

# SPRAWOZDANIE

## M&I FORUM

### 19-22.06.2019 SZYBENIK

#### PODSUMOWANIE

W targach uczestniczyli: Marek Skowerski z WCB WOT oraz Iwona Majewska z MROT.

#### **Wprowadzenie:**

Głównym celem Warsaw Convention Bureau podczas targów jest odbywanie spotkań sprzedażowych skutkujących otrzymaniem zapytań na realizację wydarzeń w Warszawie i późniejsze doprowadzenie do realizacji tych wydarzeń w mieście. Pracownicy organizacji spotykają się również z planistami, którzy nie mieli wcześniej styczności z miastem – wówczas rolą WCB jest zaprezentowanie możliwości Warszawy i zachęcanie planistów do przesłania zapytania.

Na podstawie dotychczasowych obserwacji wydarzeń pozyskanych po spotkaniach na warsztatach branżowych szacuje się, że średni czas pomiędzy spotkaniem z hosted buyerem z kategorii „lead” a otrzymaniem zapytania to około półtora roku.

#### **Definicje:**

Spotkania z kategorii „prospect (RFP)” – spotkania zakończone przekazaniem przez klienta zapytania na realizację konkretnego wydarzenia.

Spotkania z kategorii „lead (general interest)” – spotkania dotyczące ogólnych informacji o możliwości organizacji wydarzeń w Warszawie.

Spotkania z kategorii „inne” – spotkania o charakterze niesprzedażowym, np. negocjacje uczestnictwa w innych targach, propozycje organizacji warsztatów w konwencji hosted buyers w Warszawie, oferty sprzedaży WCB systemu CRM czy oferty reprezentacji i promocji Warszawy na rynkach zagranicznych.

Ogólne statystyki spotkań			
Ogólna liczba spotkań	42		
Liczba spotkań w kategorii „prospect (RFP)”	3		
Liczba spotkań w kategorii „lead (general interest)”	39		
Liczba spotkań w kategorii „Inne”	0		
Liczba spotkań zaplanowanych (scheduled meetings)	42		
Liczba spotkań niezaplanowanych (unscheduled meetings)	0		
Liczba nieodbytych spotkań (no show)	0		
Statystyki pozyskanych zapytań			
	Liczba wydarzeń	łącznie liczba uczestników	łącznie liczba roomnights
Konferencje (klienci korporacyjni)	2	1350	2300
Kongresy (klienci stowarzyszeniowi)	0	0	0
Wyjazdy incentive	1	130	520
Targi	0	0	0
Inne wydarzenia (np. product launch, roadshow)	0	0	0
Wydarzenia i usługi towarzyszące	0	0	0

### Komentarz spotkań i organizacji warsztatów:

W wydarzeniu wzięło udział około 250 kupujących oraz podobna liczba wystawców, głównie z Europy.

System umawiania spotkań wyglądał następująco – najpierw zarówno kupujący, jak i wystawcy określali swoje preferencje co do spotkań, wskazując konkretne podmioty. Możliwe było również wskazanie podmiotów, z którymi nie chciano mieć spotkania. Następnie system na podstawie preferencji i algorytmu dopasowywał spotkania obu stronom, doprowadzając do potwierdzenia pełnego kalendarza spotkań. Z 30 wskazanych preferencji 12 zostało potwierdzonych w systemie, pozostałe 30 spotkań zostało zapełnione według preferencji klientów. System oferował też możliwość korespondencji z innymi uczestnikami wydarzenia. Nie mieliśmy przypadku, aby klient nie zgłosił się na spotkanie. Przedstawiciele organizatora byli obecni na sali cały czas, jeśli któryś z kupujących się spóźniał, natychmiast go szukano i przypominano kolejnym

spotkaniu. Spotkania odbywały się sali konferencyjnej hotelu, przy stolikach wystawców. Miejsce na przeprowadzenie spotkań było bardzo ograniczone, stół nie pozwalał na rozłożenie niczego poza mapą lub tabletem.

Nie dysponujemy porównaniem danych sprzedażowych ze względu na fakt, że to pierwszy wyjazd przedstawicieli biura na wydarzenia tego organizatora.

Osobno należy wspomnieć o bardzo rozbudowanej ofercie aktywności po części spotkaniowej każdego dnia wydarzenia. Organizatorzy zadbali, aby kupujący i sprzedający spędzali ze sobą jak najwięcej czasu w trakcie różnorodnych wycieczek i posiłków.

