÁRTYA.....	42
3.2.3.	HÁZON KÍVÜLI RENDEZVÉNYEK.....	42
	MELLÉKLET.....	43
A.	PROGRAMTERV ÉS IDŐTERV MINTA.....	43
B.	MINTARENDEZVÉNY.....	46
C.	FORGATÓKÖNYV.....	47
D.	KÖLTSÉGVETÉS (MINTA)	50
E.	KONFERENCIA KÖLTSÉGVETÉSE (MINTA).....	52
	FELHASZNÁLT IRODALOM:.....	54

1. RENDEZVÉNYSZERVEZÉSI ALAPISMERETEK

1.1. Rendezvények világa (alapfogalmak, csoportosítás)

Rendezvény: Szervezett közösségen belül rendezett (szórakoztató jellegű) összejövetel (Értelmező Kéziszótár)

Rendezvény: egy meghatározott térben, időszakban és körben, nem üzemszerű ismétlődéssel szervezett eseménysorozat, továbbá folyamatos üzemelés keretében szervezett egyedi esemény, amelynek során emberek csoportja közös cselekvést hajt végre alkalmi, kitüntetett jelleggel.

Rendezvényszervezés (MARESZ)

Előre meghatározott – társadalmi, tudományos, szakmai, kulturális, sport és egyéb – célból adott helyen és időben tartott összejövetellel kapcsolatos teljes körű előkészítő, szervező, összehangoló munka, mely magában foglalja az esemény megvalósításával kapcsolatos infrastruktúra (helyszín, technika, tolmácsolás, kiszolgáló egységek stb.) biztosítását, valamint a résztvevőkről való gondoskodást (szállás, étkezés, programok stb.).

Rendezvényszervező képességei:

- veleszületett adottság
- szervező/koordinációs képesség
- kommunikációs készség
- talpraesettség
- rugalmasság, határozottság
- emberismeret
- gazdasági ismeretek
- tervezőképesség
- kapcsolatteremtő képesség (kapcsolati tőke)
- megfontoltság
- bizalmatlanság
- improvizációs készség

Rendezvények típusai, csoportosítása:

1. Résztevők motivációja szerint: ismeretszerzés, kapcsolatépítés stb.
2. Összejövetel időtartama szerint: néhány órától, az 1 napon keresztül a többnaposig
3. Megrendezés gyakorisága szerint: egyszeri esemény kezelésére (pl. szept.11-ei probléma), vagy éves/rendszeres rendezvény
4. Hatókör szerint:
 - világrendezvény (világ országainak 25-30%-a vesz részt pl. Olimpia) (kb.210 országból)
 - kontinenst érintő (kontinens országainak 25-30%-a, pl. foci EB)
 - nemzetközi (a rendező ország + legalább 3 ország, pl. nemzetközi kosármérkőzés)
 - országos
 - regionális
 - kistérségi
 - városi vagy helyi rendezvény
5. Helyszín jellege szerint: zárt vagy nyitott-, egy vagy több helyszínes
6. Tervezett (pl. családi esemény) vagy spontán (pl. tüntetés)
7. Szervező szerint: profi / amatőr
8. Gazdasági célja szerint: profitorientált = for profit vagy nem profitorientált = non-profit rendezvény
9. Rendezvény típusa: kiállítás, konferencia, termékbemutató stb.
10. Rendezvény szakjellege szerint: művészeti, sportrendezvény, politikai, kulturális stb.
11. Rendezvény célja lehet:
 - hagyományteremtés
 - hagyományőrzés
 - igény kiszolgálása
 - imázs teremtés
 - imázs megerősítés
 - szórakoztatás
 - közösség erősítés, építés
 - oktatás, ismeret közvetítés
 - profitszerzés stb.
12. Rendezvény eredetisége szerint:
 - Kandidált: A téma szerint az adott nemzetközi szervezetnél-ha van ilyen - közvetlenül vagy közvetve pályázni kell, meg kell szerezni annak jogosultságát, hogy a szervezet valamilyen jelentős eseménye Magyarországon. Ilyen pl. egy kongresszus, vagy találkozó .Ez esetben a rendezés jog elnyerése a cél, pl. sport EB. A Világkiállítás is egy kandidált rendezvény típus.

-
- **Adaptált:** más országtól átvett rendezvény, pl. Tavaszi Fesztivál. Bővebben kifejtve azokat a rendezvényeket soroljuk ide, amelyeket már bevezettek, és kellő érdeklődés kíséri, tehát érdemes őket Magyarországon is bevezetni. Jó példa a Prágai Tavasz vagy a fent említett Budapesti Tavasz Fesztivál.
 - **Innovált:** Ezt a csoportot azok a rendezvények alkotják, amelyeket sem külföldön sem Magyarországon a szóban forgó tartalommal és formában még nem rendeztek. Természetesen itt merül fel leginkább a rendezvény -kutatás, -fejlesztés tevékenységének szükségessége. Az újszerűség jó menedzsment mellett nem jelent hátrányt, éppen ellenkezőleg a nemzetközi médiák érdeklődését jobban tudja vonzani. Ugyanakkor a nagyobb előkészítési munkát és büdztét igényel. Fontos megjegyezni, hogy a magyar joggyakorlatban hiányzik az ötletvédelem allokációja, ezért különösen az innovált rendezvények problémás a kezdeményező szellemi jogainak érvényesítése. A rendezvényeknek csak a fantázia neve, grafikai logója, illetve a jelmondata lehet szerzői jog tárgya. A rendezvény témája, rendezési módja, még ha nagyon újszerű, akkor sem. A jogok közjegyzői letétbehelyezéssel, találmányi előjegyzésbe vétellel valamelyest védhetők, azonban vitás esetben nehéz az alkotó jogainak érvényt szerezni a jogtalan felhasználóval szemben. Összefoglalva az innovált rendezvények egy újszerű ötletre épülnek, pl. kolbásztöltő verseny
 - **Konvencionális/továbbfejlesztett:** Ez esetben arról van szó, hogy a továbbfejlesztettek egy, az adott térségben periódikusan visszatérő, hagyományos rendezvényt. Pl.: Galga menti napok, Nyírségi Ősz, Budapesti Tavaszi Fesztivál, stb.
A „provinciális” megközelítés azonban leginkább ebbe a kategóriába tartozó rendezvények setében fordul elő. Lényegében a konvencionális rendezvény hagyományokra vezethető vissza, de továbbfejlesztik, pl.: Utazási Vásár

Megaevent: nagy rendezvény, melynek hatása az egész világra kiterjed.

Az országok 25-30 százaléka részt vesz rajta, vagy ha kontinens rendezi, akkor az országok 30-50 százaléka. Pl. Olimpia, Világkiállítás, Karnevál

Rendezvénysorozat

Több, önállóan megrendezésre kerülő eseményből, rendezvényből áll, melyek valamilyen azonos téma köré szerveződnek, de az egyes részei önálló szervezést, menedzselést igényelnek. Lehet: egy komplex téma köré rendeződő sorozat vagy egy kistérség, régió érdekeit szolgáló rendezvénysorozat.

Fűzér rendezvények: több, egy időben, együttesen megrendezésre kerülő rendezvény, melyek valamilyen azonos téma és helyszín köré szerveződnek és együttes szervezést és menedzselést igényelnek.

Gyűjtőrendezvény: egy komplex (fő)rendezvény és a témában és időben hozzá kapcsolódó, vele egy időben, együttesen megrendezésre kerülő kis rendezvények.

Önálló rendezvény: más rendezvényektől függetlenül, egyszeri alkalommal megrendezett v. ismétlődő rendezvény, mely önálló szervezést és menedzsmentet igényel.

1.2. Rendezvények piaca

Mint látható a rendezvények egy meglehetősen heterogén csoportot alkotnak, ezért a rendezvények csoportját további alcsoportokra bonthatjuk.

Rendezvények:

1. Konferenciapiac/konferenciaturizmus (testületi- és szervezeti ülések)
2. Egyéb rendezvények piaca/rendezvényturizmus (szabadidős, politikai, sport, kulturális stb.)

Congress - USA-ban Parlamentet jelöli, ezért helyette a Convention szót használja. Convention tágabb értelmű, magában foglalja a következőket: árubemutató, kiállítás, vásár, börze, konferencia, kongresszus, szeminárium, közgyűlés, ülés, megbeszélések, találkozók.

Konferenciaturizmus: azon jelenségek és tevékenységek összességét foglalja magában, amelyek a konferencián résztvevők utazásával és a konferencia színhelyén való tartózkodással függenek össze.

Általános jellemzői:

- Tervezhetőség: rendezvény időpontját 1-2 vagy több évvel korábban meghatározzák a szervezők, helyszín kijelölése és az időpont kiválasztása többségi szavazattal történik, előre biztosított intézményeket és eszközöket vesznek igénybe (közlekedési eszközök, tolmácsberendezések, szállodák stb.)
- Igényesség: Egyéb turisztikai szolgáltatásokat is igénybe vesznek
- Minőség és presztízs fogyasztás: szakmai presztízs

Részvétel motívumai:

- Információszerzés
- Szakmai kapcsolatok építése
- Nemzetközi kapcsolatépítés
- Baráti kapcsolatok építése
- Tanulás
- Utazás
- Aktív részvétel - vitákban, előadás tartása

Konferenciapiac két típusa a következő:

1. Corporate meeting - testületi/vállalati ülések

- Vállalati közgyűlések, termékbemutatók, szemináriumok, továbbképzések, tréningek
- Számuk nem mért, jelentőségük egyre nagyobb
- Kis létszámú rendezvények, kevesebb szekciótermet vesznek igénybe
- Zártkörű tanácskozások
- Nagy hangsúly a kiegészítő programokon
- Kisebb létszámú összejöveteleket évente többször is megrendezhetik

2. Association - tudományos szervezetek, egyesületek ülései.

- Konferencia, kongresszus, szimpózium, workshop
- Rendszeresebbek, nagyobb létszámúak
- Sok szekció teremigény, speciális igények (tolmács, infrastruktúra)
- Szövetség szabályzata szerint kontinensek, országok között vándorolhatnak
- Tudományág hatóköre, tagsága és jellege határozza meg, melyik országban rendezik meg
- Szintén lehet évente többször is

1.3. Rendezvények típusai

Ankét

Tanácskozás, vitaülés, értekezlet.

Egy bizonyos téma megvitatására összehívott gyűlés, mely a kongresszusnál kisebb létszámú. Tanácskozás, értekezlet, vitaülés, amely vitaindító előadással és hozzászólásokkal tarkított. Hozzávalói a terem, előadó és a résztvevők.

Kapcsolódhat hozzá vendéglátás: kávé szünet, ebédszünet.

Audio- és videokonferencia

Egymástól távol lévő és megfelelően felszerelt stúdiókban lévő csoportok összekapcsolása csak hang, illetve hang és kép útján.

Bál

Nagyobb szabású, általában szervezett, rendszerint táncmulatság.

- A bálók jellemző megrendezési időszaka a januártól márciusig terjedő periódus. Megrendezése magas költségekkel jár, ezért főleg nagy cégek rendezik.

A bál felépítése:

- Beszéd: a védnök mondja. A védnök magas rangú személy vagy komoly anyagi támogató.
- A vacsorán ültetés van, tradicionális megjelenésű pincérek, menüsor. Előfordul a büféasztalos vacsora is, de ez a hagyományok ellen szól.
- Nyitótánc: palotás vagy keringő. A táncot max. 30 perces műsor előzi meg. Ha külföldi vendégek is jelen vannak a bálon, akkor a zenének és a táncnak még nagyobb a jelentősége, ugyanis ilyen esetben a komédia és humoros műsor nem megfelelő a nyelvi akadályok miatt.
- Program: legyen szórakoztató, vidám. Továbbsegítse a hangulatot. A korosztályhoz igazodó meghívottakat válasszunk: Komár László, Fenyő Miklós. Az éjféle programok újra felkeltik a lankadó figyelmet, Pl.: Tombola.

Bankett

Valaki tiszteletére, valamilyen esemény megünneplésére szervezett ünnepi lakoma, díszebéd, díszvacsora, társas étkezés. A menü kiválasztása nagyon fontos. A problémák elkerülése végett kínáljunk több ajánlatot (magyaros, szárnyas, vegetáriánus). Ügyelni kell a meghívottak nemzeti szokásaira (arab vendégeknek ne kínáljunk disznóhúst). Olyan ételsort válasszunk, amit nagy mennyiségben is ízletesen és dekoratívan lehet elkészíteni. A bankett szabálya:

- Köszöntő beszéd: legyen rövid, tömör, lényegretörő. A túl hosszú beszéd unalmat és zűrzavart szül.

-
- Kitüntetés átadása: Az előétel után vagy főétel után de még desszert előtt időzítjük. A bankett ezen része kellemesebbé teszi az estét.
 - Vacsorazene kiválasztása: a desszertig magyar folklórzene ill. cigányzene szóljon, majd a beszéd következik és az este további részében a szalonzene domináljon.

