

Afaceri profitabile: sălile de conferințe

Text de Lucian Nicolescu

Încasările unui hotel se pot mări prin amenajarea unei săli de conferințe. Dotările necesare nu sunt nici ieftine, nici scumpe, ci fac atât cât merită. În principiu, este vorba de mobilier, echipamente audio-video, sisteme multimedia și IT&C. Depinde de investitor cum stie să-și amortizeze investiția, dar este o regulă că, pe măsura cheltuielilor, vor veni și încasările. Despre valoarea investiției în produse specifice nu vă faceti probleme că sunteți prea largi la pungă - aproape că nu există limite, date fiind posibilitățile actuale de amenajare și dotare.

Lista dotărilor pentru săli de conferințe este mai lungă decât s-ar crede. Când vorbim despre centre specialize... suntem deja în criză de timp. O listă foarte scurtă înseamnă o sală cu câteva scaune. Una foarte lungă începe cu mobilierul: scaune, mese, banqueting (denumirea mai nouă a mesei de la intrare la care se uită din când în când invitații înfometati), coffee break (masa la care întârzie invitații sociali la început de conferință), pupitru pentru vorbitor, garderoba cu umerase și numere... și să ne oprim deocamdată aici, pentru că finisajele se presupune că intră în altă categorie. Dacă montați și un podium, cei care au ceva de spus vor vorbi de sus, dar emotionați de importanță pozitie. Când e vorba despre celelalte tipuri de dotări, din gama echipamentelor audio-video sau al sistemelor multimedia și IT&C, lucrurile pot evoluă spectaculos. Sistemele de gestiune, cele de afișare publică, de sonorizare și traducere simultană înseamnă videoproiecțoare, ecrane de proiecție și retroproiecție, videowall-uri, table interactive, sisteme de discuții, microfoane cu sau fără fir, soluții de iluminare, de control și automatizare, televizoare și monitoare profesionale sau dispozitive de conectivitate la internet.

Credeți că am terminat? Este doar o selectie a

capitolelor! Numai dacă vorbim de sonorizare, trebuie să stim că există sisteme separate care permit transmiterea sunetului către auditoriul din sală și altele care asigură transmiterea discursurilor și dezbatelerilor din cadrul conferinței în exterior, spre alte locații. Există facilități deosebite și pentru sistemele video, precum comanda automată cu poziționarea camerei către microfonul activ și transmiterea imaginii prin internet. Dacă este nevoie, aveți optiunea pentru sisteme de vot electronic care asigură și managementul votului, identificarea și validarea participanților, memorarea sesiunilor de vot și prelucrarea acestora în materialele de sedință. Posibilitățile de traducere simultană facilitează distribuția discursului către cei din prezidiu și/sau către publicul din sală, permitînd participanților selectarea limbii în care doresc să asculte intervențiile din sedință. Nu în ultimul rând, mentionăm sistemele de detectare a incendiilor, care, dacă tot sunt obligatorii, nu strică să fie și performante.

Vizibilitate, sunet și aer de respirat

lată câteva repere pentru dimensiunile încăperii: o sală de 8-12 persoane se poate amenaja într-o cameră cu înălțimea de 2,5 - 3 metri, iar pentru 50-100 de persoane înălțimea trebuie să fie de

minimum 3,5 - 4 metri. Cifrele acestea sunt importante pentru a asigura vizibilitate, sunet și aer de respirat.

"Într-o sală de conferințe se impun asigurarea lumini naturale și implementarea unui sistem eficient de aerisire, înainte de orice alt tip de dotare", ne-a recomandat domnul Dragos Popescu, General Manager al companiei Concept Hotels. "Sistemul audio-video trebuie bine dimensionat în funcție de mărimea sălii, fiind necesar să se pună accent pe integrarea perfectă în încăpere. Este de preferat ca mesele și scaunele să fie modulare, asigurînd astfel multifuncționalitatea sălii și posibilitatea de a găzdui diferite tipuri de evenimente. Pentru confort, sunt de preferat scaune și mese ergonomice. Atunci când alegeți mobilierul pentru sala de conferințe, găditi-vă că un eveniment poate dura 6-8 ore, iar un training 16 - 24 de ore, deci puneti-vă problema dacă mobilierul este suficient de confortabil", a completat domnul Dragos Popescu.

Criterii de calitate

Caracteristicile necesare echipamentelor IT&C sunt, după cum se stie, nivelul tehnologic de ultimă oră (inalta fidelitate a sunetului și inalta definire a imaginii), fiabilitatea ridicată și întretinerea usoară, necostisitoare. În plus, caracteristici precum portabilitatea și modularitatea sunt foarte apreciate. "Transmiterea sunetului către auditoriu fără fire, folosind comunicarea în spectrul infraroșu, este de natură să permită versatilități deosebite pentru așezarea mobilierului în sălile de conferință", a mentionat domnul Adrian Voinu, Director General al firmei Arvo Group. "Sistemele IT&C dedicate sălii de conferință, oferite de Arvo Group, sunt sistemul Locatel de gestiune a eveni-



mentelor și afișare publică a informațiilor aferente și sistemele BOSH, de sonorizare și traducere simultană. Furnizăm, de asemenea, terminale de comunicații specifice - telefoane Bittel și, pentru prezentare, ecrane cu tehnologie LCD și plasmă de diferite mărci și dimensiuni", a specificat domnul Adrian Voinu.

