



Trendek a MICE szegmensben – szállodákkal szembeni elvárások

Helyzetelemzés és javaslatok két
budapesti DMC szemével

Rácsai Ágnes - Microcosmos DMC

Jávorkai Péter – Premium Incoming

TARTALOM - Trendek a MICE szegmensben – szállodákkal szembeni elvárások

TRENDEK – Erősségek

TRENDEK – Gyengeségek, kihívások

ELRETTENTŐ PÉLDÁK AZ ÉLETBŐL

Közvetlen versenytársak klasszikus gálavacsora- helyszínei

Budapest mint MICE termék alakulása

Mit tud Magyarország mint MICE desztináció nyújtani?

A JÖVŐ – Javaslatok, elvárások

TRENDEK - Erősségek

- Végre divatba jöttünk, itt a jó sok turista! 😊
- Új küldőpiacok felbukkanása, meglévőkön erős és pozitív kép (versenyképes ár, jó szolgáltatás)
- Kulturális és kulináris programok bősége
- Infrastruktúra fejlődése megindult (városközpontok, szállodák, kínálat fejlesztése)
- Végre vannak egyedi, megkülönböztető termékek, és mindenki hozzátette a magáét
- Szezonális kezdődő szétterülése
- Adózás apró lépésenkénti javulása, jövedelmezőség pozitív trendje
- Kereslet erősödése → ismét csúcsbevételek várhatók 2016-ban!

TRENDEK – Gyengeségek, kihívások

- Budapest és a Vidék különböző problémákkal küzd
- Keresleti szegmensek kedvezőtlen megoszlása
- Lakossági tiltakozás (buszok, Airbnb, Romkocsmanegyed stb.)
- Szigorodó, egyeztetés nélküli forgalmi korlátozások, tiltások a turisztikailag frekventált területeken (Bp. Belváros, Budai Vár, rakpartok stb.)
- Gyenge desztinációs marketing és szervezetlen (inkább csak alulról, organikusan fejlődő) országmárka
- Nincs MICE desztináció-menedzsment és nagy létszámú incentive csoportokra programkínálat / infrastruktúra

TRENDEK – Gyengeségek, kihívások

- Túlkoncentrált szezonáltság, erős főszezoni keresleti nyomás
- Rövidülő lead time vs. MICE termékbevezetés 1/2-1 éve, nagy létszámú konferenciák több éves pick-up-ja
- Rövidülő / nyílt szállodai opciók
- Kiemelt / potenciális MICE-piacok gyenge / monopolisztikus légi összeköttetése, magas ár → versenyképtelenség
- Szervezők felhígulása, fekete szervezés, közvetlen lekérések, unprofi kül- és belföldiek; DMC-k: nem megfelelően kvalifikált / kommunikált lekérések, időhiány, állandó sürgetettség az ügyfél-oldalról, információ-megtartás
- Hotelek: lassú ajánlati reakcióidő, hosszú, standard ajánlatok / szerződések, kiismerhetetlen jutalékszámítás, matematikai / könyvelési-adózási és szakmai-üzleti etikai alapismeretek hiánya – *példák:*

ELRETTENTŐ PÉLDÁK AZ ÉLETBŐL

Részlet egy hotel-ajánlatból (Bp. 4*, 2016.10., 12 old.)

- **COMMISSION TERMS & CONDITIONS**

- Bedrooms

- The bedroom rates include buffet breakfast, 18% VAT and 4% tourist tax. Bedroom rates are commissionable at 10% on the net rates (excluding VAT and tourist tax.)

- Meeting Room rental

- Meeting room rental is commissionable at 10% on the net rates (excluding VAT).

- Food & Beverages

- Food & Beverage rates are commissionable at 10% on the net pre-booked services (excluding VAT and service charge)

- Day Delegate Rates Day

- Delegate Rates are commissionable at 10% on the net rates (excluding VAT and service charge)

- AV equipment AV equipment rental is non commissionable.

- **ADDITIONAL INFORMATION**

- • The room rates include buffet breakfast, 18% VAT and 4% tourist tax and complimentary Wifi Internet connection accessible anywhere in the hotel.

- • All Food and Beverage prices are inclusive of 27% VAT and exclusive of 5% service charge.

- • All Day Delagate Rates are inclusive of 27% VAT and inclusive of 5% service charge.

- • VAT is subject to change and the Hotel reserves the right to amend the rates accordingly upon prior notice to the client.

ELRETTENTŐ PÉLDÁK AZ ÉLETBŐL

- **Össze nem egyeztetett lemondási és kötbérfeltételek**
 - (határidők és %-ok az ajánlatban / szerződésben)
- **DMC nettó (ÁFA nélküli v. ún. reverse charge) számlázásához szükséges adatok és tudás hiánya / bonyolultsága**
- **Ajánlatok hiányossága (jutalék, ÁFA, IFA, stb.)**
- **Közvetítői jutalék teljes hiánya vagy két közvetítői szint el nem ismerése**

TRENDEK – Gyengeségek, kihívások

- Hotel – DMC / Szakma – Desztináció összefogás gyengesége, szétziláltsága, hiánya az ügyfelek irányába
- Szakember-fluktuáció, gyengülő szakmai utánpótlás és felkészültség, kontraszelekció, szakoktatás megoldatlan problémái, hiányosságai
- Ambivalens MICE kínálat
 - Kevés konferencia- és business hotel, valamint nagyméretű, exkluzív gálavacsora- és rendezvényhelyszín
 - Országosan gyenge MICE termékkínálat és infrastruktúra, F&B... (v. csak elégtelen kommunikáció...?)
 - Szállodai és programkínálati fejlesztések \leftrightarrow rendezvényhelyszínek bezárása, új helyszínek előzetes szakmai konzultációk nélkül!

