


РЕЙТИНГ EVENT-АГЕНТСТВ

AdIndex

 **НАОМ**
НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ
ОРГАНИЗАТОРОВ МЕРОПРИЯТИЙ

Об Ассоциации НАОМ



НАОМ — Национальная Ассоциация Организаторов Мероприятий – единственное официальное объединение профессиональных организаторов мероприятий, созданное в 2008 году.

В настоящий момент в состав Ассоциации входит 50 агентств и 4 крупных провайдера услуг для event-отрасли.

Миссия Ассоциации — развитие Российского event-рынка, поддержание контактов между ключевыми игроками, позиционирование отрасли как самостоятельной сферы.

С 2015 года НАОМ входит в общеевропейский Альянс профессиональных Ассоциаций LiveCom Alliance.

Первое аналитическое исследование event-рынка



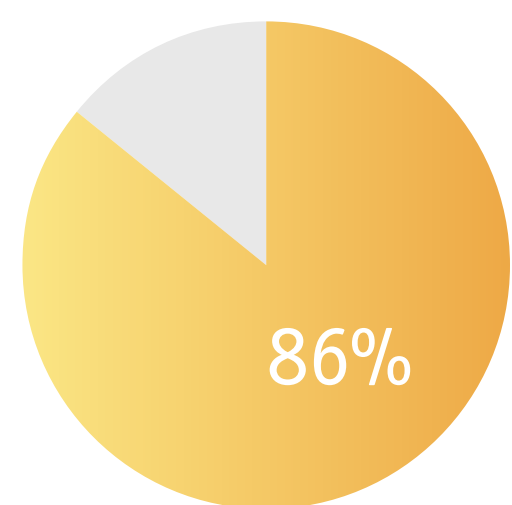
Национальная Ассоциация Организаторов Мероприятий (НАОМ), профессиональный журнал Live Communication Magazine и издание AdIndex провели исследование event-рынка Москвы с целью составления первого профессионального рейтинга event-агентств.

Оценку получили компании, специализирующиеся на событиях всех направлений: корпоративные, маркетинговые, деловые.

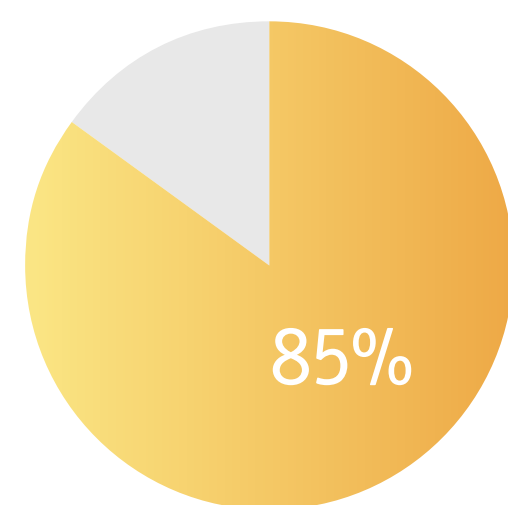
Рейтинг является результатом первого обоснованного аналитически выверенного исследования event-рынка Москвы, основанного на опросе представителей крупнейших компаний-заказчиков мероприятий.

Респонденты. Профиль аудитории.

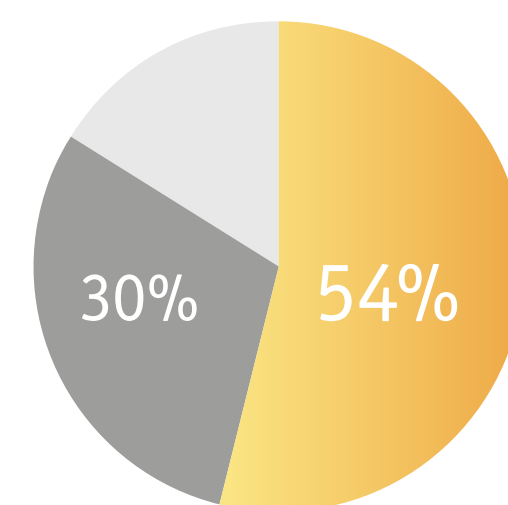
174 специалиста из **139** компаний (ТОП-200 рекламодателей России)



