

Se la convention fosse dietro casa?

Andiamo, è tempo di risparmiare. Con la crisi gli eventi si organizzano con metà del budget e si cercano nuove soluzioni. Una potrebbe essere quella di rinunciare alla convention nazionale a favore di incontri territoriali, più facilmente fruibili. Ma c'è chi non è d'accordo



di Alessandra Boiardi

Il 2008 è oramai riconosciuto da tutti come l'anno orribile dell'economia mondiale. In principio furono i pessimisti (che poi si rivelarono realisti) a parlarne, e ora siamo arrivati a

un livello di consapevolezza tale da farci quasi affermare "...piove...colpa della crisi". Ovviamente la meeting industry non poteva non risentire delle congiunture, tanto che il settore fa oggi i conti con quello che sembra essere di-

ventato un must: il saving. Ci sono diverse strade percorribili per generare risparmio sull'organizzazione di eventi, soprattutto a seconda della tipologia. Tra queste, un suggerimento potrebbe essere quello di sostituire una convention nazionale con più incontri territoriali, di dimensioni ridotte, ma con minori costi vivi. Il risultato, risparmio a parte, sarebbe una maggiore credibilità dell'azienda, che evita gli sprechi in momenti difficili.

PERCHÉ SÌ: LA MONTAGNA VA DA MAOMETTO

In un momento in cui le risorse sono evidentemente ristrette un po' per tutti, **chi può trarre vantaggio dal "trasformare" un'unica convention nazionale in incontri più ristretti a livello territoriale? Sicuramente tutte quelle entità che di solito si misurano con questo tipo di evento e cioè enti pubblici, partiti politici, associazioni, ordini professionali**, ma anche tutte quelle realtà che abbiano una base territoriale ben sviluppata, co-



me le aziende con una rete di vendita capillarmente diffusa sul territorio, dalle agenzie di assicurazioni alle filiali bancarie, dai concessionari di case automobilistiche e motociclistiche, ai distributori di food & beverage, ai punti vendita della grande distribuzione organizzata. Tutto chiaro, ma perché? «Il perché – afferma *Lucio Furlani*, direttore della divisione Eventi di Sinergie – si evince dalla comparazione fra la logica della convention nazionale e quella del road show BtoB: è la montagna che va da Maometto, è l'azienda che viene vicino a te per non sottrarti tempo ed energie, per instaurare un dialogo proprio dove normalmente svolgi la tua attività, venendo a conoscere da vicino i tuoi scenari specifici. La scelta deve essere ben condotta, ed è chiaro che la logica del risparmio non è l'unica sottesca». Organizzando incontri territoriali



Lucio Furlani

sono diverse le aree di saving individuabili, come i trasporti per i partecipanti e le spese alberghiere, poco necessarie per chi, provenendo da zone limitrofe, tornerà presumibilmente a casa la sera».

CONSIGLI PRATICI

Perché la convention territoriale abbia un senso in direzione del saving bisogna adottare degli accorgimenti precisi: «Il costo delle location – puntualizza Furlani – potrebbe non presentare variazioni di rilievo, o addirittura rivelare qualche extra cost: occorre infatti moltiplicare il numero delle location per il numero di date previste. Nel fissare le date, è necessario far molta attenzione ad avere i tempi tecnici per poter utilizzare un solo allestimento e una sola squadra d'allestitori: se

le date sono troppo ravvicinate, e si rendono indispensabili doppi allestimenti e una doppia equipe di tecnici per il montaggio/smontaggio, i costi possono lievitare in maniera preoccupante».

E L'AGGREGAZIONE?

«In passato – spiega *Massimo Salmucci* di Planners International Group – fino a quindici anni fa circa, le convention locali erano molto diffuse. Si organizzavano nelle città, poi nelle regioni e in aree territoriali in cui si riunivano di solito i capi area, soprattutto per le realtà orientate alla vendita. Poi si è passati alla convention nazionale come la intendiamo oggi, anche se alcune aziende, per particolari necessità, continuano a organizzare incontri più ristretti. Penso al settore farmaceutico o ai grossi gruppi bancari, che spesso, per difficoltà prettamente numeriche, optano per videoconferenze simultanee.



Massimo Salmucci

Ma la convention nazionale è secondo me insostituibile quando il fine è quello del confronto tra persone che si solito non si vedono e che spesso non si conoscono». Se la convention nazionale è intesa come momento altamente motivante e di aggregazione è difficilmente sostituibile per *Emma Aru* di Ega Professional Congress Organisers: «L'obiettivo di

una convention nazionale è quello di amalgamare le persone, di porle davanti alla possibilità di scambio di esperienze e know how. Ecco perché non è possibile “smembrarla” in eventi locali. Altra cosa sono i road show, le tavole rotonde itineranti, ma non in sostituzione della convention nazionale».

LA CRISI MORALIZZATRICE

Quando un'azienda “chiude i rubinetti”, i dipendenti sentono il fatidico campanello d'allarme. Ma poiché per la moltiplicazione dei pani non tutti sono attrezzati, è difficile ottenere un evento di pari livello con meno budget, senza l'effetto “nozze con i fichi secchi”. D'altro canto è vero che da questo particolare momento storico si sta affermando una sorta di “controtendenza”. «Un approccio più austero – puntualizza Furlani – è ben accettabile dal mercato, anzi, per certi aspetti è quel che il mercato oggi s'aspetta. Anche realtà aziendali che sono state toccate in maniera non sostanziale dalla crisi preferiscono non spendere e spandere per una questione d'immagine, perché non stiamo vivendo in un tempo favorevole alle ostentazioni. Ciò si riflette in particolare negli investimenti stanziati per la spettacolarizzazione: i cachet esosi di certe guest star possono addirittura diventare un boomerang (ma come: parlano di tagliare i costi e poi buttano i quattrini dalla finestra per invitare un artista famoso a cantare dopo la cena di gala... il commento critico appena dietro l'angolo è facil-

Convention territoriale?

È una buona idea perché:

- si può risparmiare su trasporti e pernottamenti
- dà fiducia ai dipendenti: l'azienda viene da voi
- permette tagli senza dare l'impressione delle “nozze con i fichi secchi”.

Ma si corrono alcuni rischi:

- viene meno la possibilità d'incontro tra colleghi che non si conoscono
- sono meno le possibilità di scambio di esperienze e know how
- il senso d'aggregazione tra dipendenti è più forte in un incontro nazionale.



mente prevedibile)». **Esaltare il concetto di territorialità può dunque essere la giusta via di mezzo, in cui la logica del risparmio c'è, ma non è l'unica a far optare per convention locali.** Sulla funzione moralizzatrice della crisi è d'accordo anche Sal-

mucci: «In un momento di stasi l'importanza di assicurare i dipendenti prevale quella di motivarli. Se si deve



Emma Aru

fare l'evento, l'azienda opta per una realizzazione a costi contenuti. Con metà del budget a disposizione i tagli vengono fatti sulle location, sui trasporti (preferibilmente low cost) e si tende a restare in Italia invece di andare all'estero. Si taglia soprattutto sulle scenografie e sugli ospiti, che comunque per fortuna abbassano i loro cachet. Ben venga, passiamo da un momento “drogato” in cui l'aspetto glamour era diventato il più importante, a una realtà in cui si torna ad apprezzare la professionalità di chi conosce il mestiere». «Si devono organizzare le convention in albergo, lasciar perdere la spettacolarizzazione, scegliere posti preallestiti» sono le conclusioni di Emma Aru.