TRENDEK – Gyengeségek, kihívások

- MICE / gálavacsora-helyszínek problematikája
 - Szépművészeti Múzeum, Iparművészeti Múzeum bezárása felújítás miatt
 - Királyi Palota, Néprajzi Múzeum jövője...
 - Liget Budapest Projekt, Új, nagy befogadóképességű kongresszusi központ
 - Operaház ált. koncepciója, felújítása
 - Vidéki nagy létszámú (hotelen kívüli!) gálavacsora-helyszínek...
- Kapacitáshiány miatt meg nem valósuló rendezvények!

A DMC csak a meglévő lehetőségekkel és kínálattal tud élni!

Budapest és Magyarország mint MICE desztináció jövője ezeken múlik!

Konkurensünk az egész világ!

Közvetlen versenytársak klasszikus gálavacsora-helyszínei – a teljesség igénye nélkül

Prága

- Zofin Palota – 580 fő
- Városháza - Smetana terem - 500 fő
- Prágai Vár – Spanyol terem – 500 fő

Bécs

- Hofburg
 - Díszterem – 660 fő
 - Vigadó terem - 450 fő
 - Ceremónia terem - 340 fő
- Ferstel Palota – 340 fő
- Lichtenstein Palota 350 fő

Budapest mint MICE termék alakulása



Mit tud Magyarország mint MICE desztináció nyújtani?

- Mi a kínálat?
- Hogy vonzzuk Budapestre és Magyarországra a magas költségű MICE eseményeket?
- Hogyan találjunk és aknázzunk ki új MICE piacokat?
- Hogyan osztoznak majd a piac főbb szereplői a tortán?
- Fel kell tárni a tartalékokat, az új fejlesztéseknél figyelembe kell venni a MICE igényeket!
- Ha magasabb ligába lépünk, akkor magasabb szintet kell megugorni!
- A szakma különböző oldalainak EGYÜTT kell fellépniük, dolgozniuk

Budapest, mint MICE desztináció jövője ezen múlik!

A JÖVŐ – Javaslatok, elvárások

- CÉLOK:
 - A TURIZMUS - ezen belül a MICE! – mint tényező elfogadtatása, megértetése, általános, szakmai és közgazdasági közbeszédbe emelése!
 - TÖBB szakmai párbeszéd, közös munkacsoportok (MSZÉSZ – MABEUSZ – MUISZ – MARESZ)
 - KÖZÖS megoldások, irányelvek, etikai kódex(ek) kidolgozása, elfogadtatása
 - KÖZÖS és pozitív kommunikáció a piaci elfogadás és végsősoron az ügyfél- és vendég-élmény érdekében
 - MICE szegmens előtérbe helyezése (FIT és leisure csoport → több és magasabb értékű MICE!)
 - OKTATÁS (ált. szakmai és cégeken belüli) és KOMMUNIKÁCIÓ (külső-belső) színvonal-emelése
 - VIDÉKI MICE jobb értékesíthetősége

A JÖVŐ – Javaslatok, elvárások

A SZÁLLODÁKTÓL...:

- Meglévő adottságok termékínálattá alakítása és értékesítése, helyi és régiós szinten → arra építsenek kreatívan, ami van (és ami pl. Bp.-en nincs...)
- Profibb szegmentáció a MICE növelése érdekében (vs. egyéni városlátogató / wellness-vendég / belföldi corporate...)
- Értékesítés piacképes (!) módon (ajánlati formátum, nyelv, nemzetköziség, szakmai profizmus...)
- A Szállodák és a szakmai szövetségek álljanak a MICE termékínálat kialakításának élére
- Best practice megosztása
- Kommunikáció – többet és jobban!
- Elszámolási – jutalékszámítási gyakorlatok kialakítása közösen (ÁFA, IFA, reggeli, jutalék, szervízdíj, stb.)

A JÖVŐ – Javaslatok, elvárások

...ÉS MÁSOKTÓL:

- Következetes, hosszútávra tekintő termékkínálat és brand kialakítása
- MICE turizmusbarát városvezetés, (ön)kormányzati vezetők vegyenek részt az események támogatásában, üdvözlésében, védnökségében
- PR a lakosság felé (állami / önkormányzati feladat a szakmával együtt)
- Nemzetközi MICE kampány, FAM trip-ek támogatása

A MICE piac nyújtotta anyagi forrásokkal élni kellene mindannyiunk (helyi lakosság, állami intézmények és vállalkozások) javára!

MICE – MICE – MICE – MICE – MICE – MICE

**Budapest és Magyarország mint MICE
desztináció jövője ezeken múlik!**

MICE – MICE – MICE – MICE – MICE – MICE

KÖSZÖNJÜK A FIGYELMET!



Rácsai Ágnes agnes.racsai@microcosmos.hu

Jávorkai Péter peter@premiumincoming.com