

«Гостиницы Москвы как бизнес-площадка для проведения конференций, презентаций, тренингов, деловых встреч»



ОТЧЕТ по результатам маркетингового исследования



Краткое содержание отчета

В данном отчете собрана и проанализирована информация о состоянии гостиничного рынка Москвы как бизнес-площадки для проведения деловых общественных мероприятий на март 2006 г. Исследователями дана подробная оценка гостиниц с точки зрения потенциальных бизнесарендаторов — организаторов конференций, форумов, съездов, презентаций, тренингов, семинаров, деловых встреч и переговоров.

С этой целью было проведено сравнение имеющихся помещений, оборудования, условий, дополнительных услуг, ценовой политики гостиниц. Сопоставление выявленных возможностей, достоинств и недостатков гостиниц с задачами, стоящими перед организаторами деловых мероприятий, привело к составлению рейтингов-списков гостиниц, наиболее полно отвечающих решению тех или иных задач.

Для упрощения процесса сравнения и выбора той или иной гостиницы в качестве бизнесплощадки, рассчитаны различные варианты стоимости проведения общественных мероприятий по условиям каждой гостиницы (в зависимости от количества участников и подходящего зала).

Данный отчет содержит подробное описание всех московских гостиниц, предлагающих свои помещения в бизнес-аренду под проведение деловых общественных мероприятий. В него вошли 14 отелей категории 5***, 20 гостиниц категории 4*** и 17 гостиниц категории 3***.

По каждой гостинице предоставлены контактные данные, расположение, количество и вместимость конференц-залов, аудиторий и переговорных комнат, арендные ставки на залы, стоимость и описание конференц-пакета, цены на номерной фонд, услуги для постояльцев, организация питания, выделены основные «плюсы» и «минусы» гостиницы

Количество страниц отчета: 137

Количество бизнес-портретов: 51

Количество приложений: 6

Количество диаграмм: 27

Количество таблиц: 25

Количество рисунков: 3

Настоящий Отчет был подготовлен компанией «**Технологии Роста**» исключительно в целях информации. Содержащаяся в этом Отчете информация была получена из источников, которые являются надежными, по мнению «**Технологии Роста**», однако при этом не гарантируется абсолютная точность и полнота информации для любых целей. Все мнения и оценки отражают мнение авторов на день публикации.

Содержащаяся в данном отчете информация не может быть истолкована как прямые рекомендации к инвестициям. «**Технологии Роста**» не несет ответственность за убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информацией, которая содержится в данном отчете.

Этот Отчет, а также любая его часть является интеллектуальной собственностью **ООО** «**Технологии Роста**», признаваемой любым покупателем Отчета в бессрочном порядке, согласно Закону об интеллектуальной собственности и авторском праве РФ. Отчет не может распространяться, публиковаться или тиражироваться любыми способами без письменного разрешения владельца. **Соругights**©**Технологии Роста**.



I. Вводная часть

1. ЦЕЛЬ и ЗАДАЧИ проведения исследования

Целью данного исследования является предоставление достоверной информации о возможностях, уровне сервиса, ассортименте услуг, арендных ставках и прочих особенностях помещений, находящихся в собственности гостиниц Москвы, организаторам конференций, акционерных собраний, форумов, деловых встреч, презентаций, тренингов и семинаров.

Основными задачами в рамках Проекта являются:

- Проанализировать московский рынок бизнес-услуг гостиниц;
- Составить полный перечень гостиниц Москвы, предоставляющих свои помещения в аренду для проведения общественных деловых мероприятий категории $3-4-5^{***}$;
- Проанализировать ассортимент предлагаемых бизнес-услуг и сдаваемых в аренду помещений гостиницами:
- Собрать полную информацию о наличии конференц-залов в гостиницах и их потенциальной вместимости;
- Проанализировать ценовую политику гостиниц в отношении аренды помещений под проведение деловых мероприятий;
- Провести примерный расчет стоимости проведения деловых мероприятий во всех исследуемых гостиницах Москвы в зависимости от количества участников;
- Соотнести варианты поставленных задач перед организаторами общественных деловых мероприятий и бизнес-услуги гостиниц;
- Составить отдельные списки гостиниц, наиболее полно удовлетворяющие задачам организаторов:
- организация многочисленного мероприятия;
- экономия затрат на проведение мероприятия;
- повышение статусности мероприятия и имиджа организатора;
- создание приватной обстановки для переговоров и деловых встреч;
- удобное расположение бизнес-площадки.
- Выявить «плюсы» и «минусы» аренды помещений у гостиниц;
- Составить бизнес-портреты гостиниц как площадок для проведения деловых общественных мероприятий

2. Существенные условия проведения исследования

2.1. Объект исследования:

- Гостиницы Москвы, сдающие помещения в аренду под деловые общественные мероприятия

2.2. Граничные условия:

- по уровню: гостиницы 3*** 4** 5***
- по инфраструктуре:





- Наличие помещений под проведение конференций, форумов, презентаций, деловых встреч, переговоров, тренингов, семинаров;
- Ассортимент сопутствующих бизнес-услуг;
- Наличие кафе или ресторана в гостинице, возможность организации кофе-брейков и бизнес-ланчей слушателей;
- Ассортимент private услуг для региональных участников.