Bemutató

Valaminek első nyilvános előadása, bemutatása, gyakran valaminek a népszerűsítése végett. Ünnepélyes jellege van, követheti bankett vagy vendéglátó esemény.

Bérkonferencia

Nemzetközi szervezetek üléseinek egy olyan helyszínen történő megtartása, amely országból nincsenek regisztrált tagjai.

Börze

Elfekvő árukészletek, alkalmoszerű értékesítése, nagy tételekben való kiárusítása

Buzz session

Vitával egybekötött összejövétel egy vagy két előadó részvételével. A vitában résztvevőket több kisebb csoportra osztják.

Előadás

Szakértő által tartott beszéd, a hallgatóságnak általában nincs lehetősége kérdések felvetésére.

Estély

A bálnál rövidebb időtartamú.

Jellemző kapcsolódó, kiegészítő elem a meghívó. Ez fontos elem, ugyanis a meghívó sokat elárul a feladóról. Az estély egy adott téma köré épül, nincs műsor, viszont van zene, háttérzene, vacsora (lehet svédasztal, mivel nem olyan szigorúan ültetett esemény), köszöntőbeszéd.

Fesztivál

Ünnepi játékok, ünnepi előadás-sorozat, ünnepélyes seregszemle (gyakran külföldiek részvételével)

Fiesta

Spanyol szó. Népünnepély, ünnepi, többnyire szabadtéri mulatság.

Fogadás

Valamilyen esemény megünneplésére, ill. valamely magas rangú vendég tiszteletére vendéglátással összekapcsolt összejövetel. A fogadások hossza általában 1-2 óra. Büféasztal, állófogadás.

Fórum

Közérdekű témák megtárgyalására tartott összejövetel, amelyen különböző álláspontú szakértők nyilvános vitát folytatnak és a hallgatóság kérdéseire válaszolnak.

Gála

Díszes, ünnepélyes előadás, műsor, vacsora. Valamiféle eseményhez kapcsolódik, Pl.: Tavaszi fesztivál gálája

Magas rangú esemény, melyhez szorosan kapcsolódnak minden téren a minőségi ismérvek.

Gála vacsora: kiemelkedő minőségű menüsor, nem kapcsolódik feltétlenül eseménysorozathoz, Pl.: cukrászversenyen a győztese szolgáltatja a desszertet.

Hangverseny

Komolyzenei mű előadása

Heppening

Általában kötetlen, fegyelmetlen összejövetel, ahol mindenki hódolhat szeszélyeinek.

Jamboree

Négyévenként tartott táborozással összekötött cserkésztalálkozó.

Karnevál

Jelmezes, táncos farsangi népünnepély

Kerekasztal beszélgetés

Előre meghatározott tudományos, politikai v. egyéb témákról 4-6 meghívott szakember nyilvános beszélgetése, vitája (televízióban, rádióban v. közönség előtt)

Kiállítás

Különböző alkotások, termékek, újdonságok, statisztikai eredmények stb. nyilvános bemutatása. Célja lehet: figyelemfelkeltés, tájékoztatás, motiválás.

Klinika

Egészen speciális célok érdekében adott problémák megvizsgálása, elemzése, optimális megoldás céljából szervezett összejövetel. Résztevők kisebb csoportok,

Alkalmazott munkamódszerek között megemlítendő a helyszíni szemle, esettanulmányok, gyakorlati bemutatók.

Kollokvium

Vita, eszmecsere céljából tartott, nem túl gyakori, általában tudományos tárgyú összejövetel. Résztevők azonos szaktekintélyűek és számuk: max. 35 fő.

Koncert

Komolyzenei vagy könnyűzenei hangverseny.

Konferencia

Kisebb tanácskozás, értekezlet. Előre meghatározott rend szerint zajlik. Célja a probléma megoldás. Kérdések feltételére és hozzászólásra van lehetőség.

Kongresszus

Nagyobb szabású és magas rangú és nagy számú résztvevőkkel tartott országos vagy nemzetközi, politikai vagy tudományos tanácskozás.

Közgyűlés

„Jogi személyt” alkotó testület ülése, mint a testület legfőbb szerve. Szervezetek, klubok, egyesületek formális összejövetele. Az alapszabály rögzíti, hogy milyen gyakran és milyen esemény kapcsán lehet összehívni. A napirendet előre ismertetni kell. Gyakran sor kerül szavazásra. A szavazásnál fontos az objektív szavazatszámlálás és a részre hajlás teljes mellőzése.

Mulatság

Zenés, táncos társas szórakozás.

Műhelymegbeszélés

Kevésbé kötött összejövetel, melynek során a résztvevők saját elméleti és gyakorlati tudásuk, tapasztalataik egybevetése útján ismereteiket bővítik. Résztevők száma: max. 30-35 fő.

Panel vita

Hallgatóság előtt két vagy több szakértő vitája egy moderátor irányításával. Véleménynyilvánítás, ellentétes érvek felsorakoztatása. A moderátor a vita végén összefoglalja az eredményt, Pl.: lakógyűlés

Parádé

Látványos, fényűző ünnepség, gyakran fölösleges pompával.

Parti

Társas összejövetel kisebb vendéglátással összekötve.

Rendezvény

Politikai, tudományos, kulturális, művészeti tanácskozás, előadás, előadás-sorozat.

Sajtó Reggeli

Reggelivel egybekötött sajtótájékoztató

Sajtótájékoztató

A sajtó képviselőinek (újságírók, rádiós, televíziós hírszerkesztők, riporterek) tájékoztatása valamilyen politikai, tudományos vagy kulturális eseményről.

Show

Látványos, vegyes szórakoztató műsor

Szakvásár

Meghatározott szakág, terület termékei kerülnek kiállításra, tájékozódásra és üzletkötésre alkalmas rendezvény.

Szeminárium

Meghatározott tanulási céllal tartott csoportos összejövetel, amelyen egy szakértő vezetésével problémamegoldás megvitatása történik. Résztvevők száma: 10-40 fő.

Szimpózium

Hallgatóság előtt szakértők rövid (10-20 perces) előadásokat tartanak adott témáról: a hallgatóság a fórumnál kisebb mértékben vesz részt a vitában.

Találkozó

Tervezett összejövetel, együttlét

Tanulmányi csoport

Valamely probléma elemzése céljából szervezett összejövetel. A tanulmányi csoport, a munkacsoporttól eltérően nem tesz konkrét javaslatokat a probléma megoldására.

Termékbemutató

Valamely vállalat, intézmény termékeinek bemutatására szolgáló kereskedelmi rendezvény

Tutorial

Oktatási, konzultációs rendezvény, gyakran műsorral egybekötve.

Ünnepség, megemlékezés:

Pl.: Május 1. , Október 23.

Műsor forma , beszéd lehet egészen hosszú is). Kerete: Himnusz, Szózat.

Vándorgyűlés

Konferenciához hasonló célból ismétlődő időpontokban más - más helyszíneken megszervezett összejövetel.

Vásár

Áruk kirakodásával járó nagyobb arányú adás-vétel.

Videoátjátszás

Élő események közvetítése, átjátszása nagy felületű képernyőre, egyidejűleg több helyre

Vigalom

Vidám mulatság

Vitacsoport

Egy összejövetel keretében alakult külön csoport. A vita lezárásáról írásos anyag, dokumentum nem készül.

RENDEZVÉNYSZERVEZÉSI TRENDEK
„The EIBTM 2003 Industry Trends & Market Share Report”
(ROB DAVIDSON TANULMÁNYA)¹

1.4. Első rész: a piaci környezet

2003 tavaszán, a nemzeti bevételek világszerte 20 éve nem látott mélypontra süllyedtek, széleskörű elbocsátások, defláció sújtott nem egy gazdasági szektort. Nem lehet azt állítani ugyanakkor, hogy a gazdasági válság hasonló módon érintette az egyes országokat...

Az Egyesült Államok

Az Egyesült Államokban 40 éves rekordot döntöttek meg az alacsony kamatlábak 2002 folyamán, aminek közvetett eredménye az élénk fogyasztói, vásárlói viselkedés volt, egészen 2003 elejéig. Ekkor ugyanis a fogyasztói bizalmatlanság időszaka következett, a háborús félelmeknek, a lanyha munkapiacnak is köszönhetően. Az EURO dollárral szembeni erősödésének köszönhetően az amerikai termékek, szolgáltatások (beleértve a MICE piaccal kapcsolatosakat) olcsóbbá váltak Európa számára.

Európa

Az EURO-zóna országai közül a legnagyobb gazdasági hatalmat, Németországot sújtotta leginkább a recesszió, az utóbbi 8 évben a német volt a leglassabban növekvő gazdaság. A globális megtorpanás Franciaországot is érintette, a fogyasztói bizalom itt is 6 éves negatív rekordot döntött meg. Az EURO-zóna tagjai közül Spanyolország teljesített a legkiemelkedőbbben, az átlagosnál jóval magasabb növekedési mutatókat produkálva...

A GAZDASÁGI KÖRNYEZET HATÁSA A MEETINGEK, INCENTIVE-EK PIACÁRA

Az *Oxford Economic Forecasting* szerint a jelenlegi helyzet ellenére minden ok megvan az optimizmusra: a második világháború óta a világgazdaság évi 4 %-os növekedése valószínűsíti, hogy ez a tendencia nem fog változni jelentősen, hiszen az utóbbi évtizedekben számos gazdasági recesszióval kellett szembesülni és azokból talpra állni.

Számos kutatás rámutat, hogy a szolgáltatók mind több pénzt és energiát fordítanak a marketingre, eladásra és PR-ra, mivel a jelen gazdasági helyzet vásárlói piacot teremtett. Alkalmazkodásukat az egyre rugalmasabb hozzáállás is

¹ www.hcb.hu honlapján Hírsarok/Tanulmányok

mutatja, elsősorban ami a halasztási/lemondási feltételeket illeti. Jó példája ennek a British Airways „Fly When Ready” („Utazz, amikor készen állsz!”) programja, ahol a jegyek dátumát de még a desztinációt is lehet módosítani az utolsó pillanatig, pluszköltség nélkül. Ugyanakkor a szolgáltatóknak fel kell készülniük arra is, hogy a krízis elmúltával a törölt, halasztott és jócskán felgyülemlett „business igényeket” ki tudják elégíteni.

A TECHNOLÓGIAI HÁTTÉR

Az MPI/American Express FutureWatch 2003 kutatás szerint a „meeting planner”-ek Internet-használata a helyszínek és desztinációk kereséséhez mintegy 23 %-kal nő majd ebben az évben (ugyanakkor a világhálón történő foglalások száma mindössze 5 %-kal emelkedik várhatóan).

A válaszadók 81 %-a tervez beruházást web-oldala fejlesztésébe, 47 %-a pedig az online foglalási rendszert szeretné újítani. A világháló mind gyakoribb használata kiterjed az eseményt megelőző marketing tevékenységre és az azt követő kommunikációra, információszerzésre is.

Egyre gyakrabban esik szó arról, hogy a technikai újítások, fejlesztések mennyire képesek helyettesíteni az élő találkozásokat, meetingeket, és egyre általánosabb az a vélemény, hogy a video-, tele- és Internet-konferenciával, csakúgy mint a virtuális szakvásárokkal eljön a „virtuális business” kora.

Elterjedt továbbá az a vélekedés is, hogy a viharos időszak lecsendesedését követően visszatérünk az FF (face-to-face: szemtől szembe) businesshez, hisz ahogy az elemző állítja még mindig nincs helyettesítője a kézfogásnak (és az általános interperszonális kapcsolatoknak, melyek meghatározóak a szakmai kapcsolatoknál).

A tanulmány szerzője az utóbbi idők technikai újításai közül a Bluetooth-t említi (Bluetooth alkalmazások például a vezeték nélküli, mobilhoz csatlakoztatható headset ill. különféle egyéb vezeték nélküli adatkapcsolatok) illetve a Wi-Fi-t vagy Wireless Fidelity-t (egy rendkívül gyors adatátvitellel jellemezhető, szintén vezeték nélküli kommunikációs rendszer).

A TÁRSADALMI HÁTTÉR

Társadalmi trendek és azok hatásai a meetingek és incentive-ek piacára

Összefoglalva a lényegét: a piac vevői egyre idősödő osztályt képviselnek és többségük nő. Ebből kifolyólag egyre fontosabbnak tartják, hogy mind többet lehessenek a családjukkal...

Demográfiai előrejelzések szerint növekszik az 50 év feletti és csökken a 30 év alatti delegátusok száma. A 60 év feletti szakemberek is csak megerősítést kapnak, hogy maradjanak a szakmában, továbbra is vegyenek részt szakmai utakon, konferenciákon.

Soha nem volt még olyan magas a szakmai utazásokban résztvevő nők száma, mint manapság: egy felmérés szerint a Heathrow repülőtérrel használó utasok 22 %-a szakmai úton résztvevő nő. Az Egyesült Királyságban a meetingek piacán 65 % a nők aránya (az Egyesült Államokban még ennél is magasabb), ennek ellenére még mindig a férfiak igényeit tartják szem előtt a konferencia szervezésénél (az étel megválasztásától kezdve a kísérő programokig).

