

24 августа 2007 г.

<http://www.sostav.ru/columns/evmark/2007/0036/>



EVENT MARKETING. Выпуск 36

Двенадцать друзей менеджера, или Проблема выбора технического подрядчика.



Рано или поздно перед отделом маркетинга, HR-департаментом или event-агентством нависает вопрос: какого технического подрядчика выбрать для мероприятия? Вопрос впоследствии дополняется множеством сомнений (Смогут ли? Все ли будет профессионально? Как понять, что они - это те самые, которые нам нужны? Почему так дорого/дешево? и мн.др.), количество которых растет в геометрической прогрессии по мере приближения времени Икс, когда будет нужно

точно определяться с выбором. Итак, приведенные ниже "советы-друзья" помогут превратить проблему выбора технического подрядчика в задачу, а также найти ее правильное решение.

Совет №1: анализируйте рынок!

Это можно делать при помощи посещения разнообразных отраслевых мероприятий - конференций, форумов, выставок, при помощи налаживания личных контактов с "техническими компаниями", при общении со специалистами в виде профессиональных звукорежиссеров, светохудожников, инженеров и др.

Пример:

Компания, которая может позволить себе выступить на конференции и, тем самым показывая, что она заинтересована в своем развитии, вызывает значительно большее доверие, нежели любая другая.

Личное знакомство с потенциальным будущим подрядчиком, просмотр примеров его работ позволит

сложить в голове картинку того, как он будет работать у вас на мероприятии - ведь эта ситуация полностью соответствует некоему собеседованию, которое вы проводите, принимая к себе на работу нового сотрудника.

Мой знакомый звукорежиссер, работающий в одном из клубов Москвы, а также с некоторыми рок-артистами высшего эшелона, очень часто советовал мне работать с теми или иными подрядчиками. На мой вопрос "Почему с этими работать не стоит?" он спокойно и грамотно отвечал, объясняя причину плохим оборудованием, большой текучкой кадров (соответственно, невысоким профессионализмом) и малым опытом.



Совет №2: не ставьте подрядчику конкретные задачи!

Да-да - это не описка, это звучит именно так! Профессиональный подрядчик, как это ни обидно звучит, лучше знает, что вам нужно. Но в то же время помните, что нельзя давать задание из серии "пойди туда - не знаю, куда; возьми то - не знаю, что".

Пример:

Задание должно формулироваться следующим образом: нужен экран и проектор, на экране будет транслироваться одна презентация и больше ничего, ноутбук наш, площадка такая-то, размер зала такой-то, человек столько-то, все будут сидеть, свет приглушенный, монтаж тогда-то, демонтаж тогда-то, оборудование будет работать с такого-то времени до такого-то. Результат будет выглядеть так: экран 1,8x1,8, прямой проекции, проектор 3200 Lm, монтаж/демонтаж, доставка, все пункты будут, естественно, снабжены конкретной ценой.

Совет №3: описывайте мероприятие целиком!



Некоторые мелочи, которые услышит от вас подрядчик и которые вы посчитаете ненужными для его работы над вашим проектом, могут сыграть важную роль впоследствии.

Пример:

Вы: И в конце у нас будет фильм.

Звукорежиссер: Со звуком?

Вы: Да!

Звукорежиссер: А кто звук будет снимать?

Вы: Что?

Звукорежиссер: Все понял, провода возьму!

Совет №4: проводите просчеты в разных компаниях!

Сделать смету для потенциального клиента подрядчику практически ничего не стоит, а вы тем самым сможете сравнить порядок цен и выбрать приемлемое для Вас соотношение "цена-качество".

Пример:

Помните о том, что смотреть стоит не только на общую стоимость заказа, но также и на качество оборудования (с этим вопросом сложнее, поскольку подобные знания накапливаются со временем или приобретаются в процессе чтения специализированной литературы; единственное, что может помочь на данном этапе, - это консультация с посторонним экспертом, который может назвать вам несколько марок техники, которым можно доверять, в различных областях), и на сервис (например, включена ли в просчет работа светохудожника).

Совет №5: вникайте в технические вопросы!

Один из моих наставников всегда говорил: не бойся задавать глупых вопросов! Ведь лучше выглядеть глупым перед подрядчиком, нежели - перед клиентом.

Пример:

Совершенно точно вам не следует изучать устройство тридцатидвухканального звукового пульта! Вам просто нужно понимать, почему здесь используется этот пульт, а не 16-тиканальный ("потому что райдер у артиста такой!" - один из вариантов ответа).