3. Источники информации

Сбор первичной информации проводился кабинетным методом на основе анализа вторичных данных, полученных из открытых источников:

- Печатные СМИ:
- Публикации информационных интернет-порталов;
- Информация с корпоративных сайтов гостиниц;
- Информация с корпоративных сайтов агентств по бронированию гостиниц;
- Интернет-форумы, посвященные услугам размещения гостей столицы;
- Аналитика коммерческой недвижимости в Интернет;
- Госкомстат.

Сбор уточняющей информации проводились контактным методом:

- Через линейный персонал гостиниц;
- Через управляющий персонал гостиниц.

4. Методология

- Контент-анализ документов;
- Телефонный опрос персонала гостиниц;
- Открытое анкетирование персонала гостиниц;
- Составление рейтингов по параметрам значимости;
- Глубинное неформализованное интервью управляющего персонала гостиниц.

5 .	Краткое	резюме	Проекта



II. Основная часть

6. Общая ситуация на московском рынке гостиничных услуг

В результате проведенного исследования было установлено, что в Москве на март 2006 года насчитывается 263 гостиницы (14 – пять звезд, 30 - четыре звезды, 70 – три звезды, 47 – две звезды, 40 - одна звезда, 62 - гостиницы «без категории») разного уровня вместимостью около 40 тысяч номеров. Из них 191 гостиница с подтвержденными данными (телефонные номера, общее количество номеров и т.п.), 11 гостиниц закрыты на ремонт или реорганизуются, а остальные 61 гостиница являются: «Гостиными домами» посольств, общежитиями, гостиницами при рынках или же принадлежат разным ведомствам.

отелей $4 - 5^{***}$, - так называемый «деловой туризм», Основная специализация предполагающий наличие в отелях соответствующей бизнес-инфраструктуры для проведения деловых встреч, презентаций, семинаров и конференций. При этом разница как в цене, так и в уровне предоставляемого сервиса может быть весьма ощутимой даже среди гостиниц, условно относящихся к одной категории.

Вновь построенные отели, а также старые гостиницы, перешедшие под управление профессиональными компаниями, часто оказываются наиболее клиентоориентированными. Они стремятся внедрять новые технологии как в обслуживании, так и в коммерческом подходе к развитию гостиниц и повышению их конкурентоспособности на рынке.

Учитывая, что конечной целью данного исследования является помощь организаторам деловых общественных мероприятий, объектом детального исследования были выбраны гостиницы категории 3 – 4 – 5***, как наиболее полно удовлетворяющие общим сформированным требованиям к проведению таких мероприятий. К таким усредненным требованиям относятся:

- разумная экономия затрат,
- соотношение цены и качества,
- достаточность ассортимента бизнес-услуг,
- удобство для региональных участников мероприятий.

Гостиницы 2*** и ниже практически не имеют возможности (площадей, сервиса) для проведения деловых мероприятий, поэтому они не вошли в сегмент для анализа.

7. Анализ сегмента гостиниц 3-4-5 ***



Исследование гостиничного рынка, условно относящегося к сегменту 3 – 4 - 5***, показало значительный разброс во всех параметрах оценки гостиницы и уровня предоставляемых ею услуг.

Сбор полевой информации проходил по вторичным данным, доступным из открытых источников. После структуризации полученная информация оказалась достаточно противоречивой. Различные источники по-разному трактовали уровень звездности гостиниц, стоимость номерного фонда, наличие дополнительных услуг и вспомогательных помещений (конференц-залов, комнат для переговоров, бизнес-центров и т.п.). Более того, даже расстояние от гостиницы до ближайшей станции метро имело погрешность от 3 до 10 минут.

.....

Главным условием внесения в перечень стало наличие конференц-залов, аудиторий, переговорных комнат, а также банкетных залов, которые гостиницы предлагают в аренду под проведение общественных деловых мероприятий. (Таблица 1, Таблица 2, Таблица 3Приложение 1).

7.1. Наличие помещений под бизнес-аренду

Анализ собранной информации дает основания полагать, что далеко не все гостиницы категории $3-4^{***}$ имеют помещения, подходящие для проведения общественных деловых мероприятий, по сравнению с отелями категории 5^{***} , каждый из которых предлагает помещения в бизнес-аренду. Наличие оборудованных бизнес-центров, конференц-залов, аудиторных комнат и комнат для переговоров — не является обязательным, особенно в категории 3^{***} . Часть гостиниц вообще не афиширует своих business услуг, делая акцент исключительно на сдаче номеров постояльцам. В этом сегменте особенно выделяются Апарт-отели или их аналоги (например, Царицыно 3^{***}), номерной фонд которых состоит из комнат, объединенных в квартиры или блоки, имеющие общую оборудованную кухню, коридор и ванную комнату (душевую).