A szervezőknek mindinkább tekintettel kell lenniük az iskolai szünnapokra, csakúgy, mint a konferenciahelyszíneken a gyerekprogramok biztosítására, hiszen a *Travel Industry Association of America* vizsgálata szerint azok száma, akik gyermeket vittek magukkal üzleti útjukra 55 %-kal emelkedett az utóbbi hat év alatt. Egyes szakértők még azt is hozzáteszik, hogy a családi programokat a gyermekek mellett a nagyszülők igényeihez is igazítani kell, hisz az üzletemberek manapság gyakran a nagycsaláddal utaznak. Ez a tendencia a szállodáknak is különleges lehetőséget jelent, amit az egyik ötcsillagos londoni hotel igyekezett megragadni: a „Mary Poppins” csomag egy olyan edzett dadust foglal magában, aki különféle programokra, városnézésre viszi a gyermekeket, amíg a szülők dolgoznak.

1.5. Második rész: új trendek

1.5.1. Meetingek, konferenciák

Rövidebb és kisebb létszámú ülések – de gyakrabban?

A vállalatok igyekeznek a költségekből lefaragni az ülések rövidítésével és résztvevői számának minimalizálásával (is), hiszen a szállodai éjszakák csökkentése nemcsak a kiadások mérséklését jelenti, hanem azt is, hogy a delegált rövidebb ideig van távol a cégtől. Egyre gyakoribb jelenség tehát, hogy a delegátus csak a számára legfontosabb üléseken vesz részt, lerövidíti tartózkodását a desztinációban. Ezt a tendenciát az a személyes vágy is erősíti, hogy az üzletember szeret minél kevesebb időt a családjától, otthonától távol tölteni.

Ez az új trend különösen azon szállodáknak lehet kedvező, melyek kis és közepes méretű ülések bonyolítására vannak berendezkedve. Ám miközben az ülések rövidülnek és létszámban is kisebbek, egyre gyakoribbá is válnak.

A szövetségek esetén a bevétel egyharmadát képezik a kongresszusokból, ülésekből, kiállításokból származó bevételek, így ezt a piacot is súlyosan érintették a gazdasági változások, a szakmában megjelenő új trendek.

A vállalati és szövetségi üléseknél általános az a vélekedés, hogy az egyszeri, éves nagy közgyűlés, találkozó nem elég a szakmai kapcsolatok fenntartásához és a megfelelő kommunikációhoz.

A számos tendencia egyik szembevető hatása, eredménye az, hogy az ülések egyre inkább munkaorientáltak. Ennek egyik jele, hogy manapság nem híres közéleti személyiségeket, sportolókat hívnak meg moderálni, hanem sokkal inkább komoly szakmai háttérrel rendelkező „speaker”-t.

Rövidebb szervezési idő

A szervezési idő rövidülése annak is betudható, hogy a lanya szállodai forgalom nem veszélyezteti a szervezőket, hogy nem kapnak szobát az esemény előtti hónapokban (nagy kongresszusok esetén 1-2 évben), ráadásul a dátum közeledtével egyre jobb árat érhetnek el a termékekért, szolgáltatásokért.

A *Convention Industry Council* mutatói alapján az amerikai szervezők átlagosan 15-60 nappal a konferencia előtt kezdik meg a foglalásokat (az átlagos 90-160 nappal szemben), míg a nagy kongresszusok esetén a korábbi 3-6 évhez képest 1-3 évre rövidült a szervezési idő.

Ennek egyik következménye, hogy kevesebb idő jut a tárgyalásokra, alkudozásra, és a szolgáltatók részéről a válaszadási időnek szintén rövidülnie kell.

A szállodák és konferencia-helyszínek az utóbbi időben azzal próbálták visszaállítani a régi viszonyokat (a jóval előre való szervezést), hogy megszüntették a különféle lemondási és halasztási díjakat.

Magasabb ROI

A szervezett MICE események hasznosságának mérésére egyre nagyobb hangsúlyt kap a ROI-számítás (ROI = Revenue on Investment).

A *Benchmark Hospitality* mérései szerint a tréningek, csapatépítő feladatok, játékok szervezése egyre inkább a ROI-növelés kulcsa lesz.

Úticélok

Az utóbbi idők mozgalmas politikai eseményei megváltoztatták az üzletemberek utazási szokásait: mind többen választanak otthonukhoz közeli (belföldi) desztinációt. A közelebbi és ismerős környezet mellett mind fontosabbá válik az utazás módja is, amennyiben megoldható és a kényelmi feltételeknek is eleget tesz a személyautó, a vonat vagy a magánrepülőgép.

Biztonság

A jelenkor egyik legjelentősebb kérdése a biztonság, a kockázati tényezők csökkentése, ugyanakkor a delegátusok folyamatos tájékoztatása ezekről. A szervezők egyik nagy feladata a biztonsági intézkedéseket bevezetni, olyan módon, hogy az az utazókat ne zavarja kényelmükben és a munkájuk során.

1.5.2. *Az incentive utaztatás*

Az Egyesült Államokban, a világ legnagyobb incentive piacán a szűkebb büdzsé és a biztonsági elvárások arra készítették egyes DMC-eket, hogy belföldi úticélokot válasszanak inkább. Más szervezők úgy reagáltak az eseményekre, hogy nemzetközi dolgozóikat több csoportra osztják, például az európaiaknak európai desztinációt választva.

(Érdekes tény, hogy szinte mindegyik európai fővárost biztonságosnak tekintik a szervezők, Londont leszámítva.)

Aktuális polémia, hogy az incentive utaztatás mennyire tekinthető ösztönzőnek, hogy ugyanazon szakemberek exotikus tájakra való utaztatása évről évre mennyire motiválja az adott dolgozót a jobb teljesítményre. Egyes vállalatok bevezették, hogy munkatársaikat együttesen jutalmazzák, anélkül, hogy kiemelnék például a legeredményesebb értékesítőket (így tett a DaimlerChrysler UK).

Komoly kihívást jelent a szakmának, hogy lassan de biztosan kezdenek elterjedni az egyéb motiváló eszközök, jutalmazások. Különösen az Egyesült Államokban mellőzik az incentive utakat (egyesekeket még negatív ösztönzésnek is tartják) és helyettesítik ezeket tárgyasult ajándékokkal, pénzjutalommal, aminek még az az előnye is megvan, hogy a jutalmazott nincs távol a családjától és persze a munkától. Ez a jelenség annak is betudható, hogy az utazás már nem jelenti azt a nehezen elérhető vágyat, amit 20 évvel ezelőtt még jelentett, illetve jóval nehezebb (és költségesebb) megfelelő desztinációkat találni.

Számos szakértő egyöntetű véleménye, hogy egyre preferáltabbak az egyéni jutalomutak, szemben a csoportos utaztatással, ami teljesen érthető, ha belegondolunk, hogy ilyenkor a jutalmazott többnyire a szeretteivel utazik, kellemesebb időtöltést jelent, ahol az ember szabadabb és már valóban közel áll az incentive út a hagyományos értelemben vett nyaraláshoz.

1.6. Harmadik rész: a fő piacok

Ebben a fejezetben a tanulmány írója a 10 legnépszerűbb desztinációt (és azok szerepét, mint küldőország) igyekszik bemutatni.

Az Egyesült Államok

Az Egyesült Államokban 2002-ben a belföldi és a tengerentúli utazások száma 4,3 %-kal volt alacsonyabb mint az azt megelőző évben (*Travel Industry Association of America*). Még az iraki háborút megelőzően sem volt biztató a 2003-as előrejelzés, de azt követően például a *National Business Travel Association* felmérése során a válaszadók 67 %-a állította, hogy csökkent a vállalati utaztatásaik száma. A válaszadók 55 %-a szerint a SARS vírus is jelentősen befolyásolta a cégen belüli utaztatást, míg 36 %-uk hasonló következményt említett a terrorista fenyegetettség miatt. Kevésbé biztató, hogy a megkérdezettek 74 %-a nem vár jelentős javulást az incentive utaztatás terén 2004-ig.

Az Egyesült Államok 3 legnépszerűbb incentive célpontja: Mexico, a Bahama szigetek és Spanyolország, illetve az „európai négyes”: London, Madrid, Párizs és Róma.

Az Egyesült Államok messze a világ vezető desztinációja, ami a nemzetközi szövetségi üléseket illeti (*Union of International Associations*) és ezen belül Washington, New York, Chicago és San Fransisco a legkedveltebb városok.

Érdekes tény, hogy míg a szövetkezetek döntéshozói többnyire európai székhelyűek (4,000 szövetség az Államokban és 8,000 szövetség belga, francia, német, olasz, brit, svájci és holland székhellyel), addig a választott üléselési helyszín gyakrabban tengerentúli város.

Megfigyelhető ugyanakkor egy folyamat miszerint az USA veszít a népszerűségéből (1992 óta összesen 32 %-kal esett vissza a vizsgált piacon).

Az Egyesült Királyság

A *Conference & Incentive Travel magazine* tavalyi felmérése szerint a britek első 5 desztinációja: Spanyolország, Franciaország, Németország, Olaszország és Portugália.

A britek első számú küldőországa az Egyesült Államok (3x annyi bevételt generál, mint amennyit az öt követő Németország jelent – bár mindkét piac gyengülni látszik), a harmadik helyen Franciaország, azt követően jön Írország, Olaszország és Hollandia.

A szövetségi ülések piacán a britek az előkelő második helyet birtokolják, és Londont is csak Párizs előzi meg a városok versenyében. Az UIA felmérései szerint a skót főváros, Glasgow a leggyorsabban előretörő konferencia-helyszín, köszönhetően többek között a sikeres Konferencia Nagykövetségi Programjának.

Olaszország

Az olasz szervezők legkedveltebb desztinációi az ár/érték arányt figyelembe véve:

1. Európai fővárosok (Londont leszámítva)
2. Karib-szigetek és Közép-Amerika
3. Olaszország
4. Kelet-Európa

Míg az angol főváros azért esett ki, mert túlságosan kockázatosnak ítélik meg, addig a skandináv országok drágaságuk miatt nem jöhetnek szóba az olasz szervezőknél.

Az országszerte található számos konferenciaközpont kedvelt business úti céllá teszi a kellemes klímájú és kulturális látnivalókban is gazdag Olaszországot. Az UIA ranglistáján az 5. helyezést érte el legutóbb. A fő küldőországok az Egyesült Királyság, az USA, Németország és Franciaország.

Franciaország

A francia utaztatók körében a leggyakrabban a spanyol és a portugál városokra esik a választás, ugyanakkor Észak-Afrika is feltörni látszik.

Az országok ranglistáján az ország már évek óta a második-harmadik helyen lavírozik, viszont a Fények városa tartja első helyét az UIA listán (ami a nemzetközi szövetségek üléseit illeti).

Az amerikai és brit utazásszervezők a legnagyobb vevői az országnak, bár felmerül a kérdés, hogy az utóbbi idők politikai (és háborúval kapcsolatos) nézeteltérései mennyiben befolyásolják majd az incentive piacot...

Spanyolország

A *Grup Integral* szerint az utóbbi két évben a spanyol konferencia- és incentive piac mintegy kétszeresére nőtt, vagyis belföldi és külföldre irányuló MICE útjai is egyre komolyabb szereplővé teszik a piacon. A spanyol üzleti utaztató cégek legszívesebben Barcelonát, New Yorkot és Kubát választják úticélnak.

Spanyolország minden tekintetben egyre népszerűbb turisztikai desztináció és az üzleti utazók sem kerülnek el. Az UIA adatai szerint a 6. helyezést sikerült elérnie az országnak, míg Barcelona az 5. lett egy másik, az ICCA által felállított ranglistán. A fő küldőpiacai: USA, UK, Németország és a Benelux államok.

Németország

A jelen gazdasági körülmények tudatában valószínűtlennek tűnik, hogy Németország 0,2 %-os növekedésnél sokkal többet tudna realizálni, és ami a C&I piacot illeti, a német vállalatok kereslete sem fog számottevően gyarapodni.

Az üzleti utaztatás elsősorban Ausztria, Spanyolország és Olaszország felé irányul, míg a külföldi beutaztatók közül az USA, az Egyesült Királyság és a Benelux államok Németország fő piacai. Az UIA ranglistán a németek az előkelő 4. helyet foglalták el.

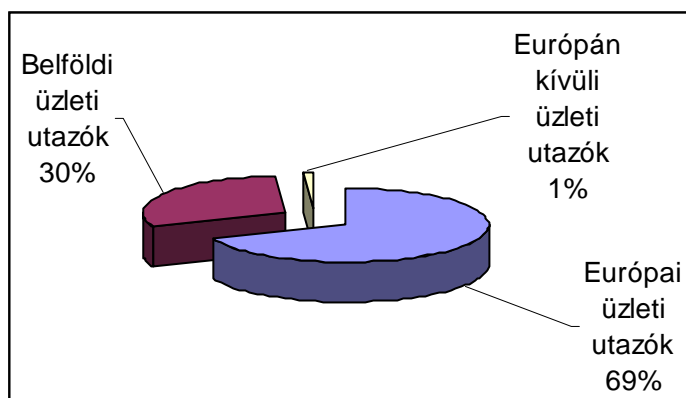
Pénzügyi okokból származó gyakorlat, hogy a német vállalatok 50 %-a az incentive utakat egy üzletorientált meetinggel szereti összekapcsolni.

