

image not found or type unknown



В любой сфере, вне зависимости от того кто и что предлагает, потребителю недостаточно просто предоставить выбор товаров, услуг и создать на них спрос, для него необходимо создать определенную атмосферу, возможно ощущение праздника, чтобы полностью захватить интерес потребителя той или иной услугой или товаром.

Индустрия HoReCa не исключение и также нуждается в сопровождении различными эвентами. Согласно определению HoReCa – это Гостиницы, Рестораны, Кейтеринг. Гостиницы, для продвижения своих услуг, могут проводить на базе своих помещений конференции, мероприятия с участием известных личностей, проводить анимацию для гостей отелей и туристических комплексов. Если разделить отели на деловые и туристические, то организация и проведение эвентов внутри этих отелей также будет разной. Для деловых отелей будет предпочтительнее организация для своих постояльцев конференций на базе отеля, встреч, закрытых мероприятий. Для туристических отелей в большей степени приоритете будет проведение развлекательных мероприятий, вечерней анимации, игровой анимации, детской анимации. В случае, если отель или гостиница располагают возможностью организации всех видов эвентов, то привлекательность этих отелей для потребителей будет выше. Следовательно, простое размещение гостей в отелях недостаточно, даже в случае деловых поездок.

Рестораны используют эвенты в своей деятельности в большей степени, чем гостиницы. Для продвижения своих товаров и услуг они часто прибегают к использованию специальных мероприятий. Например, на базе гастромаркетов «ДЕПО», «Вокруг Света», «Подсолнух» по пятницам и выходным играет живая музыка или проводят концерт начинающих исполнителей, или кавер групп. Маленькие кофейни и заведения, особенно находящиеся в «спальных» районах часто для привлечения дополнительного трафика устраивают тематические вечера, просмотры кино, выступления стендап-комиков и т.д. Кафе «Андерсон» предлагают своим «взрослым» гостям анимацию для их детей, пока родители отдыхают за столом. Один из ярких примеров проведения мероприятий, был организован сетью бургерных (рэпера Тимати) Black Star Burger, который перед открытием своих новых точек анонсировал масштабное мероприятие. Суть

мероприятия заключалась в том, что за день до официального открытия точки, в месте ее будущей дислокации Тимати готовил лично бургеры и бесплатно раздавал их своим гостям, также после раздачи бургеров гостей ждал небольшой его концерт. Гости приходили за бесплатными бургерами, бесплатным мини концертом, а уходили с четким пониманием продукта, места его нахождения, ощущением причастности к открытию и бренду и большинство становилось после этого постоянными посетителями. К эвентам в ресторанном бизнесе можно отнести еще и варианты подачи, презентации тех или иных блюд, напитков. В японских ресторанах премиум класса определенные блюда готовят в зале, на специально оборудованных столах, где вокруг повара располагаются гости, которые наблюдают кулинарное шоу в его исполнении. Ресторан Джейми Оливер в Москве каждую среду проводит мастер класс со своими шеф-поварами, где гости сначала готовят несколько блюд, после чего им их подают к столу. В Стамбуле Шеф-повар ресторана «Nurs Et», используя свою популярность, которую набрал за счет «вирусного» ролика в сети инстаграм (в котором он солит через свой локоть стейки и очень дерзко разделяется с мясом), ввел дополнительную услугу, при которой он может подать, разделить и посолить ваш стейк своим фирменным стилем, эта услуга для гостей стоит больших денег, но все же остается очень зрелищным дополнением к блюду. Ресторанный бизнес использует эвенты для продвижения ресторанов, нахождения новых поставщиков, клиентов, связей организовывая профессиональные выставки, фестивали, отправляя своих сотрудников на профессиональные конкурсы, которые так же служат продвижением услуг ресторанного бизнеса.

Кейтеринговые услуги, так же развиваются и предоставляют не только выездную кухню и готовые блюда, но и полный комплекс услуг по организации дистанционного обслуживания мероприятий. Помимо кухни кейтеринговые компания предоставляют услуги по нахождению идеальной площадки под конкретное мероприятие, подбор меню, предоставление обслуживающего персонала, организация тематических праздников, анимация и т.д. Гостей сложно удивить просто вкусно приготовленными блюдами, необходимо предоставить им яркие впечатления и шок, для этого кейтеринговые компании должны иметь в своем штате или нанимать профессиональных эвент-менеджеров.

Как можно увидеть на вышеперечисленных примерах, эвенты необходимы для продвижения продуктов и услуг HoReCa, необходимы для большей лояльности клиентов, для более мягкого продвижения новых товаров на рынок и для максимизации прибыли.