.....

7.1.1. Бизнес-центры в гостиницах 3-4-5***

Все гостиницы категории 5^{***} имеют хорошо оборудованные бизнес-центры. Среди гостиниц категории 4^{***} один или более бизнес-центров имеют 73% отелей, в то время как среди 3-х звездочных таких гостиниц всего 54%. Диаграмма 7

7.1.2. Конференц-залы гостиниц 3-4-5***

В подавляющем большинстве понятие «конференц-зал» и «банкетный зал» у гостиниц совпадает (Севастополь 3***, Белград 3***, Роял Зенит 4***, Салют 4***, Мариотт Гранд отель 5***, пр.). То есть, гостиницы имеют многофункциональные залы, которые периодически используют под корпоративные мероприятия, праздничные банкеты и фуршеты (в том числе и для клиентов «с улицы», не являющихся постояльцами гостиницы), под конференции и образовательные программы.

В то же время, есть гостиницы, имеющих несколько конференц-залов (или многофункциональных залов) и все необходимое оборудование для проведения конференций, форумов, переговоров, занятий и тренингов. Так, отель Катерина 4*** предлагает 6 конференц-залов, отель Holiday Inn Vinogradovo 4*** - 8 конференц-залов, гостиница Космос 4*** - 7 конференц-



залов различной вместимости. Рэдиссон Славянская 4*** - 22 конференц-зала и комнат для переговоров. Этот факт наталкивает на мысль об активном развитии business услуг этими отелями.

Диаграмма 8



7.1.3. Площади сдаваемых в аренду конференц-залов

Площадь конференц-залов (или помещений, которые гостиницы позиционируют как конференц-залы), в среднем составляет XXX кв.м для отелей 5***, XXX кв.м для отелей 4***, и **ХХХ кв.м** для отелей 3***. При этом крупные отели международного класса 4*** имеют залы по 700, 1000 и более кв.м, наряду с небольшими помещениями по 20 – 40 кв.м.

7.1.4. Вместимость конференц-залов

Следует отметить, что гостиницы по-разному трактуют понятие «вместимости» своих конференц-залов. Часто они декларируют максимальную вместимость зала как вместимость при фуршете, когда количество человек может быть практически равным количеству квадратных метров помещения. Более того, можно найти предложения на официальных сайтах гостиниц в Интернет или в рекламных буклетах, когда декларируемое число участников даже превышает количество квадратных метров зала в 1,5, а то и в 2 раза.

Для деловых мероприятий подходит несколько конфигураций залов в зависимости от типа мероприятия. Для конференций, форумов, съездов подходит размещений «театр». Для семинаров, презентаций, тренингов может быть подходящим размещение «театр», «класс». Для деловых переговоров и встреч - размещение «кабинет».



Рисунок 1

Размещение «театр»



Рисунок 2

Размещение «класс»

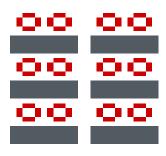
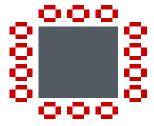


Рисунок 3

Размещение «кабинет»



Согласно общепринятым нормам проведения деловых мероприятий, на 1 участника при самом «тесном» размещении типа «театр», должно приходиться не менее 1,2 -1,5 квадратных метров с учетом выделения необходимой площади на проходы между рядами, вдоль рядов, входы, выходы из зала и президиум. «Уплотнение» посадки до 1 кв.м на человека и даже 0,9 кв.м теоретически возможно, но приведет к явному психологическому и даже физическому дискомфорту участников мероприятия.

Поэтому, анализируя заявленную вместимость залов, исследователи сочли необходимым скорректировать часть первичной информации, и вывести реальную вместимость как кратное 1,5 от количества квадратных метров залов. Таким образом, вместимость принималась равной количеству квадратных метров, деленных на 1,5. Данная корректировка не применялась, если гостиницы сами заявляли цифру участников, меньшую выведенного частного. Например, гостиница



Рэдиссон Славянская декларирует максимальную вместимость своего Композиторского зала площадью 1176 кв.м как 550 посадочных мест для проведения конференций. Как видим, на каждого участника выделяется более 2 кв.м. В таких случаях корректировка не применяется, при этом декларируемая вместимость принимается равной реальной.

.....

7.2. Ценовая политика

Ценовая политика гостиниц $3-4-5^{***}$ в отношении бизнес-помещений является достаточно консервативной. Арендные ставки в большинстве случаев рассчитываются по часам (8, 4 часа плюс стоимость 1 дополнительного часа). При многодневной аренде в большинстве случаев 8-часовая дневная ставка просто суммируется. Гостиницы, вне зависимости от категории, очень редко предлагают прогрессивные скидки.