Különösen nagy lehetőségeket rejt magában a 2006-ban megrendezésre kerülő World Cup, melynek során 1 millió külföldi látogatót várnak.

Svájc

Az UIA listán a 10. helyezést Svájc elsősorban pozitív imázsának köszönheti, a hatékonyság, a biztonság és a köztisztaság területein.

A turisztikai célú utak 19 %-a üzleti jellegű, míg a C&I-ból származó vendégéjszakák az alábbiak szerint alakult:



A Benelux államok

Az üzleti kiutaztatás első számú célpontjai Belgium és Hollandia esetén Spanyolország és Franciaország (és azt követően Olaszország és UK).

A hivatásturizmus jelentősége a brüsszeli EU intézményeknek tudható be, melyek mágnesként vonzzák az üléseket, kongresszusokat a fővárosba – Belgium ennek köszönheti 7. helyezését, míg Hollandia kettővel mögötte, a 9. helyen szerepel. Ugyanezen vizsgálat Brüsszelt a második, Amszterdamot a harmadik helyre esztimálja.

FELTÖREKVŐ DESZTINÁCIÓK

A MICE események szervezőinek mindig újabb és újabb izgalmas (ám biztonságos) helyszíneket kell a körforgásba bekapcsolni a konferenciák helyszínéül csakúgy, mint az incentive utak desztinációinak. És amikor az egyik helyszín kiesik (pl. Bali, a terrorista merényletek miatt) szükség van egy új egzotikus, addig felfedezetlen piac meghódítására.

A szakértők véleménye szerint a jövő nagy nyertesei lehetnek Vietnam, Kuba, Horvátország és Kína, a városok közül pedig Athén, Dubrovnik vagy Belfast...

1.7. Publikálásra került az ICCA (International Congress & Convention Association) kongresszusi statisztikája²

Az ICCA-t 1963-ban alapították, 2003-ban több mint 80 országból 640 cég tagja a szervezetnek. A tagok teljesen lefedik a kongresszusi piac szektorait, PCO-k, DMC-k, helyszínek, vásárszervezők, légitársaságok, CVB-k stb. alkotják a tagságot. A kongresszusi statisztikákat 25 éve kezdték el gyűjteni és publikálni. Csak olyan üléseket gyűjtenek, melyek min. 50 fő részvételével zajlanak rendszeresen legalább 4 országban felváltva kerülnek megrendezésre.

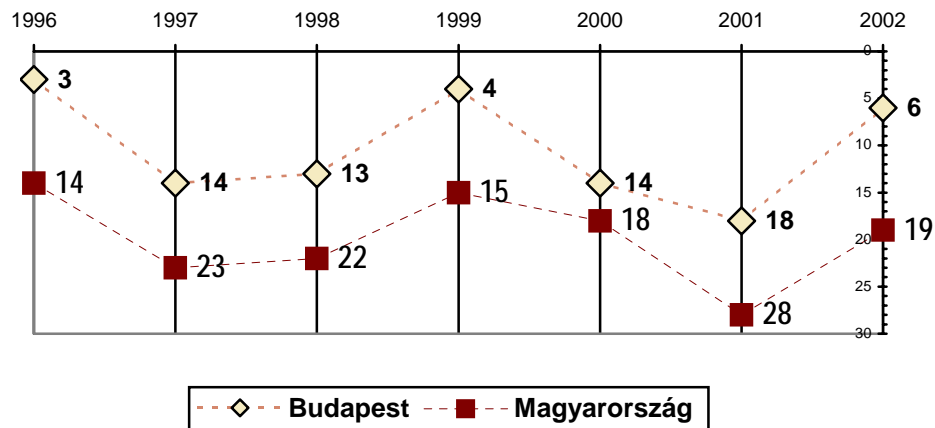
Az ICCA világranglista

Város	2000. évi ülések száma	2001. évi ülések száma	2002. évi ülések száma
Barcelona	45	48	79
Koppenhága	40	72	73
Stockholm	47	34	64
Bécs	53	57	58
Lisszabon	30	40	52
Budapest	40	31	48
Szingapúr	51	38	48
Szöul	19	59	45
Edinburgh	42	29	43
Helsinki	42	49	42

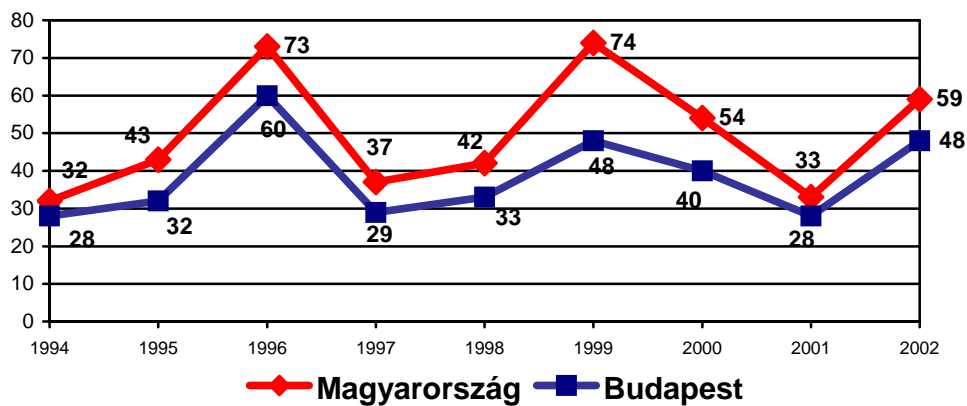
Ország	2000. évi ülések száma	2001. évi ülések száma	2002. évi ülések száma
USA	284	208	225
Spanyolország	161	140	177
Egyesült Királyság	224	148	151
Japán	119	145	149
Németország	208	160	144
Ausztrália	166	133	119
Franciaország	183	139	118
Finnország	91	104	113
Svédország	87	68	104
Olaszország	146	142	101
...			
19. Magyarország	56	36	59

² www.hcb.hu honlapján Hírsarok/Tanulmányok

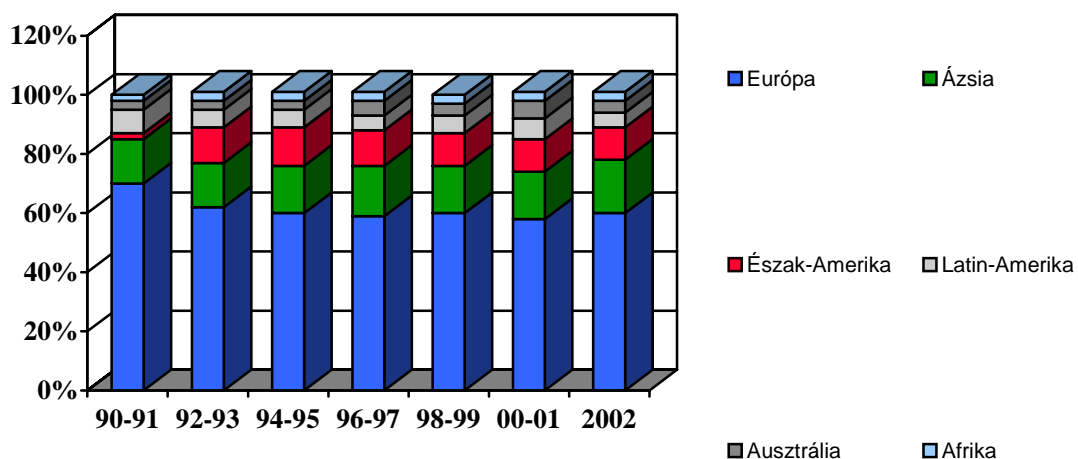
Magyarország és Budapest helyezései az ICCA világranglistán



Magyarországon és Budapesten rendezett konferenciák száma az ICCA szerint

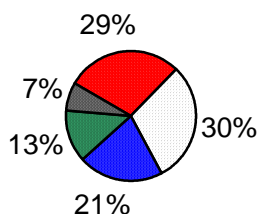
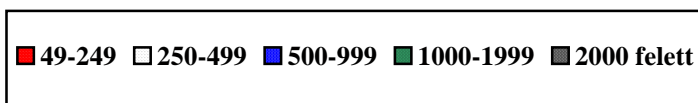


Nemzetközi ülések megoszlása földrészek szerint

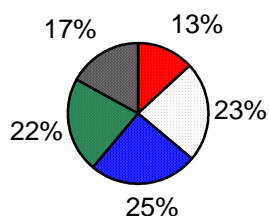


(Európa és Ázsia részesedésének növekedése figyelhető meg Latin-Amerika és Ausztrália részesedésének rovására)

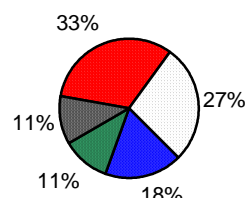
Nemzetközi ülések résztvevőinek számának eloszlása (világ összesen)



1995

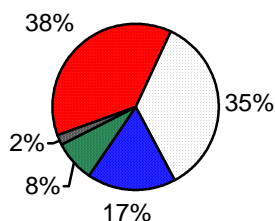


2000



2002

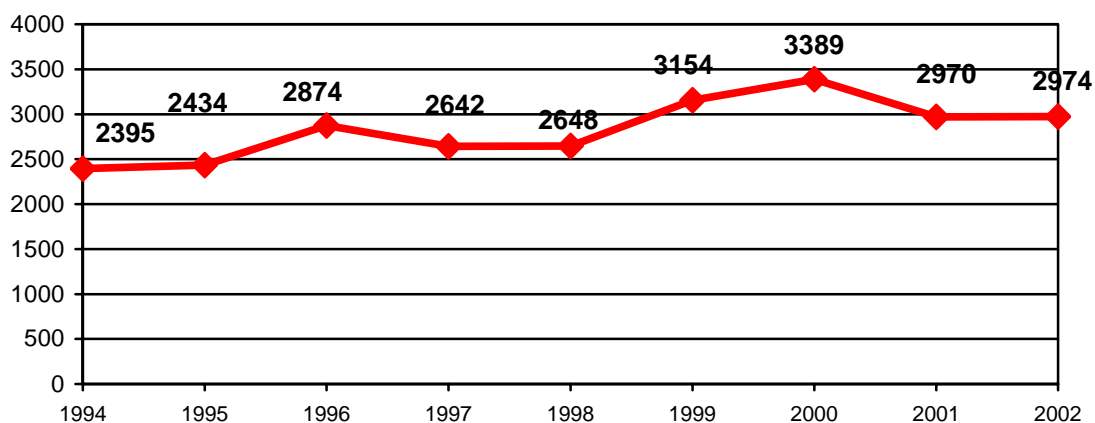
Magyarország



2002

Az 50 és 250 fős rendezvények száma több mint a duplájára emelkedett, az 1000 és 2000 fős rendezvények száma a felére csökkent. Általánosságban elmondható, hogy visszajutottunk az 1995-os állapotokhoz.

Konferenciák számának változása az ICCA szerint (világ összes)



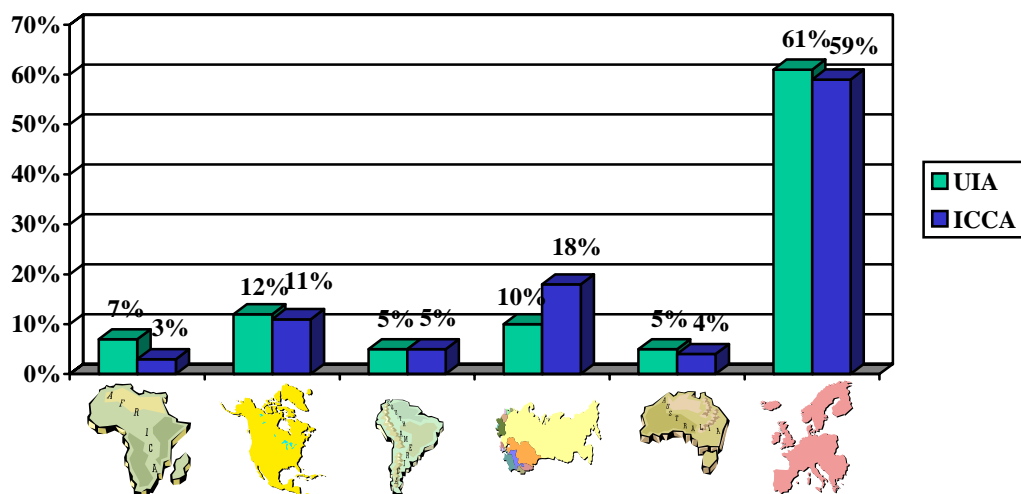
Kelet-közép Európai országok helyezései az ICCA világranglistán

Ország	2000. évi ülések száma	2001. évi ülések száma	2002. évi ülések száma	Világranglista helyezés
Ausztria	82	81	73	14.
Magyarország	56	36	59	19.
Csehország	33	47	28	29.
Lengyelország	44	50	28	29.
Szlovénia	24	15	13	39.
Horvátország	7	13	13	39.
Szlovákia	7	4	9	44.
Románia	4	3	8	47.