Не стоит говорить "да" подрядчику, если вы не уверены, что поняли, зачем вам на мероприятии генератор. Нужно просто (позвольте все же воспользоваться известной терминологией) "включать блондинку" и требовать самые простые объяснения от технического специалиста - уверяю вас - они есть!



Совет №6: убедитесь в том, что название того или иного оборудования для подрядчика обозначает то же самое, что и для вас!

Некие уточнения решат все последующие проблемы, тем самым сэкономят деньги и время.

Пример:

Если вы договариваетесь о сцене размером 6x4, то вам нужно уточнить, что она из себя представляет, у подрядчика: с ковровином или без, с раусом или без него.

Совет №7: оговаривайте все мелочи заранее!



Созданные заранее договоренности позволят вам избежать конфликтов и вызвать уважение подрядчика.

Пример:

До мероприятия вам нужно оговорить важные для вас мелочи: звукорежиссер должен работать в белой рубашке; на площадке категорически запрещено курить; на монтаже при себе нужно иметь паспорт.

Совет №8: ходите на мероприятия подрядчика!

В случаях сомнения при выборе своего подрядчика предложите ему себя в качестве наблюдателя за его работой на другом мероприятии. Такое наблюдение позволит вам сделать правильный выбор.

Пример:

Стоит ехать на некие крупные и сложные мероприятия, поскольку подобные наблюдения нарисуют наиболее точную и полную картину вашего представления о подрядчике.

Совет №9: оформляйте все юридически!

Правильно оформленные юридические документы с прописанным оборудованием, временем и видами работ позволят вам застраховать себя и своих подрядчиков от будущих неприятностей.

Пример:

Юридический договор дает ощущение некоего спокойствия, тем не менее, совершенно точно не защищает вас на 100% от непредвиденных обстоятельств, поэтому закрепляйте юридическую сторону налаживанием партнерских и даже дружеских отношений с подрядчиками.



Совет №10: подрядчики - тоже люди!

Не считайте технический персонал рабами или людьми, стоящими ниже вас, и помните, что им тоже иногда нужно поесть или попить.

Пример:

Отношение к вам технического персонала может кардинально измениться в лучшую сторону после того, как вы предоставите ему несколько бутылок воды, которую вам любезно презентует кейтеринг.

Совет №11: обсуждайте работу после мероприятия!

Ведите открытую политику отношений со своим подрядчиком: после совместного проекта оговаривайте с ним все минусы, не забывайте хвалить его за отличную работу.

Пример:

Если есть повод, обязательно пишите благодарственные письма: кто знает, возможно, именно после его получения сотрудники получают премиальные и вы станете для них любимым клиентом!

Совет №12: не останавливайтесь на одном подрядчике!



Не бойтесь менять плохое на неизвестное. Ведь всегда есть возможность неизвестного вам подрядчика превратить в известного с хорошей стороны.

Александр Стрижак, президент компании JSA, следующим образом прокомментировал процесс выбора технического подрядчика:

- 1) никогда не оценивайте подрядчика по принципу "чья смета дешевле", поскольку наполнение в разных сметах может быть совершенно разным и качество оборудования может отличаться значительно;
 - 2) изучите профессионализм своего будущего подрядчика, при этом пользуйтесь не только Интернетом: договоритесь о встрече с техническим специалистом, съездите к нему на базу, посмотрите, какое оборудование он может вам предложить, пообщайтесь с ним;
 - 3) обращайтесь с вниманием на само общение с вами: профессиональные компании общаются спокойно, избегают суеты в общении, создают впечатление опоры и уверенности;
 - 4) выбирайте подрядчика, соответствующего вашим задачам: если наша компания строит большие сцены, то не стоит к нам обращаться насчет аренды подиума 2x2;
 - 5) проанализируйте юридическую сторону подрядчика, заключите с ним договор.
- Это основные комментарии, которыми можно пользоваться при выборе технического подрядчика. Очень жаль, что в нашем бизнесе подрядчика зачастую выбирают по принципу "отката": кто дает "откат", тот и хороший подрядчик. Надеюсь, что эти "двенадцать друзей" помогут любому человеку, даже далекому от техники, научиться разговаривать с подрядчиком на одном языке.

Ольга Костюк

Eventmarket.ru: вся правда о мероприятиях

<http://www.sostav.ru/columns/evmark/2007/0036/>