### Lista klientów, z którymi odbyły się spotkania

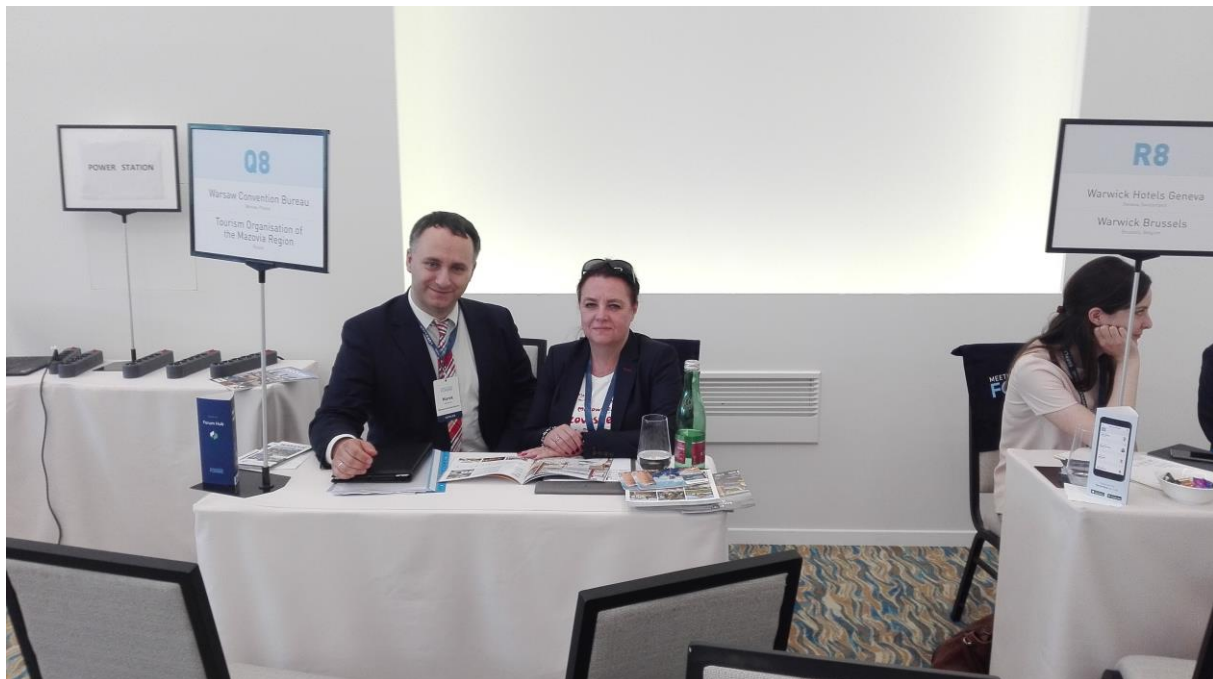
Name	Surname	Title	Company	Client Type	Meeting Type
		Senior Project Coordinator	Medtronic	events agency	lead (general interest)
		Manager Director Barcelona Div. & Iberia Event Mgr.	Omnitel Comunicaciones	events agency	lead (general interest)
		Managing Partner	Donnelly Spire	events agency	lead (general interest)
		Assistant Global Financial Markets	Oberbank	corporate	lead (general interest)
		Event Manager	Copa-Cogeca	association	lead (general interest)
		Events Director (Co-Owner)	Expo Travel	events agency	lead (general interest)
		General Manager	Maximage-events	events agency	lead (general interest)
		Executive Assistant	Sanofi	corporate	lead (general interest)
		Founder & Director	BR-and Consult	events agency	lead (general interest)
		Operations Manager	Marketkey	events agency	lead (general interest)
		Head of HR&Adm	Oppo Russia	corporate	lead (general interest)
		Vice President, Global Sales	ConferenceDirect	events agency	lead (general interest)
		Event Manager	Agence 24x36	events agency	lead (general interest)

		International Project Manager	FIND'R	events agency	lead (general interest)
		Founder Managing Director	Access United	events agency	lead (general interest)
		Project Manager	CWT Meetings & Events	events agency	lead (general interest)
		Senior Education Coordinator	EADV	association	lead (general interest)
		Consultant	K-Consulting Sports & MICE	events agency	lead (general interest)
		Managing Partner	Sail the Spirit (brand: MindSail)	events agency	lead (general interest)
		Managing Director	Element Natur	events agency	lead (general interest)
		Event Manager	Paragon	events agency	lead (general interest)
		President	Blue Travel & Events	events agency	lead (general interest)
		Junior Project Manager	American Express Meetings & Events	events agency	lead (general interest)
		Event Manager	EVENTOIR	events agency	lead (general interest)
		General Manager	E&TB Group	events agency	lead (general interest)
		CEO	format:c live communication	events agency	lead (general interest)
		Managing Director	Travel Dedicated	events agency	lead (general interest)
		Head of Strategic Marketing	BBBank	corporate	lead (general interest)
		Owner	Premium Events	events agency	lead (general interest)
		Meeting & congress manager	ISFP	association	lead (general interest)
		Travel Manager	Groupe Express	events agency	lead (general interest)
		Project and Event Manager	Global Conferences	events agency	lead (general interest)
		Events Director	Intracon Marketing Solutions	events agency	lead (general interest)
		Head of Corporate Communications	PRODO Group	events agency	lead (general interest)

		Acting Head of ATH Club & Partner Relations MICE	ATH American Express	events agency	lead (general interest)
		Managing Director	Pintaudi Tourism	events agency	lead (general interest)
		CEO	Munich Leadership Group	events agency	lead (general interest)
		Senior Event and Production Manager	Beyond Certainty	events agency	lead (general interest)
		Project Manager	Time Change	events agency	lead (general interest)
		Event Manager	Intersport	corporate	prospect (RFP)
		Owner	LC-Events	events agency	prospect (RFP)
		Head of marketing department	Brusbox	corporate	prospect (RFP)

## Zdjęcia z wydarzenia

### Stolik



## Sala spotkań





## Inne