Város	2000. évi ülések száma	2001. évi ülések száma	2002. évi ülések száma	Világranglista helyezés
Bécs	53	57	58	4.
Budapest	40	31	48	6.
Prága	28	38	26	23.
Varsó	12	15	11	61.
Pozsony	5	4	7	85.
Dubrovnik	-	2	7	85.
Ljubljana	10	7	7	85.
Bukarest	3	1	6	99.
Salzburg	4	3	6	99.

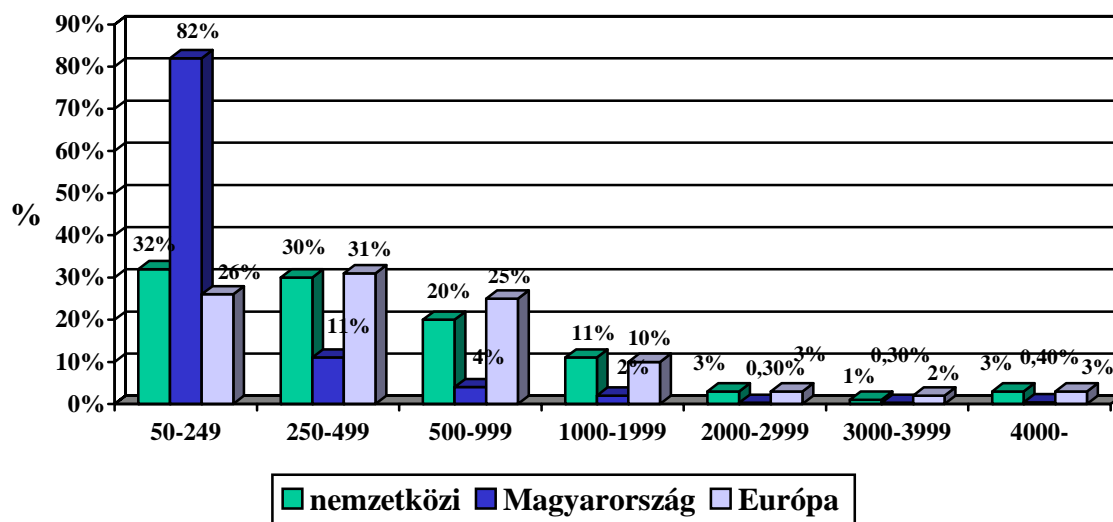
A táblázatokból látszik, hogy a régióban Bécs és Budapest óriási előnyt szerzett a többi országgal szemben. Ausztriában is hasonló a helyzet, mint Magyarországon, az előkelő városok közötti helyezést egy sokkal rosszabb országok közötti helyezés követi, pedig Ausztriában nem csak Bécsben vannak konferencia központok. A táblázatokból kiderül, hogy csak oda visznek konferenciákat, ahol a városnak vonzereje, kulturális élete van. Jó példa erre Dubrovnik, az ország fővárosa nem szerepel az első 100-ban, viszont a Dél-dalmát város viszont a 85.

Konferenciák kontinensek szerinti megoszlása 2002.



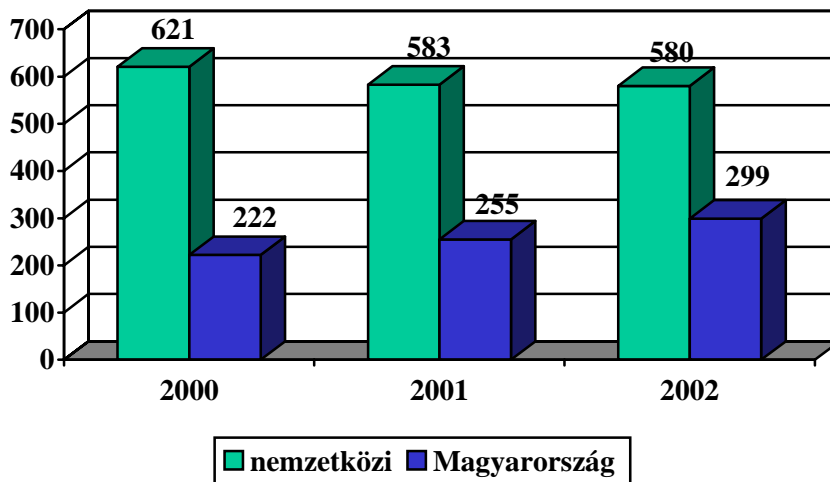
A két adatgyűjtő nemzetközi szervezet jellegénél fogva két különbség is látható a diagramon. Afrikában a szervezeti ülések az irányadók, Ázsiában a Távoll-Keleti országok gazdasági fejlettsége, illetve Amerika közelsége és hatása miatt a corporate ülések dominálnak.

Konferencián résztvevők száma 2002.



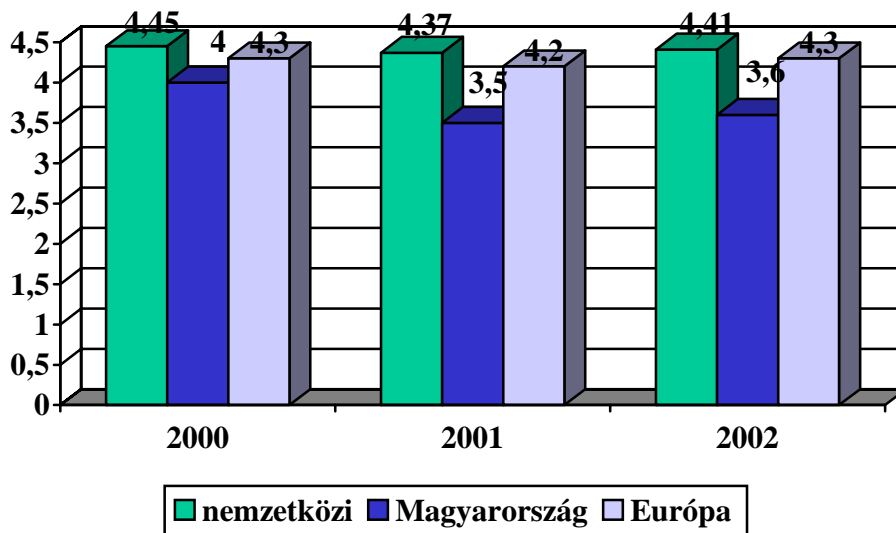
A diagram szemléletesen mutatja, hogy Magyarországon a legjellemzőbb kongresszusi létszám nem haladja meg a 250 főt. A nemzetközi trendek a konferenciák méretének csökkenését prognosztizálják, ez előnyére válhat Magyarország számára, viszont ez a 82% még így is kiugróan magas.

Konferenciákon résztvevők átlagos száma

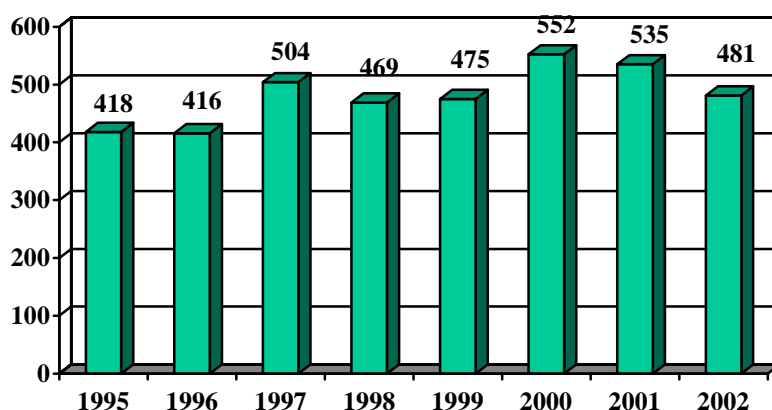


Európában minimális a nagyobb a résztvevők száma a nemzetközi átlagnál. Nemzetközi szinten az átlagos konferencia méret 600 fő, ez a szám Magyarországon, 300 fő.

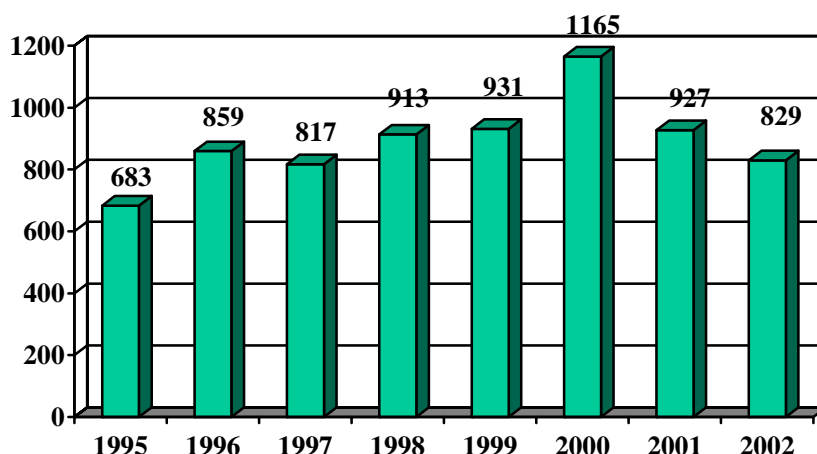
Konferenciák átlagos időtartama



Átlagos részvételi díj rendezvényenként (\$)



Rendezvények bevételének változása (millió \$)



Az átlagos időtartam és résztvevőszám csökkenés természetes velejárója a bevétel és a részvételi díj csökkenése. 2001-ben ezek mellett a konferenciák száma is csökkent, mely év a mélypontot jelentette a konferencia turizmus számára. A gazdasági recesszió ellenére, 2002-ben már növekedett a rendezvények száma, viszont egy új trend figyelhető meg. A rendezvények száma az elkövetkező években növekedni fog, viszont az időtartam rövidül, és a költségvetés a minimumra csökken. Kevesebb kiegészítő program, gálaebéd, szolgáltatás igénybevétele jellemzi majd a konferenciákat és a funkcionalitás fog dominálni.

2. RENDEZVÉNYSZERVEZÉS FOLYAMATA

2.1. Rendezvény előtti feladatok

- Szervezők kijelölése
- Helyszínekiválasztása
- Időpont-választás
- Tárgyi és infrastrukturális feltételek biztosítása
- Programterv és időterv³ összeállítása
- Költségvetés⁴, üzleti tervezés
- Nyomtatványok, kiadványok tervezése
- Kiegészítő szolgáltatások szervezése (pl. szállás, vendéglátás, közlekedés, turisztikai programok)
- Előzetes regisztráció
- Jogi kérdések (szerződéskötés)
- Kockázatkezelés, felkészülés
- Marketingfeladatok
- Protokoll
- Lebonyolítási forgatókönyv⁵ készítése
- Egyéb (pl. hatósági engedélyek beszerzése: közterület, rendőrség, ÁNTSZ, vám, tűzoltóság, orvosi ügyelet, légtérhasználat)

2.2. Rendezvény alatti feladatok

- Vendégek fogadása (transzfer szervezése)
- Programok koordinációja
- Információs anyagok (pl. konferenciatáska) bekészítése, átadása
- Helyszíni regisztráció
- Információs iroda működtetése
- Biztonság a rendezvényeken (pl. teremfelügyelet, ruhatár)
- Marketing, PR feladatok
- Rendezvény alatti protokoll
- Egyéb (pl. installáció, technikai eszközök működtetése)

³ Minta a mellékletben található

⁴ Minta a mellékletben található

⁵ Minta a mellékletben található

2.3. Rendezvény utáni feladatok

- Bontás, tereprendezés, takarítás
- Pénzügyi elszámolások
- Utókalkuláció készítése
- PR cikkek
- Sajtóanyagok összegyűjtése
- Follow-up (köszönőlevelek küldése, ajándék party)
- Dokumentálás (proceedings)
- Értékelések, jelentések készítése
- Rendezvény hatásvizsgálata
- Egyéb (pl. referencia kérése)

3. VENDÉGLÁTÁS

3.1. Vendéglátási alkalmak

A társasági élet és a hivatalos kapcsolatok személyes találkozói nagyon kevés kivétellel valamilyen mértékben igénylik a vendéglátást, a vendégként való fogadást. A körülményektől függően ez lehet teljesen kötetlen, vagy szigorúan protokolláris. A vendéglátás általában étkezéssel jár, melynek formalitásait ebben a fejezetben mutatjuk be. A társasági összejöveteleknek végtelen számú variációja van a résztvevők kedvétől, kapcsolatától, körülményektől függően. A baráti vacsorától, a névnap-születésnap felköszöntésen át a házibuliig mindenki egyéni ízlése alapján alakíthatja ezeket a találkozásokat.