Арендные ставки на аналогичные по размеру помещения могут отличаться в 4 - 5 раз даже у гостиниц одной категории.

Для того, чтобы сравнить ценовую политику гостиниц в отношении аренды конференц-залов, был проведен перерасчет стоимости аренды зала для небольшого делового мероприятия с количеством участников 30 человек на 8 часов аренды (в рабочее время). Таблица 4. Таблица 5. Таблица 6 Приложение 2. С этой целью подбирались помещения, наиболее подходящие для такого мероприятия. Их метраж находится в границах от 40 до 70 кв.м и зависит прежде всего от наличия помещений у самой гостиницы. Средняя ставка аренды в гостиницах 5*** составила XXX руб, в гостиницах 4**** - XXX руб, а в гостиницах 3*** в 2 раза ниже.

Диаграмма 18

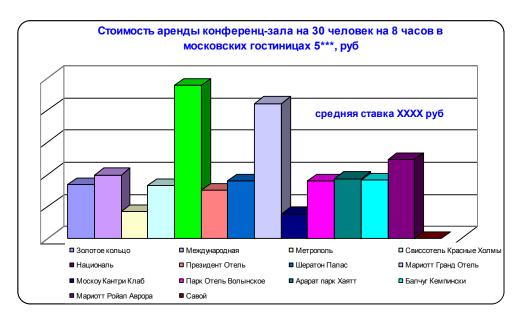




Диаграмма 19

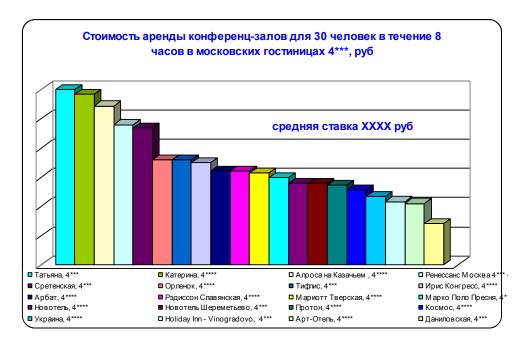


Диаграмма 20



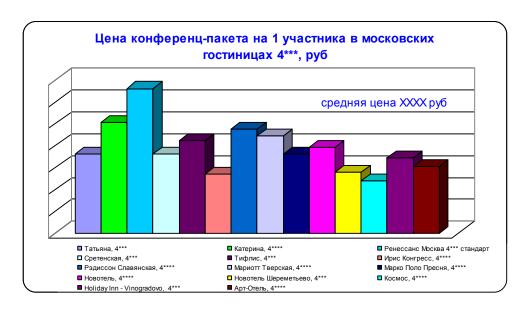
Как видно из приведенной Диаграммы, самые высокие ставки (выше XXXXX руб. за мероприятие с 30 участниками) декларируют не самые статусные отели. Конференц-залы отелей известной во всем мире сети Холидей Инн вообще являются одними из самых дешевых.

В подавляющем большинстве случаев гостиницы сдают в аренду конференц-залы, бизнесцентры и переговорные комнаты с необходимой мебелью (столы, стулья), и минимальным техническим оборудованием (экран, флипчарт, микрофон). При необходимости, арендатор может взять напрокат дополнительное оборудование у гостиницы, или воспользоваться собственным (Прейскуранты на оборудование).



Большая часть гостиниц 4 - 5*** разработала так называемые «конференц-пакеты»: комплексные услуги по проведению деловых мероприятий. Обычно они включают в себя не только аренду необходимого специального оборудования (флипчарты, проекторы, микрофоны. т.п.) и канцелярские товары (ручки, бумагу), но и организацию питания участников: кофе-брейки, бизнесланчи. Таким образом, гостиницы снимают с организаторов мероприятия значительную часть забот, и в то же время получают гарантированный дополнительный доход. Среди гостиниц категории 3***, только «Будапешт» предлагает сформированный конференц-пакет по цене 1350 руб на 1 участника.

Диаграмма 22



8. Описание гостиниц Москвы

Неоднозначность данных, полученных из открытых источников, или отсутствие информации, относящейся к существенным параметрам исследования, потребовала их безусловной проверки путем проведения уточняющего опроса штатных сотрудников гостиниц и отелей.

Корректной информацией по условиям аренды бизнес-помещений в гостиницах владеют специально выделенные менеджеры по аренде и/ или организации конференций.

В ходе переговоров выяснилось, что бизнес-помещения имеют достаточно серьезную загрузку практически у всех гостиниц. Так, например, в отеле «Катерина» 4***, аренда всех 6-ти конференц-залов расписана почти на год вперед. Многие отели предпочитают заключение Договоров о намерении аренды залов с фиксированными датами. Причем такие договоры вместе с расписанием проведения мероприятий на год вперед заключаются в конце предыдущего календарного года. Тем не менее, практически все гостиницы готовы рассмотреть возможность пересмотреть утвержденную ранее сетку-график, чтобы «подвинуть» менее срочные мероприятия и освободить зал под более выгодного клиента. На подобные «подвижки» проще всего идут тренинговые и обучающие компании, особенно, если до начала мероприятия остается еще несколько месяцев, и арендодатель подкрепляет свою просьбу предоставлением бонусов.

