

EVENT.RUN №0



Тема номера

ГЛАВНЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ПРАЗДНИК РОССИИ

А какой праздник
вы хотите?

Тендер решает все?

Банкет или Буфет

Сколько грамм?

Обзор
некоторых
НОВОГОДНИХ
площадок

Внимание!
Новое помещение!
Hortus Harmonia Hall

Что такое ГОБО?

Персона Номера
Заслуженный строитель
российского шоу-бизнеса

Зачем



Каждый раз, когда я говорю об этом журнале с кем-нибудь из своих партнеров по бизнесу или людей, хоть как-то связанных с организацией мероприятий, я вижу, как в их глазах мгновенно вспыхивает искорка энтузиазма. Все единогласно говорят, что это нужно. Давно пора это сделать. Очень не хватает чего-нибудь такого...

Но все же нельзя серьезно браться за дело, пока ты точно не определишься, зачем ты это делаешь.

Итак, зачем же мы это затеяли. Первый ответ очевиден. Это коммерческое предприятие, и мы собираемся на нем зарабатывать. Так что, рекламодатели, – «Добро пожаловать!». Но этот ответ не единственный и, даже, – далеко не главный.

Главное заключается в том, что я работаю в этом бизнесе уже более 10 лет. За это время организация мероприятий прошла большой путь от странного занятия для чудаковатых людей, до развитого многоуровневого бизнеса. В этой области только в Москве работают сотни компаний и тысячи профессионалов. У каждого из нас есть свой уникальный опыт, свои наработанные связи. Но нет единого сообщества. Нет средств коммуникаций в профессиональной среде. Выступая на различных семинарах, я вижу, с каким вниманием мы относимся к опыту друг друга. Встречаясь с представителями других агентств, я всегда чувствую, что мы общаемся скорее как представители одной профессии, нежели как конкуренты. И, действительно, наш рынок растет, и пока скорее больше чувствуется недостаток людей, способных профессионально организовывать мероприятия, чем острая конкуренция между компаниями.

Итак, главная наша цель – создать сообщество. Сообщество профессионалов event бизнеса. Мы хотим, чтобы наш журнал стал средством коммуникации в среде профессионалов. Изданием, где обсуждаются интересующие вас вопросы, где вы делитесь своим опытом, где можно узнать что-то новое и чему-то научиться.

Для того, чтобы правильно выстроить свою политику, нам прежде всего интересно понять, кто же входит в этот круг профессионалов. Я представляю его примерно так. Прежде всего это непосредственные организаторы мероприятий, сотрудники специализированных агентств и event-отделов крупных компаний. Также это наши подрядчики: менеджеры и владельцы прокатных компаний, художники по свету, профессионалы в звуковом оборудовании, специалисты мультимедиа, Банкетные менеджеры, флористы, работающие на мероприятиях, художники-декораторы И много других специалистов, непосредственно связанных с нашим бизнесом. Есть в этом сообществе и еще одна большая группа – это наши заказчики. Менеджеры, которые по своим профессиональным обязанностям должны отвечать за организацию мероприятий для своей компании или торговой марки. Они являются такими же профессионалами нашего рынка, за одним исключением, – кроме организации мероприятий у них есть еще много других обязанностей, и им особенно нужна возможность получать точную и полезную информацию, проверенную на опыте другими профессионалами.

Итак, я думаю, что я уже ответил на вопрос «зачем?». Теперь главным становится вопрос «КАК?». И здесь ответ очевиден. С вашей помощью. Сообщество только тогда и становится сообществом, когда строится сообщество. Так что, Добро пожаловать в журнал EVENT.RU

Главный редактор

Андрей Шешенин

sheshenin@event.ru





Тема номера

Главный корпоративный праздник России

стр. 8



Тема номера

А какой праздник Вы хотите?

стр. 9

Тема номера

Выработка критериев и постановка задачи по организации Новогоднего праздника

Елена Сидоренко, Инспектор управления персоналом, Группа компаний "ЛЭНД"
Вера Гурова, Компания НР

стр. 10

Тема номера

Тендер решает все?

стр. 11

Тема номера

Новогодний стол

Банкет или Буфет
Напитки и алкоголь
Сколько грамм?

стр. 12

Тема номера

Обзор некоторых новогодних площадок

стр. 14

Тема номера

Фильм-капустник

стр. 18

Дело техники

Что такое Гобо?