A társadalmi alkalmak fogalma a hivatásos érintkezés mellett szervezett hasonló rendezvényeket jelenti, azzal a különbséggel, hogy a hivatalos jelleg erősségének függvényében protokolláris megfontolások és rend érvényesülnek.

Az összejövetelek formáit általában a szerint csoportosítják, hogy az étkezés milyen szerepet kap benne. Vendéglátási alkalmak:

Álló alkalmak:

Kávészünet

„Egy pohár pezsgő”

Cocktail-party

Állófogadás

Garden-party

Barbecue party

Ülteteses/ültetett alkalmak:

Buffet-Dinner, „Ültetett” állófogadás

Díszétkezés, gálaétkezés

Mikor melyiket használjuk? Ha feltesszük magunknak a következő kérdéseket, biztos közelebb kerülünk a helyes vendéglátási alkalom kiválasztásához:

- Milyen alkalomból tartjuk a rendezvényt?
- Mekkora kört érdemes meghívunk?
- Mennyi pénzt, időt szánunk a rendezvény, esemény megszervezésére?

Sokszor jobb egy elegáns cocktail, mint egy szegényes állófogadás! Sorba vesszük a vendéglátási alkalmakat, kiemelve azok előnyeit, hátrányait!

3.1.1. Kávészünet *Időtartam: 20-40 perc*

Szimpoziumokhoz, tanácskozásokhoz, konferenciákhoz kapcsolódó rendezvényforma.

A vendégek az előre felállított pultokról forró kávét, teát, üdítőt, esetleg sós és édes harapnivalókat kaphatnak. Célja a gyors szellemi felfrissülés, regenerálódás. A gyors kiszolgáláshoz sok asztal, nagy területű pult szükséges.

<u>Előnye</u>	<u>Hátránya</u>
rövid időtartam	magas eszközigény
rövid lerámolási idő	magas bútorigény
alacsony egy főre jutó dolgozói létszám	nem „látványos” rendezvényforma hosszú előkészítési idő

3.1.2. „Egy pohár pezsgő” *Időtartam: 15 perc*

Kiállítás megnyitásához, szerződés aláíráshoz, szoboravatáshoz, kitüntetés átadáshoz stb. kapcsolódó rendezvény. A felszolgálók tálcán pezsgőt kínálnak, ebből minden meghívott vendég egyet levesz, attól függetlenül, hogy szereti vagy nem, hogy autóval érkezett-e vagy sem – legfeljebb nem üresen teszi távozáskor a poharat a pincér üres tálcájára, vagy a bejárat melletti asztalra.

A pezsgős poharat a száránál fogva kell tartani, majd megemelni, hisz nagy társaság esetén ez helyettesíti a koccintást. Például egy szerződéskötés esetében a két aláíró koccint egymással, majd a többi jelenlévő felé is megemelik poharukat.

<u>Előnye</u>	<u>Hátránya</u>
rövid időtartam	nem „látványos” rendezvényforma
rövid lerámolási idő	
alacsony egy főre jutó dolgozói létszám	

3.1.3. Cocktail-party *Időtartam: 30-40 perc*

Társas összejövetel, melynek lényege, mint minden hivatalos érintkezési alkalomnak, hogy a jelenlévők megismerkedjenek, új üzleti kapcsolatok szülessenek. Az étkezés itt visszafogott, de elegáns. A cocktail-party lényegében a fogadás szerényebb vagy egyszerűbb formája, a legkötetlenebb vendéglátási alkalom.

A cocktail angol szó, jelentése kakas farkok – hasonlít a kakas farkának díszességéhez, mert egy színes, kevert ital. Óvatosságra intünk mindenkit a cocktail fogyasztásánál, mert alkoholtartalma nem érződik, csak hat.

A hivatalos cocktail-party-kon nem is szoktak ilyen italt kínálni, inkább jellemző a whisky szódával, a Campari narancslével, a Gin-tonic, a száraz fehér vagy vörös borok és természetesen gyümölcslé, ásványvíz.

A cocktail-party időpontja hagyományosan a késő délelőtt vagy késő délután, de valójában bármikor rendezhető. Az érkezés és a távozás ideje sokkal szabadabban megválasztható, mint a fogadáson. A késés megengedett, de max. 15 perc. A cocktail-partyra a vendégek meghívót kapnak. Ezt annak rendje, módja szerint vissza kell igazolni. Öltözködést tekintve megfelel a hivatali öltöny, kiskosztüm.

A szervezők a bejárathoz általában egy üvegtálat, kosarat, tálcát helyeznek, melynek funkciója a regisztrálás. A vendég belépve a cocktail-party helyszínére, névjegyének leadásával jelentkezik. Ha nincs nála névjegykártya, kartonlapra – ami az üvegtál mellé van készítve – írja rá adatait.

A regisztráció történhet vendégkönyvbe is, ahová olvashatóan kell beírni az adatokat. A névjegykártya leadása után a házigazdákkal kezdet illik fogni, majd a felszolgálótól welcome drink-et venni. A rendezvény első negyedórája után a felszolgálók apró falatokat kínálnak. A welcome drinkkel, vagy az első kínált étellel papírszalvétát is adnak a felszolgálók. Ha a falatokat fogpiszkálóra szűrve tálalják, akkor a felszolgáló másik kezében egy kistányér is van, ahová vissza kell helyezni a fogpiszkálót. Mivel mindenki meghívott, senki sem számít idegennek. Bárkit meg lehet szólítani. Ha ismeretlen szólít meg, természetesen be kell mutatkozni. Pár bevezető szó után rá lehet térni a party összehívásának apropójára, majd esetleg az üzleti beszélgetésre is. Ha a bemutatkozáson túl sikerül beszélgetni, akkor a résztvevők névjegykártyát is átadhatnak egymásnak.

Ha már a kávé kínálják körbe, egyértelmű jel arra, hogy a party a végéhez közeledik. Ha nincs kávé felszolgálás, akkor sem illik túl sokáig maradni. A vendég elég, ha a háziak közül egy féltől köszön el, de ha a házigazda társasággal beszélget, akkor feltűnés nélkül angolosan távozni sem illetlenség. A meghívást másnap, írásban vagy szóban meg lehet köszönni, de nem kötelező.

Előnye

minimális bútorzat szükséges
konyhai szempontból jól előkészíthető

Hátránya

rövid időtartam
munkaigényes ételek
nem „látványos rendezvényforma”
rövid helyszíni előkészítés
magas felszolgálói létszám

3.1.4. *Állófogadás Időtartam: 1,5-2 óra*

Időpontja régebben délutáni és esti órákra esett, de kezd divatba jönni a délben, sőt sajtófogadásokat 11 órakor is szokás szervezni. Ha délelőtt rendezik az állófogadást, időtartama rövidebb, általában 1 óra. Az érkezési időpont nem kötődik szorosan a fogadás kezdetéhez, 15-20 perc késés megengedett.

A bejáratnál sor kerülhet a már a cocktail-partynál leírtak alapján a regisztrációra, majd az ún. fogadási vonalban az érkezőket a házigazda, esetleg felesége, vagy a fogadást adó egy-két vezető beosztású munkatársa köszönti. Az üdvözlés rövid kézfogás, a köszönéskor még nincs idő hosszabb társalgásra, mert a vendégek egymás után érkeznek, udvariatlanság feltartani őket. Kézfogás után welcome drinket kap a kezébe a megérkező, mellyel körbesétálhat, ismerkedhet. Étkezés csak a pohárköszöntő után lehetséges. Az enni- és innivalót büféasztalon helyezik el, minden ételt állva, egy villával kell fogyasztani. A büféasztal felénk eső szélén kistányérok, szalvéta, és villa-kés összeborítva vannak elhelyezve. Elsőként a szalvétát vegye a vendég a bal kezébe, erre kerül a kistányér, és az evőeszközökből csak a villát fogja meg, szorítsa a tányérhoz hüvelykujjával. A büféasztal mögött állhat pincér, ilyen esetben a vendég neki nyújtja a tányért, és mondja meg mit kér, majd a pincér a kért ételt rászedi. Ha nincs pincér, aki segítsen, a vendég maga szed, de csak mértékkel. Ha valami leesik, nem szabad felvenni, hanem szólni kell a pincérnek, hogy intézkedjen.

A catering cég, vagy az étterem kötelessége, hogy csak olyan ételeket tegyen a büféasztalra, amit villával, állva meg lehet enni. Így pl. csirkecomb eseten a húst leszedi, és feldarabolva visszateszi a csont köré. A bélszín, hátszín, bármilyen szelet hús annyira vékony és porhanyós, hogy az villával elszelhető. A meleg ételek apró darabokból állnak, pl. mini töltött káposzta, pörkölt, apró húscsíkok raguval, puha szeletek pl. halételek. Az állófogadás termében a fal mellett vannak asztalok, abrosszal leterítve, de mellettük szék nincs. Ezek arra szolgálnak, hogy ide lehet letenni a használt evőeszközöket, és semmiképp sem arra, hogy annál állva, késsel-villával egyen a vendég. Ha a felkínált étel mégsem fogyasztható kés nélkül, ne próbáljuk bebizonyítani az ellenkezőjét! Ha a vendég beszélgetőpartnerével együtt kezd enni, a társalgás folytatható, de ne lépjen oda olyan illetőhöz, aki éppen eszik. A dohányosok félrevonulva, étkezés után gyűjthetnek rá. A kávé felszolgálása – ahogy a cocktail-party esetében is – a vendéglátás végét jelzi.

<u>Előnye</u>	<u>Hátránya</u>
„okosan” összeállítható menüajánlat	viszonylag rövid időtartam
kimondottan látványos megvalósítási forma	hosszú előkészítési idő
	magas bútorigény
	magas eszközigény

3.1.5. Buffet-Dinner, „ültetett” állófogadás Időtartam: 1,5-2 óra

A Buffet-Dinner az ültetéses vacsorát helyettesíti, annál kötetlenebb körülményeket biztosít. Az érkezés időpontjára vonatkozóan inkább a fogadás, mint az ültetéses vendéglátás szabályai mérvadók. Az angol „dinner” szó ebédet jelent, azonban erre a vendéglátástípusra ebéd, illetve vacsoraidőben is sor kerülhet. A teremben a

büféasztalon kívül a visszaigazolt vendégek számának megfelelő számú ülőhellyel asztalokat is terítenek, de ültetési rend nincs.

A buffet-dinner alkalmával legtöbbször zenét, háttérműsort is szervezni kell. A műsor ne legyen 20 percnél hosszabb, melyre általában a pohárköszöntő után kerül sor. Ha az étkezés elindult, a vendégek már nem tudnak a műsorra figyelni. A művészekkel minden részletet egyeztetni kell. A műsor jellegében lehet verses, zenés, énekes összeállítás, vagy komolyzene kis létszámú együttes előadásával, de akár jazz is.

A vendégek megengedett késése 10 perc. A regisztráció, majd fogadó sorral való kézfogás után a megérkező kezébe vett welcome drinkkel keres egy asztalt, ahová később leülhet. Ha üres asztalhoz ül a vendég, hozzá később bárki leülhet, de célszerű olyan asztalhoz leülnie, ahol ismerősei, üzletfelei ültek le. Ha az asztalnál ismeretlen személyek is ülnek, a frissen érkező a poharat az egyik terítékhez helyezi, majd körbemegy, bemutatkozik az asztaltársaságnak. Az asztalra táskák, mobiltelefon nem kerülhet. Dohányozni lehet, ha van az asztalon hamutartó, és ha az asztaltársaság megengedte. A pohárköszöntőig beszélgetés folyhat az asztalnál ülők között, majd a pohárköszöntőre figyel mindenki, amit meg is tapsol. Ezután a büféasztalhoz fáradnak a vendégek ennivalóért, és egy-egy fogással visszaülnek a helyükre. A vendégek nincsenek az asztalhoz kötve, újbóli szedés céljából felállhatnak akkor is, ha az asztalnál ülők még esznek, és leülhetnek más asztalhoz is, ha ott van hely, és nem zavarják az ott esetleg kialakult beszélgetést. Az ételeket ülve, késsel-villával fogyasztják el a résztvevők. A használt tányérokat, poharakat a pincérek elviszik, italokat tálcáról kínálnak, vagy üvegekben az asztalra tesznek. Nőknek a férfiak öntenek italt.

A buffet-dinner lényege az, hogy a főétel után már nem kell visszaülni az asztalhoz, a desszertet, kávé, gyümölcsöt, sajtot meg lehet enni állva is, vagy másik asztalhoz ülve, így a rendezvény második része már kötetlenebb. Ekkor az asztaltársaságon kívül másokkal is lehetőség nyílik beszélgetni, ismerkedni. Étkezés után álló, változó összetételű csoportok alakulhatnak ki, akár egy fogadáson, vagy cocktail-partyn. A távozásra a vacsora szabályai vonatkoznak, a vendégek közvetlenül a Fővendég búcsúzása után távoznak.