Ниже приведены 51 «Бизнес-портретов» гостиниц, наиболее активно работающих в нише аренды помещений для проведения общественных деловых мероприятий. Сравнительной базой для выводов по стоимости (аренды помещений, конференц-пакетов, номерного фонда) являются отели аналогичной категории, т.е. сравнение идет внутри категорий 5***, 4*** и 3*** соответственно.



8.1. Бизнес-портреты гостиниц категории 5***

8.1.1. Гостиница «Балчуг Кемпински», 5***

Контакты по	7 (405) 000 0500 there 000 0500
аренде	+7 (495) 230-6500 факс 230-6502
описание помещений	8 конференц-залов площадью 400, 210, 170, 105, 105, 98, 26, 25, 24, 21 кв.м. (вместе с объединением) <u>Таблица 7 Вместимость и ставки конференц-залов</u>
организация питания	Ресторан "Балчуг", "Шогун"(японская кухня), кафе "Канцлер",бар "Лобби". Завтрак 40-48 у.е.
арендная ставка	Аренда залов от 650 у.е. до 2300 у.е. за 8 часов. Во время выставочного сезона ставки увеличиваются в 2-3 раза в зависимости от зала. Полный конференц пакет от 77 у.е. (до 30 участников) до 70 у.е. (свыше 30 участников) на 1 человека, включает аренду конференц-зала (10 часов); кофе, чай, сок, выпечка к началу конференции; утренний кофе-брейк (кофе, чай, йогурт, выпечка, свежие фрукты); дневной кофе-брейк (кофе, чай, сок, минисэндвичи); ланч (шведский стол или меню из 3х блюд в ресторане "Балчуг", включая бокал вина или пива, минеральную воду, кофе или чай); оборудование - проектор для слайдов с экраном, ТВ, видео, диапроектор, кнопочный стенд, флипчарт, блокноты, ручки, копирование из расчёта 5 копий на участника; бесплатные звонки в город; прохладительные напитки и свежие фрукты во время проведения конференции; по окончании конференции - бокал шампанского или стакан апельсинового сока и орешки. Аренда оборудования согласно прайсу: Прайс Балчуг оборудование
цена 1-местного номера для постояльца	Стандартный – 407 у.е., улучшенный – 505у.е, 2-хкомнатный - 661 у.е. в сутки. Завтрак не входит. Цены на номера могут меняться в зависимости от сезона
дополнительные услуги	2 бутика, киоск журналов и газет, казино «Амбассадор", банк/обмен валюты, фитнесс-центр: тренажерный зал, бассейн, 2 сауны, солярий; джакузи, массаж; услуги портье и консьерж, химчистка, прачечная.
расположение	Москва, ул.Балчуг, дом 1 5 минут от станции метро Новокузнецкая, Китай-город
	 Гостиница международного класса с современным оборудованием; Есть помещения для проведения крупных, средних и малочисленных деловых мероприятий; Арендные ставки на конференц-залы относятся к средней ценовой категории гостиниц 5***; Стоимость конференц-пакетов относится к среднему ценовому сегменту для категории 5***;
Основные достоинства	Отработанный порядок предоставления бизнес-услуг;Находится в историческом центре города, близко от метро



III. Выводы и рекомендации

9. Выводы

Гостиницы Москвы являются востребованным и перспективным сегментом рынка как площадки для проведения деловых общественных мероприятий.

Гостиницы категории $3-4-5^{***}$ наиболее полно удовлетворяют основным требованиям организаторов деловых мероприятий, в первую очередь за счет оптимального соотношения параметров цена / качество / возможности.

Среди гостиниц выделенной категории есть отели, которые целенаправленно развивают направление бизнес-аренды помещений и сопутствующий сервис. К этой группе в первую очередь относятся крупные современные отели 4 - 5***, построенные в течение последних 5 - 8 лет. Особую категорию составляют отели под управлением мировых гостиничных брендов, с западным или прозападным менеджментом.

Гостиницы как бизнес-площадки имеют неоспоримое конкурентное преимущество перед бизнес-центрами, административными центрами и другими арендодателями. Размещение региональных участников съездов, конференций, конгрессов, семинаров рядом с местом проведения мероприятия удобно как для организаторов, так и для самих участников.