стр. 20

Дело техники

Светлое настоящее светодиодных экранов

стр. 22

Персона

Заслуженный строитель российского шоу-бизнеса

стр. 23



Состав редакции:

Главный редактор
Андрей Шешенин
sheshenin@event.ru

Директор
Виктория Коротченко
editor@event.ru

Секретарь редакции
Марина Лисина
info@event.ru

Адрес редакции:
119021, Москва, ул. Тимура
Фрунзе, 11, стр. 34.
Центр Дизайна Art Play
Телефон: (095)745-0633
www.event.ru

Дизайн и верстка Algosoft.ru
Главный дизайнер
Анна Попова

Корректор
Любовь Любушкина

Производство
ООО «Компания Доминус»
Тел.: (095)3331119

Техническая поддержка
сайта www.event.ru
Компания «Арт-бюро»
info@artburo.ru

При перепечатке и
цитировании ссылка
на Event.ru
обязательна.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации рекламных модулей.

Тираж 900 экз.

Распространяется по подписке.

Заслуженный строитель российского шоу-бизнеса.

Александр Стрижак – президент и основатель компании JSA

Краткая справка:



Александр Стрижак родился 17 июля 1964 года. Образование высшее, окончил Московский Заочный Педагогический Институт. После службы в рядах Советской армии работал механиком съёмочной техники на киностудии «Мосфильм». Начиная администратором и директором московского ДК «Северное Чертаново». В середине 93-го

стал техническим директором компании «Grand Show Systems» – тогдашнего лидера на отечественном рынке развлечений. В 1996 году компания «АРС» пригласила Александра в качестве технического директора для подготовки и проведения концерта Майкла Джексона 17 сентября на стадионе «Динамо» в рамках «Michael Jackson History World Tour». Тогда же он принял решение начать собственное дело, следствием чего стало рождение компании JSA.

1 Александр, расскажите пожалуйста о том, с чего начиналась компания, как были найдены деньги на закупку первого оборудования?

Компания создана мной, идею придумал я. Кроме меня никто не стоял у истоков компании. Но, хотя, это не справедливо, конечно же, семья – жена и дочка поддерживали меня, за что я им очень благодарен.

Изначально в 1996 году компания предложила на рынке новую услугу: JSA брала на себя все технические и административные вопросы, в едином лице отвечала за это перед заказчиком. В течение года при помощи личного обаяния, наработанных связей и активной деятельности я заслужил репутацию у партнеров. Надежная репутация, новый подход к бизнесу и к его ведению помогли мне получить новые заказы и новых заказчиков. Компания стала очень быстро развиваться. Получив заказы на проведение мероприятий в рамках празднования 850-летия Москвы, и

просчитав сумму денег, которую получу от предстоящих проектов, я смог вложить деньги в покупку немецкого оборудования Layher – тем самым создал материальную базу. И я не прогадал. С этого момента JSA начала заниматься Stage услугами. Но и администрирование мы тоже реализовывали, чтобы доминировать на рынке.

2 Успешное начало пути очень важно для любой компании, но как получилось так, что за короткий срок вы стали самой крупной и чуть ли не единственной компанией профессионально работающей на этом рынке?

На тот момент новым было все: технология оборудования Layher, которое я привез сюда; подход к видению бизнеса; я не боялся вкладывать деньги в менеджмент и коммуникации; инвестировал в покупку машин для мобильности наших сотрудников; развивал технологии и другие необходимые для развития факторы; выстраивал новую систему ведения бизнеса.

Я развивал профессиональных людей с нуля. До этого не было такой профессии в этой стране как монтажник сценических конструкций. Раньше сцены и конструкции не были такими сложными, и можно было обойтись подручным человеческим ресурсом. Приведу несколько примеров.

Я первый надел на персонал корпоративные майки. Организовал питание людей на площадке за счет компании – это позволило не терять темпы работы при монтаже. Компания обучает персонал специальным навыкам работы. JSA стала огораживать место работы легкими заборами. Мы стали строить для себя штаб-палатку JSA – это очень удобно и оперативно. Там есть интернет, принтер, факс, все необходимое для штабной работы на площадке. Тем самым, мы становимся удобными для заказчиков и партнеров. Пустячок, а приятно. Мы даем очень много бонусов нашим клиентам. И они в подсознании понимают, что с нами удобно работать. JSA – первая компания, которая сделала свой сайт еще в 1998 году.

Я этим горжусь. Мне важно, чтобы люди развивались в моей компании. Каждый имеет возможность реализовать свои жизненные амбиции. Это должна быть команда единомышленников, которая работает на результат.