"Sistemele trebuie să fie flexibile, adaptabile unor manifestări de mai mică sau mai mare ampoloare. Ele trebuie să poată fi adaptate foarte usor, cu minime intervenții. Utilizarea simplă este cea mai importantă caracteristică (ceea ce este cunoscut sub denumirea generică de "user friendly")", a remarcat domnul Daniel Dorofte, Director de Vânzări la Icco Systems.

În privința mobilierului, domnul Dragos Popescu (Concept Hotels) ne-a atras atenția asupra faptului că acesta este manipulat de cel puțin 10 persoane diferite, cu 10 stiluri de ridicare, coborâre, rostogolire, tărâre, trântire și poziționare. "Deci, vorbim de o serie de condiții normale de utilizare foarte vitrege, care înseamnă zgârieturi, loviri, supraîncărcați de greutate", a specificat dumnealui. Calitățile necesare mobilierului sunt, printre altele, manevrabilitatea usoară, designul plăcut, greutatea redusă, posibilitatea de suprapunere pentru economia de spațiu, elemente de protecție (rame metalice, manșoane și tampoane de cauciuc), modularitatea, reglaje ale picioarelor pe înălțime. În condiții obisnuite, durata de exploatare este minim 4 ani, conform instrucțiunilor

de utilizare. Sunt însă producători consacrați care au un preț cu circa 30 - 40% mai ridicat, dar câștigul este pe măsură: materialele sunt mai rezistente, deteriorarea, lentă și mai puțin sesizabilă, de pildă la stofa de pe scaune, astfel încât durata de viață ajunge la 10 - 12 ani.

Multifunctionale

"Una dintre tendințele tot mai des întâlnite o reprezintă sălile multifunctionale, care permit amortizarea investiției într-un timp foarte scurt, datorită utilităților multiple pe care le oferă. Un spațiu multifuncțional echivalează, de multe ori, cu o investiție mult mai profitabilă decât crearea unor spații aservite nevoilor specifice. Estimăm că acest trend ascendent se va menține și în următorii ani", a declarat Ana-Maria Palade, Marketing Manager al firmei Avitech Co. Domnul Dragos Popescu ne-a specificat că: "Sala multifuncțională poate fi folosită ca atare sau divizată în săli mai mici. Avem câțiva clienți care folosesc în acest scop salonul pentru micul dejun (ce se distinge de restaurant), păstrând același mobilier".

Înainte sau după?

Uneori, dotarea unei săli de conferințe se face haotic. Cei care vin să instaleze sistemele audio-video dau de lucru celor care trebuie să refacă finisajele. "Ideal ar fi ca analiza unei aplicații să fie făcută înainte de a începe amenajarea propriu-zisă, pornind de la date precum dimensiunea sălii,

numărul maxim de participanți, cerințele speciale legate de afișaj, traducere sau vot. Atingerea unor performanțe tehnice presupune, pe lângă anumite componente, și o anumită arhitectură a sălii, de aceea proiectarea și consilierea de specialitate încă din fază de concepție pot conduce la reușita unei aplicații de acest gen", a mentionat domnul Daniel Dorofte, Director de Vânzări la Icco Systems. În opinia domnului Lucian Chete, Director de Vânzări la Icco Electronics, de obicei clientii solicită soluții minime și cât mai ieftine, iar după amenajarea sălii sau după primele evenimente organizate au diverse solicitări pentru îmbunătățirea soluției, iar de cele mai multe ori îmbunătățirea soluției implică schimbarea echipamentelor.

"Depinde de tipul hotelului, investitor și construcțor cum abordează lucrarea", ne-a declarat domnul Dragos Popescu, General Manager la Concept Hotels. "Eu cred că tine foarte mult de înțelegerea modului de funcționare a sălilor de conferințe și de aportul acestora în veniturile hotelului. În general, în prima etapă a procesului de amenajare, majoritatea clienților sunt concentrati pe dotarea audio-video, mochetarea este realizată odată cu hotelul... abia apoi se gândesc la restul dotărilor. În cazurile fericite am instalat traseele electrice, am mochetat și la sfârsit am instalat mobilierul și componentele audio-video. De cele mai multe ori, însă, suntem puși în situația unei comenzi pentru scaune de conferință cu două sau trei săptămâni înainte de deschiderea hotelului sau a sălilor de



"Sala de conferințe este o sursă de profit. Sfatul nostru către hotelierii interesați este acela de a judeca ofertele primite în funcție de binecunoscutul criteriu al timpului de recuperare a investiției aferente".