Вторым, но не менее важным конкурентным преимуществом гостиниц перед бизнесцентрами, является реальная возможность снизить арендную ставку. Организаторы общественных деловых мероприятий, арендуя конференц-зал или аудиторию, могут получить существенную экономию своих расходов за счет организованного бронирования номерного фонда под региональных участников конференций, встреч или тренингов и семинаров. Подавляющее большинство отелей готовы рассматривать варианты скидок на аренду бизнес-помещения при загрузке номерного фонда. Стандартный размер такой скидки составляет 10% от прейскуранта. Еще охотнее гостиницы идут на делегирование прав агента по бронированию организаторам конференций, предоставляя им при этом стандартное агентское вознаграждение от объема реализации номеров (в среднем те же 10%). Единственным условием предоставления скидки является наличие свободных номеров в интересующий арендатора период.

.Большинство гостиниц 3***, и многие отели 4***, увеличивают свой доход за счет сдачи в аренду многофункциональных залов. Совершенно понятным с этой точки зрения становится факт предпочтения управляющих гостиниц в сдаче этих залов в аренду под праздничные корпоративные или частные торжества: банкеты, фуршеты. Ведь основной доход им приносит заказ и банкетное обслуживание гостей силами имеющимися ресторанами и кафе, сама же арендная ставка является второстепенной по уровню приносимой прибыли. Но так как большинство праздничных торжеств проводятся в вечернее время, то гостиницы готовы сдавать эти же залы в дневное время под бизнес-мероприятия. Причем нередко оговариваются временные ограничения: до 17.00 – 18.00.

Согласно плану реконструкции Москвы до 2010 года, новые строящиеся гостиницы и отели категории 3*** будут располагаться за пределами Садового кольца. Исключение составят только мини-отели, предназначенные исключительно под отдых гостей, но никак не нацеленные на



сотрудничество с бизнесом. В первую очередь, из-за весьма ограниченных площадей. Поэтому рассчитывать на аренду бизнес-помещений в гостиницах в центре города будет все сложнее, особенно для экономичных проектов.

Если статусность планируемого делового мероприятия стоит на первом месте, целесообразно обратиться к зарекомендовавшим себя в бизнес-плане отелям категории 4 - 5**. При этом не стоит забывать, что аренда площадей у этих категорий гостиниц в среднем в несколько раз дороже (в 2-5 раза), чем у гостиниц категории 3***.

То же самое относится и к номерному фонду. Вполне вероятно, что не все региональные участники конференций (или слушатели обучающих программ) захотят платить по 50 000 руб за неделю проживания в отеле. Будет более предусмотрительным, если в номерном фонде гостиницы будет более широкий ассортимент номеров по уровню сервиса и цены, от экономичных (около 2000 руб в сутки) до роскошных апартаментов (до 20000-30000 руб. в сутки).

10. Рекомендации

По результатам проведенного исследования составлены целевые рейтинги московских отелей и гостиниц 3 — 4 - 5*** по возможности решить <u>основные задачи организаторов общественных деловых мероприятий.</u> При этом во всех случаях за необходимое условие принимается разумная экономия затрат на аренду помещения.

10.1. Гостиницы для крупномасштабных деловых мероприятий

Главной задачей, стоящей перед организаторами крупномасшабных деловых мероприятий, обычно является поиск подходящего по размеру помещения.

Наиболее часто организаторами крупномасштабных мероприятий становятся организаторы отраслевых или тематических конференций, всероссийских форумов специалистов или руководителей, профессиональных съездов. Периодичность подобных мероприятий обычно составляет 1, максимум 2 раза в год. Перед арендодателями стоит задача обеспечения конференц-залов всем необходимым техническим оборудованием, мебелью, связью. Кроме того, организаторы мероприятия нередко готовы воспользоваться и другими услугами: обеспечение участников канцелярскими товарами, питанием, минеральной водой, одноразовой посудой, телефонной, факсимильной, электронной связью, услугами гардероба, и даже концертноразвлекательной или экскурсионной программой. Арендодатели, целенаправленно развивающие направление бизнес-аренды, формируют конференц-пакеты, в той или иной степени включающие все виды возможных услуг.

В среднем, до 50% участников крупных деловых мероприятий являются представители из регионов и из-за рубежа. Практически все они становятся постояльцами гостиницы, предоставившей конференц-зал.

Представленный рейтинг отражает возможности московских гостиниц по площадям конференц-залов и аудиторий в порядке убывания (на количество участников от 200 человек и более). В данном сегменте 3-4-5*** **XXX гостиница** предлагает в аренду **XXX конференц-залов**, конгресс-залов, многопрофильных банкетных залов для проведения крупных общественных мероприятий. (Таблица 19, Приложение 6)



10.2. Гостиницы для среднечисленных деловых мероприятий

Конференц-залы площадью от 50 до 300-350 кв.м чаще всего используются под тематические конференции и съезды регионального масштаба, под проведение «круглых столов» и массовых презентаций новых услуг или интеллектуальных продуктов, а также как дополнительные залы для работы по секциям крупного форума. Периодичность мероприятий такого рода редко превышает 2-4 раза в год, поэтому, как и в случае крупномасштабных мероприятий, арендодатели должны обеспечить все необходимое техническое оборудование и пакет услуг для участников. Количество участников обычно находится в пределах от 40 до 150 человек.