3 После многих лет успешного развития в компании произошел кризис. Вам пришлось расстаться со многими опытными сотрудниками. В чем была причина трудностей, и как вам удалось не потерять завоеванных на рынке позиций?

К сожалению, человеческий материал – очень сложный фактор. Естественно, бывают люди, интересы которых расходятся с интересами компании, в силу тех или других обстоятельств. По факту многие люди оказались не благодарными. Бог им судья. Да, было сложно, но сил и энергии хватало, чтобы справиться с этой ситуацией.

Отдельные слова благодарности хочу сказать сотрудникам компании, человеческий фактор которых оказался с огромным плюсом. Их отношение к работе позволило не только устоять, но и подняться на новые ступени развития.

Что касается внешнего экономического кризиса то, на тот момент статус компании был уже очень высоким. Было сложно, но гибкая ценовая политика помогла справиться со многими проблемами. На тот момент JSA была уже крупнейшей компанией, и мы могли позволить себе отдать некоторые проекты другим, не таким крупным компаниям. Конечно, было сложно удержать свои позиции на рынке.

Помогли наработанные связи. Удалось получить крупные заказы. Я не сидел, сложа руки. Активно продвигал услуги.

Компания все равно имеет свою идеологию. Есть люди, которые поддержали в трудную минуту. Они, как раз, помогли двигаться дальше и добиться более высокого результата. На данный момент в компании работает более 100 человек и это профессиональный и авторитетный коллектив.

4 Теперь ситуация изменилась, и в Москве работают уже около десятка компаний ваших конкурентов. Они предоставляют те же услуги и имеют таких же квалифицированных сотрудников, потому что почти все они прошли отличную школу в JSA. Как вы относитесь к такой перемене, и что помогает компании оставаться лидером на рынке?

Во-первых, мы были лидером и остаемся им. Я всегда нормально относился к конкуренции. Она позволяет развиваться и двигаться рынку. JSA всегда предпринимает те шаги, которые не могут себе позволить другие компании. Мы серьезно занимаемся пиаром и рекламой компании. Будучи в кризисе, JSA позволила себе увеличить оборудование в два с половиной раза, появились новые технологии. Компания является продавцом оборудования, которым пользуется в ежедневной работе. К тому же, мы продаем это оборудование и конкурентам тоже.

JSA – является законодателем моды технического оборудования в России. Мы работаем на заслужившем признание во всем мире современном оборудовании Layher и Prolyte Products.

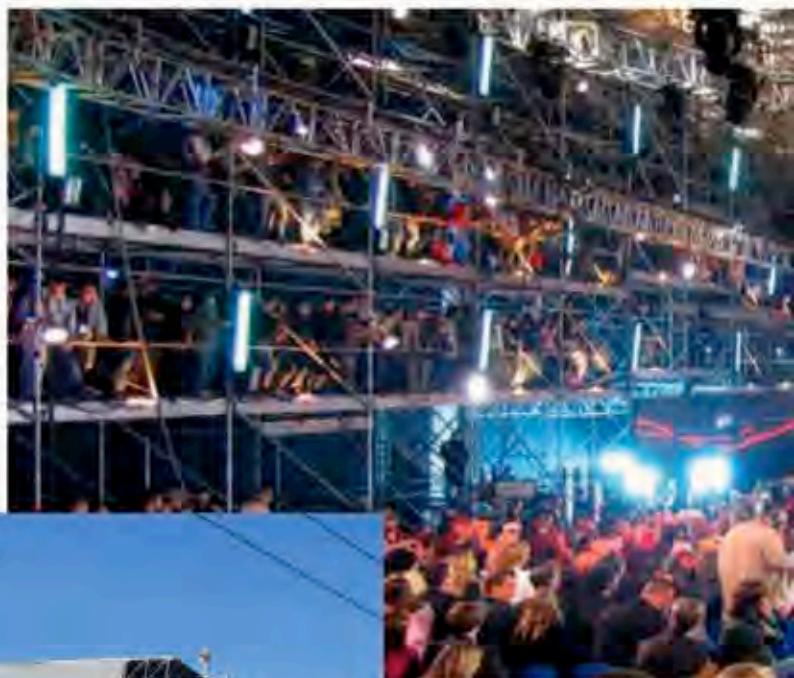
Кроме того, мой коллектив – это команда, семья, дом. Повторюсь, на сегодняшний день это сильный, авторитетный и профессиональный коллектив. Есть репутация компании, как в нашей стране, так и на западе. Как среди технических, так и среди организационных и промоутерских компаний. JSA первая российская техническая компания, которую пригласили работать западные организаторы. В этом году наши специалисты поставили главную сцену на