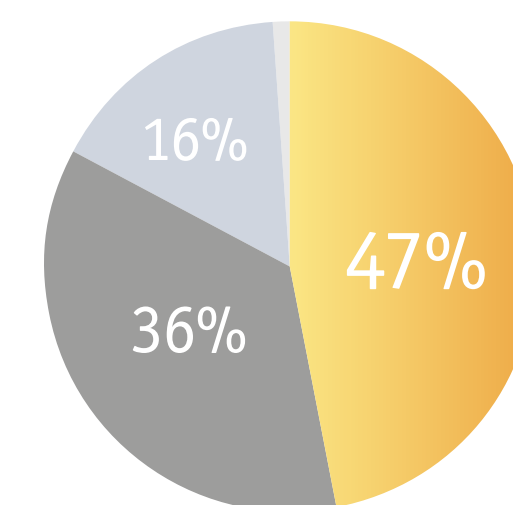
Опыт работы с event-агентствами более 3 лет – 86%



Пол женский – 85%



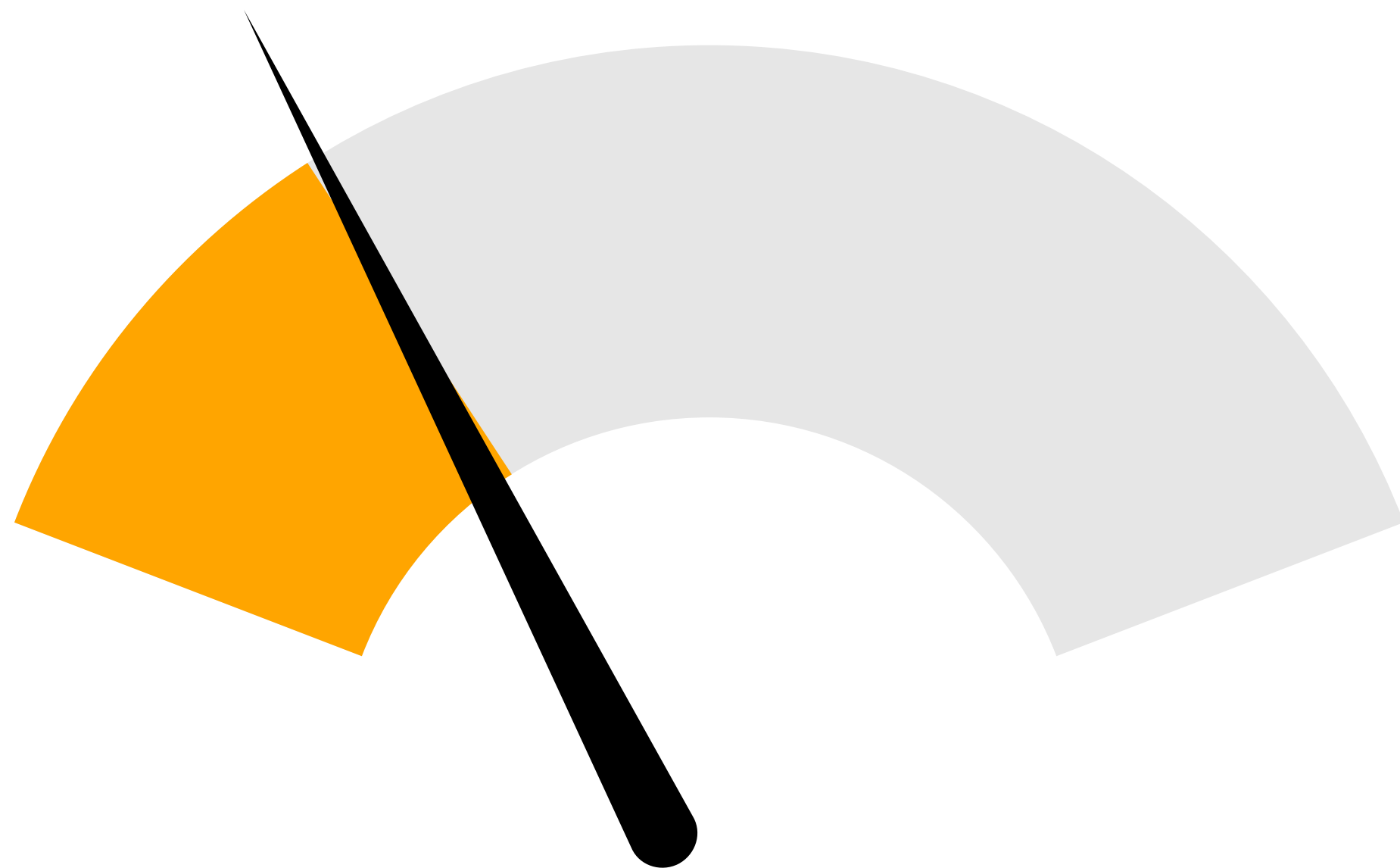
Возраст 31-40 лет – 54% ,
20-30 лет – 30%



Позиция руководитель отдела — 47% ,
менеджер (без подчиненных) – 36% ,
директор – 16%

В ходе исследования
респондентами упомянуто
495 event-агентств

Результаты. Типы рейтингов.



