



ЧАСТНЫЕ КЛИЕНТЫ СЕГОДНЯ ТАКЖЕ ГОТОВЫ ПОТРАТИТЬ СЕРЬЕЗНУЮ СУММУ СРЕДСТВ НА ЯРКОЕ И ЗАПОМИНАЮЩЕЕСЯ СОБЫТИЕ: НЕКОТОРЫЕ ЗАКАЗЫ ОТ ФИЗИЦ СОПОСТАВИМЫ ПО РАЗМЕРУ БЮДЖЕТОВ С МЕРОПРИЯТИЯМИ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

артисты не стремятся обновлять репертуар или реставрировать костюмы».

Управляющий партнер event-агентства PeopleAround Андрей Маскутов также считает, что в настоящий момент основной проблемой является нехватка квалифицированного персонала и надежных подрядчиков. «Нам нужны менеджеры, способные перевернуть свой взгляд на концепт, клиента и всех окружающих, а также качественные исполнители (подрядчики) — обязательные и организованные. Когда все качества сливаются воедино получается сильный event-менеджер готовый к работе. Таких профессионалов сложно найти, а учить — долго и не всегда результативно».

«СВОИ» ЛЮДИ Еще несколько лет назад вновь создаваемые компании стремились охватить как можно больше направлений — от организации свадеб до проведения тимбилдинговых мероприятий. Однако последние два-три года, по мнению игроков рынка, в этой отрасли на юге наблюдается тенденция к сужению специализации. «Одни агентства предпочитают заниматься частными мероприятиями, другие — корпоративными, третьи — узкоспециализированными направлениями: флористика, аэродизайн, декорирование и т.д., — объясняет управляющий партнер event-агентства PeopleAround Андрей Маскутов. — Только вот с обозначением пока сложно, все так и норовят назваться громким именем event-агентство, что часто вводит в заблуждение клиента».

Эксперты считают, что для event-агентств стремление стать лучшими в каком-то одном сегменте — единственный способ выжить в конкурентной борьбе. «Всеядные ивентеры — плохие ивентеры», — подчеркивает Оксана Лысенко. По ее словам, именно поэтому АМК FBR в свое время сознательно отказалась от свадебного направления.

Еще одной тенденцией регионального рынка является расширение охвата и открытие представительств по югу России — Краснодар, Сочи, Волгоград. Так, «PRЭксперт» постоянно расширяет сеть представительств. В прошлом году был открыт офис в Астрахани, сейчас компания представлена в 11 городах России. Многие региональные компании стремятся усилить свое присутствие на рынке Краснодарского края. «Организация мероприятий на побережье для федеральных компаний особенно актуальна в предоллимпийский год, в ближайшее время для event-агентств юга будет актуально участие в тендерах на

организацию мероприятий в рамках Олимпийских игр», — говорит Андрей Маскутов.

ТЕХНОЛОГИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ. Все более широкое использование высоких технологий и дорогостоящего оборудования — еще одна тенденция регионального рынка event-услуг. «Всемирный тренд, которому следуем и мы, — использование развитых интернет технологий и инноваций при формировании бизнес-коммуникаций», — говорит Яна Алексеева, генеральный директор коммуникационного агентства „АГТ-Юг“. — В частности, на наших мероприятиях мы предлагаем визуализацию на бесшумных интерактивных проекциях, использование 3D-инсталляций, замену привычного проектора на видеостену и прочее. Региональный бизнес сейчас открыт к новым технологиям и нестандартным решениям и готов инвестировать в них».

Роман Евдокимов, управляющий партнер компании «Железяка-event» называет в качестве новинки на ростовском рынке услугу 3D-mapping или проекционное шоу (3D-проекция на физический объект. — Прим. ред.). «Высокотехнологичные шоу, без сомнения, производят яркое впечатление на публику, но вместе с тем требуют значительных материальных вложений, специально обученного персонала», — поясняет Роман Евдокимов. Однако обойтись без hi-tech на крупных мероприятиях уже невозможно, поэтому перед event-компаниями, которые претендуют на звание серьезных игроков на рынке, встает задача создания собственной материально-технической базы. Остальным придется довольствоваться ролью посредников, перепродающих чужие услуги. Преимуществом, по словам Романа Евдокимова, является возможность предложения полного цикла услуги 3D-mapping — от идеи до реализации. «Подобный продукт в нашей компании обойдется клиентам в сумму от 50 тысяч рублей».

Местные ивентеры отмечают также, что в прошлом году крупные клиенты стали доверять им не только техническую, но и креативную часть — разработку проектов, тогда как раньше они ориентировались на готовые решения, разработанные московскими креативными агентствами. «Заказчики пришли, наконец, к пониманию того, что креатив на местном уровне возможен, его главное преимущество в том, что он адаптирован под интересы и потребности конкретного рынка, региона», — объясняет Андрей Маскутов. — То же самое и продакшн (производство) и execution (реализация)

— все это можно и нужно заказывать в регионах. Думаю, все наши коллеги уже почувствовали такую тенденцию». Все это говорит о том, что региональный рынок ивент-услуг расширяет свои возможности, ориентируясь не только на развлекательную составляющую мероприятия, но и на решение более сложных маркетинговых задач клиента.

Единственный фактор, который может затормозить развитие местного рынка event-услуг, по мнению экспертов, — это внешний экономический фон. «Клиенты придают большое значение зависи-

мости российской экономики от Европы и США и считают, что нестабильность мировой экономики скоро может отразиться на состоянии дел в России», — отмечает Анна Апанасенко. — В этой связи ключевые клиенты event-агентств будут оптимизировать свои расходы. Так же реальна перспектива повсеместного внедрения тендерной системы, в которой будет использована комплексная оценка проекта по приоритетным характеристикам». В целом, как считает эксперт, рост рынка event-услуг на юге в 2013 году составит не более 3–5%. ■



EVROSTUDIO

Ростов-на-Дону
Краснодар

ФИЛЬМЫ О ВАШЕМ БИЗНЕСЕ

презентационные презентации

корпоративные корпоративные корпоративные



- 3D mapping
- профессиональная видео-, фотосъемка
- производство TV-контента
- корпоративные фильмы
- презентационное видео
- видеотрансляции
- звуковое и световое оборудование
- видеопроекторы/экраны, аренда

www.evrostudio.ru

8 (918) 554-73-28 • 8 (906) 452-88-22
8 (863) 294-73-28 • 8 (863) 219-50-51

Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 62/2, оф. 502

реклама