старейшем финском рок-фестивале Ruisrock. Выяснилось, что таких мощностей как у нас нет ни в одной близлежащей скандинавской стране. И мы получили самые положительные отзывы от серьезных представителей западной шоу-индустрии за этот проект. Следующий фестиваль будет реализован с нашим участием. От нас потребуются не одна главная, а все сцены для этого фестиваля. Кроме этого, есть другие важные предложения работать на европейском рынке.

Мы работаем на создание технической индустрии в нашей стране. Мы не только зарабатываем деньги, хотя материальное благополучие – важный фактор. Мы стараемся влиять на формирование этого бизнеса, и нам важен его уровень.

JSA не только сцены строит. Конструкции, из которых мы собираем все объекты – это уникальный продукт. С помощью него можно решать множество задач. К примеру, в январе этого года для российского этапа чемпионата мира по сноуборду JSA за короткий срок построила на центральной аллее ВВЦ огромный трамплин высотой 30 и длиной 70 метров.

Ярчайшее событие этого года – мы построили концертный зал на Васи-



льском спуске всего за три дня. Это быстровозводимая конструкция вместила более 2000 человек и это не предел. Наш зал с технической точки зрения гораздо лучше стационарных концертных залов. В нашем зале можно делать все, что угодно. Это новый многофункциональный продукт. Уже есть несколько потенциальных заказов на такие большие постройки. Главное, мы доказали, что, возможно, реализовать любую идею.

5 Несколько лет назад Вы стали самостоятельно организовывать концерты иностранных звезд. Считаете ли Вы, что это было правильным решением?

Я это не делал самостоятельным бизнесом. Это был хороший маркетинговый ход для компании. О JSA сразу же узнали все. Наша задача – быть известными не только у технических заказчиков и партнеров, но и чтобы наш логотип был узнаваем любым человеком. Мы хотим, чтобы все знали, что вот эти ребята строят качественные сцены и у них все хорошо.

В этот период был получен полезный опыт: мы знаем полную картину «от» и «до» проведения любого концертного мероприятия. Это помогает в общении с заказчиками. Учитывая накопленный за три года опыт, самостоятельно проведенных концертов и шоу, мы можем предложить заказчику решение любого вопроса. Берем на себя полностью всю организацию, логистику и др. Иногда работаем за организаторов (улыбается).

В любом случае я все равно принимаю участие. Задача команды – воплощать. Творческую нотку несу я. Команда, которая работает по производству проектов, люди тоже творческие, но больше технические. Это нормальное распределение обязанностей. Есть творческие, технические, бизнес люди, я - творческая составляющая. Я - инженер от природы, а у нас работают инженеры по образованию. У нас работают люди с высшим и среднетехническим образованием, и это не мало важный момент. Сейчас поставлена задача – всем учить английский язык. Для того чтобы работать за границей и с иностранным клиентом.

Что касается инженерии, естественно, в компании есть грамотный образованный персонал. Моя задача придумать и утвердить у клиента. Задача инженеров - просчитать и выполнить заказ.



Мы работаем на результат. Мы учимся на своих ошибках, что помогает быстро продвигаться на рынке. Мы всегда ищем решение вопросов, а не виноватых.

6 В начале деятельности компании гарантией при решении сложных технических задач, было ваше личное участие, ваш опыт и оригинальные технические идеи. Сегодня вам приходится время от времени решать сложные технические проблемы или есть сотрудники, которые уже делают это лучше вас?

Не стандартные решения задач – одно из наших конкурентных преимуществ.

7 За долгую и успешную карьеру вы сделали много всего удивительного и уникального, но чем вы гордитесь больше всего?

Горжусь, что принял решение организовать свой бизнес и создал «монстра» - профессиональную сценическую компанию JSA - надежного партнера российского шоу-бизнеса. Горжусь людьми, которые со мной работают.

А уникальных проектов реализованных нами очень много и я уверен, их много впереди.

ЖУРНАЛ, который делается профессионалами и для профессионалов



Станьте нашим соавтором
Мы ждем ваших вопросов.
Сообщите нам, что вас интересует и мы напишем об этом.

WHAT@EVENT.RU