Dipl. Ing. Adrian Voinu, Director General Arvo Group



Integrator de sisteme IT&C pentru industria ospitalității

AG ARVO GROUP

Noi vă furnizăm soluțiile!

București

Tel./Fax: 021-211.75.35,

Web: www.arvo.ro

E-mail: office@arvo.ro

Avantaje concurențiale

- 15 ani de experiență în domeniul realizării sistemelor de televiziune hotelieră;
- 8 ani de experiență ca distribuitor Locatel în România;
- experiență solidă în implementarea sistemelor realizate în cea mai recentă tehnologie, full IP (ex. RIN Grand Hotel, din București, Vega Hotel, din Mamaia);
- ofertă complexă de sisteme de televiziune, adaptabile tuturor categoriilor de confort hotelier;
- capacitatea de a asigura finanțarea pentru soluțiile care presupun investiții mari, prin oferirea sistemelor în regim de închiriere.

Beneficii

Experiența noastră îndelungată și înțelegerea profundă a cerințelor acestei piețe ne determină să fim permanent preocupați de 4 obiective esențiale pentru succesul în acest domeniu:

- Cresterea confortului oferit oaspeților
- Reducerea cheltuielilor de implementare a noilor tehnologii
- Generarea de surse suplimentare de profit pentru hotelieri
- Eficientizarea activității personalului hotelier



conferințe. Uneori este prea târziu, pentru că nu se pot stoca 20-30 tipuri de scaune cu diverse texturi ale stofei sau profilului metalic pentru livrare imediată. Productia se face pentru fiecare client în parte, exact ca la croitor", a mărturisit domnul Popescu.



"Se întâmplă în București ca restaurantele din hoteluri să fie ocupate 100% de către participantii la conferințe, clienții hotelurilor fiind nevoiți să aleagă o opțiune ca braseria sau altă locație".

Dragos Popescu, General Manager Concept Hotels

Tendințe

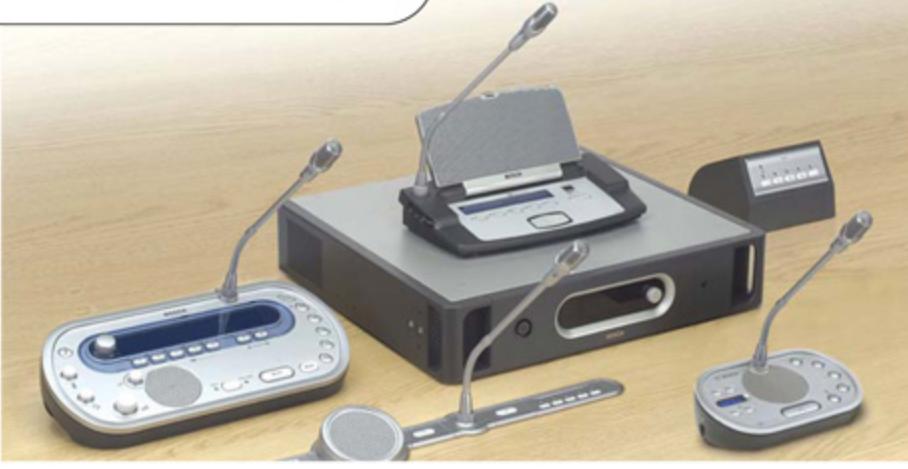
"Putem vorbi de o continuă dezvoltare a domeniului, de o deschidere către nou și inovație, dar rămâne de văzut cum se va comporta piata acum, în condițiile unei contractări previzibile, determinată de impasul economiei globale", a remarcat domnul Dan Dorofte.

"Acum 10 ani încercam să conving hotelierii să investească în săli de conferințe, care aveau capacitate de maximum 25 persoane și păreau lucruri din zona Science Fiction. Acum, vorbim de săli de 200 și chiar 400 de persoane care sunt ocupate constant. Industria funcționează și tre-

buie să-ți programezi din timp evenimentul, pentru că altfel rămâi fără sală sau te alegi cu una subdimensionată. Se întâmplă în București ca restaurantele din hoteluri să fie ocupate 100% de către participantii la conferințe, clienții hotelurilor fiind nevoiți să aleagă o opțiune ca braseria sau altă locație. Singura noastră dificultate este înclinația pieței românești spre produse de calitate slabă. De multe ori, clientul întreabă mai întâi care este discountul, fără a cunoaște prețul", a încheiat domnul Dragoș Popescu (Concept Hotels). ■

Pentru realizarea acestui articol au oferit informații firmele: Arvo Group, Avitech Co, Concept Hotels, Icco Systems și Icco Electronics.

Lately, conference rooms have become one of the attraction points for the hotels hosting them. Investments in such objectives are profitable both by the sums directly received from rental, and by the fact that they bring new customers to these HoReCa units.



HoResCa de Brasov

Salon de echipamente și dotări:

- Hoteluri
- Restaurante
- Catering



10 - 13 02.2009

Fax: 0268 546 175

Tel: 0268 546 200

Project manager Brin Radu
tel 0721 639 070