Рейтинг известности (спонтанное знание)

Рейтинг известности (наведенное знание)

Рейтинг сотрудничества (рыночная доля игроков)

Рейтинг качества (оценка личного опыта сотрудничества с выбранными поставщиками event-услуг)

Рейтинг известности (спонтанное знание)

респондентам было предложено назвать одно или несколько event-агентств,
которые они знают (без дополнительной подсказки)

Рейтинг известности (спонтанное знание) ТОП 10.

1. Агентство стратегических событий «Подъежики» 28%
2. Eventum Premo 20%
3. Redday 19%
4. MarketEmotion 15%
5. MarketDivision 11%
6. MaxiMICE 10%
7. DepArtament 7%
8. CityMetria 6%
9. Branding Lab, Director's Cut, Gold Stream, MaxMedium/Ready-to-go, Orange 5%
10. AeroClub Tour, SPN Communications 4%

Рейтинг известности (наведенное знание)

респондентам было предложено выбрать из опубликованного списка одно или несколько event-агентств, которые они знают

Рейтинг известности (наведенное знание) ТОП10.

1. Агентство стратегических событий «Подъежики» 69%
2. Eventum Premo 52%
3. MaxiMICE 43%
4. Михайлов и Партнеры 41%
5. Orange 39%
6. Redday 38%
7. Князевъ 37%
8. SLON группа компаний 34%
9. AeroClub Tour 32%
10. SPN Communications 30%

Рейтинг сотрудничества

респондентам было предложено выбрать из списка event-агентств те, с которыми они сотрудничали за последний год

Рейтинг сотрудничества / активность event-агентств на рынке ТОП10.

1. MarketEmotion 15%
2. Marketing Division, Redday 12%
3. Eventum Premo 11,5%
4. Подъежики 11%
5. MaxiMICE 10%
6. SPN Communications 8%
7. AeroClub Tour 7%
8. CityMetria, UTS Group 6,5%
9. Director's Cut 5,8%
10. Show& Motion, Sschikom творческая группа 5,1%

Рейтинг качества

респондентам было предложено оценить качество оказываемых услуг каждого из event-агентств, с которыми они сотрудничали

Рейтинг качества. Комментарии

1. Учитывались результаты агентств, услуги которых оценили 4 и более респондентов
2. Оценки качества выставлялись по десятибалльной шкале, где 1 — самая низкая оценка, а 10 — самая высокая оценка.
3. Из результатов рейтинга по оценке качества были исключены все результаты респондентов, поставивших наивысший балл оцениваемым агентствам по всем критериям (90 баллов). По правилам проведения аналитических исследований была установлена минимально необходимая дисперсия ответов относительно экстремальных значений в 1%, что позволяет исключить ответы в виде паттернов. Тем не менее, такая дисперсия позволяет достаточно точно оценить подрядчиков, демонстрирующих высокое качество услуг, не снижая достоверность выборки.
4. Со стороны организаторов опроса было приложено максимальное количество усилий для установления объективности и прозрачности исследования:
 - Именная ссылка на опрос (без возможности передачи представителям агентства) высылалась респондентам лично;
 - Выборочная проверка респондентов, поставивших максимально высокие баллы. Проведена индивидуальная проверка на предмет участия в опросе и заданы наводящие вопросы о прохождении анкетирования.

Рейтинг качества. По критериям.

Рейтинг качества. Критерии оценки.