Представленный рейтинг отражает наличие залов средней величины в московских гостиницах 3-4-5*** в порядке убывания количества залов. В него входят московских **XXX отелей**, предлагающих в аренду **XXX конференц-зала**, аудитории, многопрофильных банкетных залов и бизнес-центров под мероприятия со средним количеством участников. (Таблица 20, Приложение 6)

10.3. Гостиницы для малочисленных деловых мероприятий

Существует достаточно широкая аудитория потребителей небольших помещений бизнескласса, рассчитанных на 10 – 40 человек. Кроме организаторов выездных деловых встреч и переговоров, к ним относятся московские тренинговые компании, регулярно проводящие занятия, тренинги и семинары. 35 – 45% участников подобных мероприятий являются региональные слушатели. С этой точки зрения, проведение семинара на территории гостиницы особенно актуально.

Так как проведение семинаров и тренингов является основной деятельностью обучающих компаний, в большинстве случаев они имеют в своем распоряжении все необходимое техническое оборудование. От арендодателей требуется мебель (стулья, реже – столы) и возможность организации бизнес-ланчей и кофе-брейков.

В приведенном рейтинге представлены гостиницы 3-4-5***, предлагающие небольшие оп размеру помещения (конференц-залы, комнаты для переговоров, аудитории) в аренду в порядке убывания количества помещений. В исследуемом сегменте московских гостиниц категории 3-4-5*** **XXX отеля** имеют **XXX переговорных комнат**, малых конференц-залов, бизнес-центров и аудиторий площадью от 15 до 49 кв.м для сдачи в аренду. (Таблица 21, Приложение 6)

10.4. Гостиницы для статусных деловых общественных мероприятий

Чаще всего вопрос о поддержке статусности волнует организаторов крупных международных конгрессов, межрегиональных отраслевых конференций, профессиональных и тематических форумов. Имиджевую задачу им приходится решать одновременно с подбором залов больших площадей (реже – верхнего уровня средних, т.е. от 100 человек). Вопрос экономии средств здесь отходит на задний план, тем более, что в большинстве случаев участие в таком мероприятии является платным, а умелые организаторы всегда находят желающих проспонсировать мероприятие либо с точки зрения собственного имиджа, либо в надежде громко заявить о себе потенциальным клиентам. Фактически, сочетание таких условий (высокая статусность + большие залы) могут предложить отели не ниже 4*** (Таблица 22, Приложение 6).



Выдержка из таблицы 22. Гостиницы 4 - 5*** для проведения крупных статусных мероприятий (международные и межрегиональные форумы, съезды, конференции)

Nº	Гостиница, категория	Максимальное количество	Стоимость мероприятия на 200 челове к, руб								
		участников мероприятия в каждом зале	Только аренда помещения	Полные конференц- пакеты							
1	«Рэдиссон Славянская», 4****	550; 450; 400; 350; 300; 200	XXXXX	XXXXX							
3	«Президент отель», 5***	250; 250; 200	XXXXX	XXXXX							

Второй группой, для которых важен статус места проведения мероприятия, являются организаторы презентаций новых продуктов, разработок отрасли / компании широкой общественности. Например, консультанты в области ІТ-технологий, специализирующиеся на внедрении программных продуктов. Количество участников встречи редко превышает 50 — 100 человек, так что наиболее подходящими становятся средние по размеру залы. Персонально приглашая (в большинстве случаев абсолютно бесплатно) потенциальных клиентов на презентацию, организаторы первостепенное внимание уделяют антуражу и атмосфере его проведения. Так как все затраты по аренде и дополнительным бизнес-услугам они вынуждены взять на себя, вопрос об экономии стоит здесь на втором месте после статусности. Кроме того, учитывая, что время проведения презентации обычно укладывается в 4-5 часов (реже 1 полный день), становится важным расположение отеля в черте города, оптимально — в центре. (Таблица 23, Приложение 6).

Выдержка из Таблицы 23. Гостиницы 3 – 4 - 5*** для проведения среднечисленных статусных мероприятий (презентации продуктов и услуг, тематические конференции)

Nº	Гостиница, категория	Максимальное количество участников	Стоимость мероприятия на <mark>60 человек, руб</mark>							
		мероприятия в каждом зале	Только аренда помещения	Полные конференц- пакеты						
2	Президент Отель, 5***	150; 100; 80; 80; 76; 75; 73; 50; 45; 45; 40	XXXXX	XXXXX						
3	Holiday Inn Vinogradovo, 4***	52; 52; 53; 77; 85; 170	XXXXX	XXXXX						

Есть и третья, хотя и очень небольшая группа мероприятий, которые придают особое значение статусности места. Это...... (<u>Таблица 24, Приложение 6</u>).