<u>Előnye</u>	<u>Hátránya</u>
a vendég széles ételválasztékot kap	több bútor szükséges
szabad mozgás folyamatos kommunikáció	nagyobb alapterületű helyszín kell
helyszín könnyen tisztán tartható	hosszabb előkészítési, terítési idő
levessel bővíthető a kínálat	több étel, ital szükséges
látványos és elegáns rendezvényforma	hosszabb időtartam

3.1.6. Díszétkezés, gálaétkezés *Időtartam: 3-4 óra*

Kimondottan ünnepélyes ebéd vagy vacsora. A díszebéd és díszvacsora csak annyiban különböznek egymástól – megrendezés időpontján túl – hogy a díszebédnél mindig szerepel a menüben leves, a díszvacsoránál elmaradhat. Az összes rendezvénytípus közül ez a legrepresentatívabb. A díszétkezés apropója lehet egy üzleti tárgyalás, találkozó lezárása, hosszabb lélegzetvételű vállalati, vagy családi összejövetel, valamint minden olyan alkalom, amikor a cél a meghívottak különleges élményben való részesítése, lenyűgözése. Lebonyolítás szempontjából a legnehezebb rendezvényfajta, mert telepített rendezvénynél ilyenkor egy komplett éttermet – vendégtérrel és konyhával – fel kell állítani a helyszínen. Eszközigénye óriási, a vendégek elé teljes teríték kerül.

A vendégek 5-10 percnél hosszabb késése nem megengedett. A megérkező vendégeket hostessek általában előre kijelölt helyükre – ültetési rend, névkártyákkal, ültető tablóval – kísérik. A házigazda köszöntője – és rövid műsor után – egy előre összeállított menüt (étel-italsort) fogyasztanak a résztvevők. A menüt a díszes menülap tartalmazza, amely felkerül a terítékek mellé. A helyszín és az asztalok gazdagon dekoráltak, hangulatos a terem világítása.

Előnye

látványos rendezvényforma

Hátránya

konyha teljes kitelepülésével jár
csak részben kommunikatív
hosszú időtartam
magas eszköz-bútorigény
magas dolgozói létszám
hosszú előkészítési-terítési idő

3.1.7. *Garden-party*

Kerti összejövetel, a kifejezés inkább a helyet jelöli, mint az alkalom jellegét. Lehet fogadás, vagy cocktail-party is, ennek megfelelően különböző vendéglátással. Ha az évszak és az időjárás megengedi, szabadban, kertben is lebonyolítható a rendezvény. Célszerű azonban olyan helyszínt választani, ahol zárt épület is van a közelben, ahol a rendezvény az időjárás megváltozásával, vagy akár az esti órákban folytatni lehessen. Az érkezés és távozás időpontja a fogadás szokásaihoz igazodik.

3.1.8. *Barbecue party*

Szabadban, kertben rendezett zenés, esetleg táncos összejövetel, ahol az ételeket nyílt tűzön, grillen készítik el. Elsőként a dél-amerikai államokban nevezték így azt az ünnepélyes mulatságot, amelyen a szabadban ökröt sütöttek

3.2. Menü-összeállítás fortélyai

Á la carte étkezés akkor javasolt, ha a társaság létszáma nem haladja meg a tíz főt, és ha van idő arra, hogy megbeszéljék melyik étel megnevezés mit takar, és megvárják, míg a választott ételeket elkészítik.

A menü étel-és italfogások előre összeállított sorrendje. A menüket valamilyen alkalomból, társas összejövetelre, rendezvényre állítják össze. A menü előnye az á la carte étkezéssel szemben, hogy a konyha és az étterem előre fel tud készülni a nagyszámú társaság fogadására, folyamatosan, zökkenőmentesen ki tudja szolgálni a vendégeket, és emeli az alkalom ünnepélyességét.

A menüt a rendezvényszervező az étteremmel vagy a party-service munkatársaival egyezteti. Érdemes a javaslatokat meghallgatni, de azért figyelni kell a következő szempontokra:

- ✓ Az éttrend illeszkedjen az adott alkalomhoz!
- ✓ Legyen változatos az ételsor!
- ✓ Nyersanyagok kétszer ne ismétlődjenek, ha mégis, akkor eltérő hőkezeléssel!
- ✓ Változatosak legyenek a színek, alapvető ízek, állag - száraz illetve mártásos ételek- készítési módok!
- ✓ A domináns fűszerek eltérőek legyenek!
- ✓ A hőfok különbségek, pl. hideg köret egy meleg ételhez feldobják az ételt!
- ✓ Alkalmazkodjunk az esemény jellegéhez, évszakhoz, napszakhoz, használjunk szezonális nyersanyagokat!
- ✓ Minden fogáshoz ajánljunk külön italt!
- ✓ Fogások sorrendjében a gasztronómiai érték a főfogásig emelkedjen (pl. nemesebb húsrészek, sülték a főtt és párolt ételek után)!

3.2.1. Egy „klasszikus” menüisor

hideg előétel

leves vagy leves ízelítő (2-3 féle)

meleg előétel

főfogás

desszert

fagylalt

gyümölcs)

sajt

kávé

Hideg előétel

A hideg előételek étvágygerjesztő megjelenésükkel, változatos színeikkel, könnyű ízesítésükkel bevezetőként szolgálnak a folytatáshoz. Könnyű félszáraz, száraz fehérbort ajánlhatunk hozzá a Mátra-vidékről, az etyeki borvidékről vagy a Balaton északi partjáról.

Néhány hideg előétel ötlet:

- idénynek megfelelő kevert friss zöldsaláta, különböző hússaláták
- különböző hússalátákkal töltött paradicsom
- tojáskrémrel, sonkakerémrel töltött paradicsom
- májpürével töltött gombafejek
- tormakerémrel töltött sonkatekerics
- különböző pástétomok (vad-, májpástétom)
- hideg hal (pl.: hideg fogas)
- hússalátával töltött gyümölcsök (pl.: őszibarack)
- kaviár

Leves:

A levesek választéka nagyon gazdag. A levesekhez külön italt nem szoktak ajánlani. Amennyiben a halászlét vagy a gulyáslevest bográcsban kínáljuk főfogásként, úgy egy könnyebb alföldi vörösbort vagy rosét ajánlanak mellé.

Közismert leveseink:

- főtt marhahús- vagy tyúkhúsleves
- gulyásleves
- halászlé

Magyaros különleges levesek:

- palócleves
- nyírségi gombócleves

További levesek:

- erőlevesek különféle betétekkel
- krémlevesek
- hideg gyümölcslevesek
- vadhússal készülő levesek

Meleg előételek

Amennyiben meleg előételt állítunk be a menübe, az mindig a leves után következik. Szerepe a hideg előételhez hasonlóan az étvágy felkeltése, ezért nem lehet túlzottan laktató. Húsfélék közül elsősorban a halak és a szárnyasok ajánlhatók, és gyakori a zöldségfélék használata.

- gombafejek, töltött gombafejek rántva
- friss főtt spárga
- különböző töltött vajaspástétomok
- töltött, bundázott palacsintafélék
- meleg halételek (pl.: fogas, süllő)
- töltött csirke- vagy pulykamell (pl.: kijeji)

Főétel

Főételként általában valamennyi húsféleség ajánlható. A főételhez kínált bor fajtáját is elsősorban a készítéshez használt hús határozza meg. Az általános elv az, hogy a fehér húsokhoz fehérbor, barna húsokhoz vörösbor illik. Néhány példa:

- ✓ Sertés- vagy borjúhúshoz: száraz, karakteres, tüzes fehérborok a Balaton északi partjáról, Somló környékéről, de még történelmi borvidékeink, mint Szekszárd és Villány környékéről is.
- ✓ Szárnyasokhoz: könnyebb, félszáraz vagy száraz, tájjellegre utaló fehérborok, például a Mátra vidékéről vagy az etyeki borvidékről (kivéve a kacsát és a vadszárnyast, melyekhez száraz vörösbor való).
- ✓ Marha- és vadhúsokhoz, továbbá birka-és ürühúshoz: száraz, testes minőségi vörösborok Szekszárd, Villány, Sopron vagy Eger környékéről.
- ✓ Halakhoz: a hal színétől függően könnyű, száraz fehérbor, száraz rosé vagy könnyű vörösbor, fogashoz és süllőhöz balatoni bor.
- ✓ Szószos barna húsokhoz minden esetben testes vörösbort ajánljunk, a pörköltes, paprikás húsokkal is a vörösbor harmonizál. A libamáj félédes fehérbort kíván.

Desszert, fagylalt, gyümölcs

A desszert kiválasztásánál – különösen ünnepélyes alkalmakkor – ügyelni kell arra, hogy könnyen, kényelmesen fogyasztható és látványos legyen.

Desszertek:

- különböző töltött palacsintafélék (pl.: túrókrémmel, diókrémmel)
- narancsos palacsinta
- rétesek
- konyhai melegtészták, mint pl.: vargabéles
- hideg, meleg pudingok, felfújtak
- meleg gyümölcskészítmények (bundázott alma, sült banán, flambírozott meggy)
- tortafélék, somlói galuska
- gesztenyepüré

A fagylaltokat leggyakrabban gyümölcsökkel díszítjük. Ajánlásunk nincs szezonhoz köteve.

A parfét gyakran különböző mártásokkal (pl.: puncs-vagy csokoládémártással) tálaljuk.

A gyümölcsök közül egy alkalmi ételsorba leginkább a kanállal és villával fogyasztható eper, málna, a késsel-villával fogyasztható sárgadinnye vagy a kehelyben szervírozható gyümölcssaláta illik. A görögdinnyiben sok a mag, ezért gyakran apró gombócokba kiszűrva, kehelyben tálalják. Az alma, banán, narancs, körte, szőlő, kivi az asztal közepére beállított gyümölcstálba kerülhet (a menükártyán gyümölcstálként szerepel).

Az italok ajánlatánál legyünk mértéktartók, semmiképpen ne keverjünk sokféle italt. Az aperitif mellett háromféle bor, vagy kétféle bor és egy pezsgő lehet az elfogadható határ.

Aperitif:

Manapság nem divatos pálinkával kezdeni a vendéglátást, kivétel, ha a hely megkívánja azt, pl. egy csárdában való fogadás alkalmával.

Aperitif (étvágygerjesztő) italként többek között az alábbi italcsoportokból választhatunk:

Száraz ízhatású vermutok (pl.: Martini, Cinzano)

Tokaji szamorodni száraz

Száraz pezsgők

Száraz koktélok

Jéghideg vodkák

Pálinkafélék

Long drinkek (hosszú italok pl.: gin-tonic)

3.2.2. Menükártya

A menü étel- és italsorát a leggyakrabban menükártyán jelenítjük meg, melyet a vendégek terítéke mellé, az asztalra helyezünk. Ha a menükártyát kinyitjuk, annak jobb oldalán van az ételsor, alatta az italsor. Két nyelv esetén mindkét oldalt használhatjuk. A protokoll szempontjából azonban a fő oldal mindig a kártya jobb oldala. Amennyiben hosszú az ételsorunk, az italsort baloldalra is írhatjuk.

A kártyán szerepel még a *menü* (menu) szó, továbbá alul, jobb oldalon a hely és a dátum.

Egyéb, az alkalomhoz illő szöveg is rákerülhet a menükártyára, kerüljük azonban a „Jó étvágyat!” „Kellemes szórakozást” és hasonló felírását.

3.2.3. Házon kívüli rendezvények

Vendéglátás szempontjai:

- Jó megközelíthetőség
- Több bejárat – behajtási lehetőség
- Raktár, hátsó kiszolgáló egység (hinterland, back-office, min. 0,3m²)
- Földszint vagy emelet
- Könnyű bútorzat → összeilleszthető, összehajtható (szállítás)
- Tisztíthatóság
- teherbírás

MELLÉKLET

A. Programterv és időterv minta

Családi sportnap

10:00	Megnyitó (falu boksizója/ helyi sportember)
10:10	Össznépi futás
10:30	Zenés gimnasztika, aerobic bemutató
11:00	Családi ügyességi váltóprogram 4 fős csoport: <ol style="list-style-type: none">1) szlalomozás (futás)2) mocsárjárás3) labdavezetés (láb vagy kéz)4) talicska vagy lapátderby5) zsákbaugrálás
12:00-12:30	Lepényevő verseny
13:00	Kispályás foci felnőtteknek Aranybakancs Bajnokság (15 perces meccsek) <ul style="list-style-type: none">◆ vegyes◆ női◆ férfi
13:30	Gyermekjátékok <ul style="list-style-type: none">◆ 11 éves kor alatt: ugróiskola◆ 11 éves kor felett: darts
14:00	Nagymama főzőverseny
15:00	Családi kötélhúzóverseny
16:30	Eredményhirdetés
17:00	Főzőverseny eredményének elfogyasztása (szabadtéren!)