1. **Общий уровень работы агентства.** Общая удовлетворенность сотрудничеством.
2. **Креативность.** Агентство предлагает оригинальные решения для базовых задач и необычные форматы мероприятий.
3. **Самостоятельность/автономность.** Агентство не беспокоит клиента по вопросам, которые находятся в собственной зоне компетенции.
4. **Клиентоориентированность.** Агентство внимательно прислушивается к пожеланиям клиента, действует в интересах компании, у инициатора есть личный аккаунт-менеджер в агентстве для осуществления непрерывной коммуникации.
5. **Профессионализм команды.** Эффективные коммуникации, гибкое распределение функций между участниками, ориентация на общий успех.
6. **Стабильность команды.** Отсутствие текучки кадров.
7. **Инновационность.** Способность предложить и реализовать инновационные решения, знакомство со всеми мировыми трендами отрасли.
8. **Нацеленность на эффективность.** Постановка измеримых задач и просчёт ROI проектов.
9. **Оптимизаторский подход к смете.** Гибкость в ценообразовании, готовность оптимизировать затраты за счёт более дешёвых решений.

Рейтинг качества. Общий уровень работы агентства.

Место	Компания	Оценка
1	Big Jack	9,8
2	Show&Motion	9,7
3	MarketEmotion	9,6
4	Upjet	9,5
	D2 Marketing Solutions	9,4
5	TMA-Draft	9,4
	Gold Stream	9,4
6	Redday	9,3
7	Marketing Division	9,2
8	Director's Cut	9,0
	Eventum Premo	9,0
9	CityMetria	8,9
10	Department	8,8
	Point Passat	8,8

Рейтинг качества. Креативность.

Место	Компания	Оценка
1	Big Jack	10,0
2	Redday	9,6
3	MarketEmotion	9,5
4	D2 Marketing Solutions	9,4
5	Departament	9,3
6	Gold Stream	9,1
	Eventum Premo	9,0
7	Marketing Division	9,0
	TMA-Draft	9,0
8	CityMetria	8,7
9	Director's Cut	8,6
10	Unionlinx	8,5

Рейтинг качества. Инновационность.

Место	Компания	Оценка
1	Department	10,0
2	Gold Stream	9,4
	Eventum Premo	9,3
3	MarketEmotion	9,3
	Redday	9,3
4	D2 Marketing Solutions	9,0
5	Director's Cut	8,9
6	Unionlinx	8,8
	CityMetria	8,7
7	SLON Группа Компаний	8,7
	Event Cube	8,5
8	MaxMedium / Ready-to-Go	8,5
9	Marketing Division	8,4
10	Brand New	8,3

Рейтинг качества. Профессионализм команды.

Место	Компания	Оценка
1	Big Jack	9,8
	Show&Motion	9,8
2	Upjet	9,7
3	D2 Marketing Solutions	9,6
	MarketEmotion	9,6
4	Redday	9,5
5	Brand New	9,3
	Departament	9,3
6	Director's Cut	9,2
7	Gold Stream	9,1
	Eventum Premo	9,1
	Marketing Division	9,1
8	Point Passat	9,0
	Red Communication Group	9,0
9	CityMetria	8,9
10	Event Cube	8,8
	TMA-Draft	8,8
	ARS Communications	8,8
	Progression	8,8

Рейтинг качества. Самостоятельность.

Место	Компания	Оценка
1	D2 Marketing Solutions	9,8
2	MarketEmotion	9,7
3	MaxMedium / Ready-to-Go	9,6
4	Point Passat	9,3
5	Director's Cut	9,2
	Redday	9,2
6	Department	9,0
	Gold Stream	9,0
	TMA-Draft	9,0
	Upjet	9,0
7	Eventum Premo	8,7
	CityMetria	8,7
	Marketing Division	8,7
	Progression	8,7
8	EventCube	8,6
9	Подъежики	8,1
10	Action	8,0
	Red Communication Group	8,0
	Unionlinx	8,0

Рейтинг качества. Стабильность команды.

Место	Компания	Оценка
1	Big Jack	10,0
2	Point Passat	9,8
	Show&Motion	9,8
3	D2 Marketing Solutions	9,6
	Marketing Division	9,6
4	MarketEmotion	9,5
5	Redday	9,4
	Red Communication Group	9,3
6	Upjet	9,3
	Director's Cut	9,3
7	CityMetria	9,0
8	Gold Stream	8,7

Рейтинг качества. Клиенто-ориентированность.

Место	Компания	Оценка
1	Upjet	10,0
2	MaxMedium / Ready-to-Go	9,8
	Redday	9,8
3	MarketEmotion	9,7
4	D2 Marketing Solutions	9,6
	Marketing Division	9,6
5	Brand New	9,5
	Departament	9,5
	Gold Stream	9,5
	Point Passat	9,5
6	TMA-Draft	9,2
7	Unionlinx	9,0
8	Eventum Premo	8,9
	CityMetria	8,9
	Director's Cut	8,9
9	Event Cube	8,8
	Red Communication Group	8,8
10	SLON Группа Компаний	8,5

Рейтинг качества. Нацеленность на результат.