10.5. Гостиницы для экономичного проведения делового мероприятия

Вопрос экономичности проведения мероприятия и снижения затрат на аренду, чаще всего
наиболее остро стоит перед тренинговыми компаниями. Аренда помещений для них является
одной из наиболее весомых статей затрат в общей структуре расходов на проведение семинаров
или тренингов. Статус места проведения обычно не играет особо значимой роли (за исключением
семинаров для владельцев или генеральных директоров крупных компаний-клиентов). Поэтому
среди основных характеристик помещения идет низкая (или средняя) арендная ставка
экономичный конференц-пакет и близкое расположение от станций метрополитена (максимум 1-12
минут пешком). Наиболее «ходовая» площадь помещений от 30 до 60 кв.м. Иногда к данной
категории мероприятий примыкают более многочисленные (до 100-150 человек) отраслевые
конференции. Такие залы чаще всего можно найти в гостиницах 3***. (Таблица 25, Приложение 6)
В целевой сегмент попали XXX московских гостиниц, которые находятся в пешей доступности от
станций метрополитена, предоставляют бизнес-услуги, и в то же время предлагают средние и
малые залы по низким ставкам



Приложение 5. Вместимость залов и арендные ставки гостиниц 5*** (выдержка)

Таблица 7. Вместимость залов и арендные ставки гостиницы «Балчуг Кемпински», 5***

	V посс	Тоото	Вместимос	ть залов "T"		Faurat	Фиршат	Vanna		Стоимость аренды											
Зал	Класс	Театр	in:	0000	Кабинет	Банкет	Фуршет	Kappe	07- 11	12 - 16	19 - 23	4 час	8 час	Выст авка							
Владимир I+II (220м²)	120	200	70	-	50	120	250	80	450	450	450	900	1400	2200							
Владимир I (105м²)	50	70	30	-	24	60	100	40	220	220	220	450	650	1100							
Владимир II (105м²)	50	70	30	-	24	60	70	40	220	220	220	450	650	1100							
Ярославль (98м²)	40	60	35	-	30	60	70	40	220	220	220	450	650	1100							
Суздаль (25м²)	-	-	-	-	10	-	-	-	220	360	550	-	-	-							
Палех (26м²)	-	-	-	-	14	-	-	-	220	360	550	-	-	-							
Новгород (24м²)	-	-	-	-	14	-	-	-	220	360	550	-	-	-							
Рондель (21м²)	-	-	-	-	-	13	-	-	220	360	550	-	-	-							
Библиотека (170м²)	30	70	25	-	24	50	60	30	550	750	750	1100	2200	3500							
Атриум (400м²)	180	300	95	-	85	200	300	108	700	700	700	1800	2300	6300							



Прейскурант на аренду дополнительного оборудования конференц-залов гостиницы Балчуг Кемпински 5***

Дополнительное оборудование (стоимость указана в у.е. с учетом НДС за день):

- оверхед = 60;
- оверхед повышенной мощности = 90;
- 5 пленок для проектора Оверхед = 6;
- LCD-проектор XGA ANSI LM 1500 360;
- LCD-проектор XGA ANSI LM 3500 = 600;
- проектор для слайдов (с диакаруселью, пультом и подставкой) = 60;
- экран $(1,5 \text{м} \times 1,5 \text{м})$ = бесплатно; экран $(2 \text{м} \times 2 \text{м})$ = 60; экран $(2,5 \text{м} \times 3 \text{м})$ = 180;
- лазерная указка = 30;
- переносной флип-чарт (с 10-страничным блокнотом большого формата и фломастерами) = 30;
- белая доска (с фломастерами) = 12;
- кнопочный стенд = 12;
- телевизор цветной = 60;
- видеомагнитофон PAL/NTSC/SECAM = 60;
- SVHS-камера (со штативом) = 350;
- специалист по видеосъемке полдня = 500;
- специалист по видеосъемке целый день = 700;
- магнитофон кассетный = 35;
- запись кассет (с работой тех. специалиста 6 часов) = 90;
- СD-проигрыватель = 60; проигрыватель мини-дисков = 90;
- шнуровой микрофон = 30;
- радиомикрофон = 60;
- миниатюрный микрофон на прищепке = 75;
- систеиа микрофонов для круглого стола (включает 16 микрофонов и тех. поддержку) = 710:
- каждый дополнительный микрофон = 30;
- "мульти-бокс" (20 каналов) = 120;
- система звукоусиления в залах Ярославль и Библиотека (2 шнуровых микрофона, 1 радиомикрофон, работа звукооператора) = 300:
- система звукоусиления в зале Владимир (3 шнуровых микрофона, 1 радиомикрофон, работа звукооператора) = 350;
- система звукоусиления в зале Атриум (3 шнуровых микрофона, 2 радиомикрофона, работа звукооператора) = 710.

						-	 							 			 						 				