Családi sportnap időterve

Feladat	Időpont	Felelősök
1.Ötlet és költségvetés készítése	február	Kiss K.
2. Helyszín	február vége	Kiss K.
3. Vendéglőadó meghívása	február vége	Tóth J.
4. Programtematikához illő szolgáltatás (büfé+kitelepülők, szponzor)	március
5. Segítők, bírák felkérése	április 25-ig
6. Eszközigény (sport, sátor, sörpad, technika)	május eleje
7. Forgatókönyv készítése	május eleje
8. Eligazítás, megbeszélés	május 10.
9. Reklám, információ, plakát	május 10-15.
10. Vendéglőadó egyeztetés	május 15.
11. Helyszín bejárása, utolsó egyeztetés	május 20.
12. Lebonyolítási forgatókönyv véglegesítése	május 24.
13. Rendezvény lebonyolítása	május 25.	külső-belső
14. Rendezvény zárása		
◆ Bontások	május 25.
◆ Pénzügyi elszámolások	május végétől
◆ Utókalkuláció	május vége
◆ Utóértékelés, a rendezvény hatékonyságának mérése	június eleje
◆ Köszönet	május vége

VAGY

Időpont	Feladat	Felelősök
2003. február 20.	Ötlet és költségvetés készítése	Kiss K.
2003. február 27.	Helyszínekiválasztás	Kiss K.
2003.....	Vendégelőadó meghívása	Tóth J.
.....		

B Mintarendezvény

Nosztalgia könnyűzenei Est Sláger Rádió-val közös rendezvény

Programcím: „Sláger buli élőben”

Helyszín: Budai Parkszínpad

színpad mérete: 16*15 m
nézőtér:
32 soros, három részre osztott,
fokozatosan emelkedő
befogadóképessége 2200 fő
állóhelyek nincsenek csak ültetés
a jegyek helyre szólnak

Művész: 5 ismert régi sztár szólista

Kísérő zenekar: Stúdió 11.

Reklám: szórólap és plakát
(a Sláger Rádió hirdetése szponzorálás)

Kitűzött időpont:

2001. augusztus 11. szombat 16:00

Esőnap: 2001. augusztus 18. szombat 16:00

Időtartam: 3 és fél óra (16:00-tól-19.20-ig)

Tervezett min. létszám: 1500

C. FORGATÓKÖNYV

„A SLÁGER BULI ÉLŐBEN” LEBONYOLÍTÁSÁHOZ

08:00 Fénytechnika érkezik

A színpadon a technikusok felkészülnek az esti előadás fénytechnikai megoldására. Felelős: Tóth Gábor Fénytech Kft

09:00 A bejáratnál molinók elhelyezése, felirat, szponzor tábla stb.

Felelős: Kelemen Ferenc Parkszínpad

11:00 Hangtechnika beszerelése

Stúdió 11 igényeihez igazodva, megbeszélés szerint, de ez még a főpróbán módosítható
mikrofon a szólóénekeseknek, műsorvezetőknek, zenekarnak
Hangosítás stb

Felelős: Nagy Sándor Hangtech Bt.

12:00 Öltözők ellenőrzése, különleges igények figyelembevételével

Beosztás korábban megtörtént 1-15 öltözők névfelirattal ellátva
Cserháti Zsuzsa rostos narancslé bekészítése az öltöző hűtőszekrényébe az ásványvíz mellett

Felelős: Kiss Rita Parkszínpad

12:30 Dobogó építése a zenekarnak (8 m * 1,8 m 35 cm magas)

„Sláger buli élőben” feliratú textil molinó a színpad felett kifeszíteni

Felelős: Kelemen Ferenc Parkszínpad

13:00 Stúdió 11 főpróbája

14:00 Fellépők öltözője rendben, érkeznek

Hostessek várják, kísérik őket

Felelős: Kiss Rita Parkszínpad

14:30 A színpadra zöld növények, élővirág kihelyezése (nagy meleg miatt nem korábban)

Szállító: Harang Virág

15:00 személyzet a helyén, biztonsági őrök, hostessek a bejáratnál akik majd helyükre kísérik a résztvevőket, ellenőrzik a jegyeket, kitűzött viselnek, névvel, feladatkör megjelöléssel : színe piros!

Felelős: Kovács Béla Tuti Gmk.

15.30 A közönség beengedése

Egy beléptetési hely van, ahol két biztonsági őr áll, akik ellenőrzik a jegyeket, jó szórakozást kívánnak a programhoz.

A jegyek egyformák fehér alapon kék nyomtatott felirattal, képpel ellátva, sorszámozott, egyszerűsített számla.

16:00 Stúdió 11 a színpadon

16.05 Bochkor Gábor és Boros Lajos fellép a színpadra, méltatja az alkalmat, köszönti a résztvevőket, előadókat. Bemutatja a zenekart a Stúdió 11-t. Elsőként bekonferálja a Kállay-Berkes párost, akik először együtt, majd külön-külön adnak elő dalokat a múltból, a legnagyobb slágereket.

Kállay Bori, Berkes János a színpadon közösen adják elő:

Luxusvonat
Túl szép
Álmaimban valahol
Haccaré, haccacaré

16:25 Kállay Bori

Berkes János elhagyja a színpadot, Kállay Bori önálló műsora következik.:

Szeretnék egyszer
Fehér akácok
Csoda kell
Várlak rég

16:45:Berkes János

Kállay Bori elköszön és felhívja Berkes Jánost a színpadra

Hajnali vallomás
Oda vagyok magáért
Küldök néked egy nápolyi dalt
Van-e szerelmesebb vallomás

17:10 Bochkor Gábor és Boros Lajos a színpadon, „bumerángos” jókedvvel szórakoztatják a közönséget, majd folytatásként felkonferálják Cserhádi Zsuzsát.

17.20 Cserhádi Zsuzsa

Adj még a tűzből
Elköltözöm
Hamu és gyémánt

Egyetlen éj
Bújj hozzám
Érted mondok imát
Akad, amit nem gyógyít meg az idő sem

18:00-Boros Lajos lép a színpadra, és Gerendás Péterről mesél, aki a következő előadó

18.10 Gerendás Péter

Játssz
Mindig lesz egy dal
Most is tiszta vagy Te még
New York
Rio, Rio
Százéves pályaudvar

18:40 Bochkor Gábor és Boros Lajos már sajnálkoznak, hogy a program a vége felé jár, utolsó fellépő az állandóan szerelmes Kómár László

18:45 Kómár László

Meg Van írva a csillagokban
Mambo Italiano
A legjobb barátom nője
A mi táncunk
Pesti Gigolo
Papa, úgy kérek ne utáld a rock and rollt!
Alfa Romeo
No Miss
Hosszúlábú lány
Isztambulban...
Küldök egy pusztit

19:20 Boros Lajos és Bochkor Gábor együtt a színpadon, elköszön a résztvevőktől, és zárja a programot

19:20 A kijáratnál biztonsági emberek felügyelik a rendet

Bármilyen probléma esetén kérem hívjon : xxxxxxxxxx mobilszámon

Kultur-ArT Kht.
Raffai Csilla
programkoordinátor

D. KÖLTSÉGVETÉS (minta) (ÁFA-t nem tartalmazza)

Tétel	Költségvonzás	Megjegyzés
Budai Parkszínpad bérleti díja	450.000,-Ft	egész napra
Nyomda: New Disign Kft tervezési munkák	55.000,-Ft	régi kapcsolat
sokszorosítás, nyomtatás	300.000,-Ft	500 óriásplakát 25000 szórólap 2200 belépőjegy 100 kitűző
Molino Bt. tervezés, elkészítés 2db	150.000,-Ft	3m*6m; 4m*2 m
Reklám: Pesti Est	45.000,-Ft	
Pesti Sűgő	45.000,-Ft	
Story magazin	55.000,-Ft	
Sajtótájékoztató vendéglátás	60.000,-Ft	1.000,-Ft/fő
technika stb	20.000,-Ft	Sláger rádióban!
televíziós reklám RTL Club	230.000,-Ft	
Műsor: Kállai Bori	165.000,-Ft	
Berkes János	165.000,-Ft	
Cserháti Zsuzsa	200.000,-Ft	
Gerendás Péter	180.000,-Ft	
Kómár László	200.000,-Ft	
Stúdió 11	100.000,-Ft	
Fénytechnika:	80.000,-Ft	Fénytech Kft.
Hangtechnika:	100.000,-Ft	Hangtech Bt.
Személyzet: 4 hostess 14:00-20.00	48.000,-Ft	6óra*2.000,-Ft
4 biztonsági ember Tuti Gmk.	96.000,-Ft	6óra*4.000,-Ft
Virág - Harang Virág -	50.000,-Ft	
Egyéb felmerülő ktg.	100.000,-Ft	
Fix költségek összesen:	2.894.000,-Ft	
Szervezői díj:	300.000,-Ft	
<u>Sláger rádió támogatása:</u>	<u>-1.000.000,-Ft</u>	
	<u>2.194.000,-Ft</u> / :1500	
	1.463,-Ft / *1.18	
Tervezett létszám: 1500 fő		
Szerzői jogdíj: 8 %		
Értékesítési jutalék: 10%		
	1.730,-Ft	
50 db ingyenjegy		
50*1730,-Ft=86.500,-Ft		
86.500,-Ft/1500 fő= 58,-Ft	58,-Ft	Kerekítve:
<u>Belépődíj:</u>		<u>1.800,-Ft</u>

1500 résztvevő után a nyereség:
300.000,-Ft szervezői díj
+ további 1.476,-Ft/résztvevőnként(1.800,-Ft-18% [8%+10%])

E. Konferencia költségvetése (minta)

Fix költségek	Menny.	Ár	Összesen
<i>Bérleti díjak</i>			
1. konferenciaterem	3 nap	200 Euro/nap	600 Euro
2. konferenciaterem	3 nap	100 Euro/nap	300 Euro
<i>Technikai költségek</i>			
Projektör	3 nap	200 Euro/nap	600 Euro
2 fő technikus	3 nap	100 Euro/nap	600 Euro
<i>Dekoráció</i>			
Virágdíszítés, asztali névtábla, irányító tábla			500 Euro
<i>Nyomdai munkák</i>			
Call for paper (10X)	3000 db	0,5 Euro/db	1500 Euro
Second announcement (6X)	1500 db	1 Euro/db	1500 Euro
Programfüzet	250 db	3 Euro /db	750 Euro
Abstract kötet	250 db	5 Euro /db	1250 Euro
Proceedings kötet	200 db	10 Euro /db	2000 Euro
Levélpapír	500 db	0,1 Euro /db	50 Euro
Boríték	5000 db	0,1 Euro /db	500 Euro
Nyitófogadási meghívó	250 db	0,5 Euro /db	250 Euro
Egyéb nyomtatvány			500 Euro
<i>Posta költség</i>			
Levél küldése	5000 db	1 Euro/db	5000 Euro
<i>Egyéb kongresszusi költség</i>			
Meghívott vendégek szállása, étkezése, programjegye	10 fő		5000 Euro
Szakmai szervező bizottság költsége (jutalom, előkészítő utazás)			2000 Euro
Konferencia iroda működési költsége	300 fő	25 Euro/fő	750 Euro
FIX KÖLTSÉGEK			23650 Euro

Változó költségek	Menny.	Ár	Összesen
<i>Vendéglátás</i>			
Ebéd	3 alk.	10 Euro/nap	30 Euro
Kávészünet	5 alk.	5 Euro/nap	25 Euro
Nyitófogadás	1 alk.	20 Euro	20 Euro
<i>Egyéb kongresszusi kiadás</i>			
Névkitűző		2 Euro/ db	2 Euro
Konferenciatáska		10 Euro /db	8 Euro
VÁLTOZÓ KÖLTSÉG			85 EURO

RÉSZVÉTELI DÍJ KALKULÁCIÓ

Fix költség / várható minimális létszám = X

Változó költség = Y

X + Y = részvételi díj / fő

Fix költséget célszerű a tervezettnél kisebb létszámmal osztani a költségek fedezése céljából 250 fős rendezvénynél például:

23.650 EURO / 200 FŐ = 118,25 EURO

120 EURO + 85 EURO = 205 EURO

FELHASZNÁLT IRODALOM:

Dr. Faragó Hilda: Rendezvények és kongresszusok szervezése, KIT
Képzőművészeti Kiadó és Nyomda, 1999

Leonard Nadler, Zeace Nadler: The Comprehensive Guide to Successful
Conferences and Meetings, Jossey-Bass Publishers, 1987

Catherine H. Price: The Complete Guide to Professional Meetings and Event
Coordination, George Washington University, 2000

Donald Getz: Event Management & Event Tourism, Cognizant Communication
Corporation, USA, 1997

Alexander Berlonghi: The Special Events Risk Management Manual, Alexander
Belonghi, 1999

Magyar Protokollosok Klubja Országos Egyesület: Protokoll, Osiris, 2002

Gyarmati Ildikó: Rendezvényszervezői kézikönyv, 2002

Vendéglátósok kézikönyve 1997. július

Köves Tamás: Rendezvényszervezési Oktatási Program előadás anyagai

Magyar Kongresszusi Iroda honlapja www.hcb.hu (EIBTM 2003 jelentés)