Место	Компания	Оценка
1	Big Jack	10,0
	Brand New	10,0
	Departament	10,0
2	D2 Marketing Solutions	9,7
	Gold Stream	9,7
	MarketEmotion	9,7
3	Red Communication Group	9,3
4	Redday	9,1
	Director's Cut	9,1
5	e:mg	9,0
	Point Passat	9,0
	Progression	9,0
	SLON Группа Компаний	9,0
6	Eventum Premo	8,9
7	Marketing Division	8,6
	MaxMedium / Ready-to-Go	8,6
8	TMA-Draft	8,3
9	CityMetria	8,2
10	Action	8,0
	ARS Communications	8,0
	Unionlinx	8,0
	Upjet	8,0

Рейтинг качества. Оптимизаторский подход к смете.

Место	Компания	Оценка
1	Big Jack	10,0
2	Show&Motion	9,9
3	MarketEmotion	9,6
4	MaxMedium / Ready-to-Go	9,2
5	D2 Marketing Solutions	9,0
6	Director's Cut	8,9
7	Point Passat	8,8
8	Marketing Division	8,6
	Event Cube	8,6
9	Gold Stream	8,5
10	Upjet	8,3
	Red Communication Group	8,3

Рейтинг качества. Средняя оценка. ТОП 10

Место	Компания	Число оценок	Средняя оценка
1	Big Jack	5	9,9
2	Show&Motion	9	9,8
3	MarketEmotion	25	9,6
4	D2 Marketing Solutions	5	9,5
5	Redday	20	9,2
6	Gold Stream	8	9,1
7	Director's Cut	9	9,0
	Marketing Division	18	9,0
8	Eventum Premo	18	8,8
9	MaxMedium / Ready-to-Go	5	8,7
	CityMetria	10	8,7
10	TMA-Draft	5	8,6

Экономика сегмента

Объём рынка, изменение бюджета, ключевые претензии к качеству

Динамика бюджетов на организацию мероприятий 2016 (vs. 2015)

Не изменился — **53%** (52%)

Увеличился — **16%** (17%)

Уменьшился — **30%** (31%)

Средняя доля расходов на организацию мероприятий по категориям бизнеса за 2016 год (vs. 2015)

Компьютерная техника и ПО — **59%** (43%)

Медицинское оборудование и материалы — **45%** (45%)

Лекарственные препараты
и биологически-активные добавки — **35%** (33%)

Страховые услуги — **35%** (25%)

Общественно-спортивные организации — **30%** (30%)

Финансовые услуги — **26%** (27%)

Транспорт и сопутствующие товары — **10%** (20%)

Услуги в области торговли — **7%** (8%)

Промышленные материалы — **1%** (2%)

Ключевые претензии. Качество.

Отсутствие инноваций, однообразие концепций, несоответствие предложения брифу, низкий уровень креатива.

Недостаточная компетенция дизайнеров, многое приходится дорабатывать самостоятельно.

Слабый контроль за качеством оказываемых услуг. Приходится напрямую проверять услуги с субподрядчиками.

Нулевой уровень креатива у MICE-агентств.

Очень низкое качество дизайна и предлагаемого фирменного стиля мероприятия.

Непродуманность деталей.

Отсутствие детализации концепции и продуманности мероприятия до мелочей.

Формализованный подход к организации: шаблонные идеи и механики мероприятий предлагаются разным компаниям без особенностей бизнеса и специфики отрасли.

Сроки предоставления, качество дизайнерских решений

Однотипность концепций.

Несоблюдение сроков

Ключевые претензии. Кадры.

Низкий уровень менеджеров на этапе подготовки мероприятия

Слабые менеджеры у сильных агентств.

Недостаточная инновационность и профессионализм людей на рынке.

Плохо, когда тендер ведет одна команда, а реализует другая.

Не все менеджеры внимательны к мелочам: приходится контролировать и согласовывать даже самые незначительные моменты программы или закупок, чтобы быть уверенным в высоком уровне мероприятия.

Несобранность, неумение брать ответственность на себя.

Нет стандартов качества. Все очень зависит от состава команды и индивидуальности сотрудника, который ведет проект

Ключевые претензии. Стоимость.

Увеличение сметы после проекта.

Часто предлагаются коробочные проекты, неоптимизированные сметы.

Выход за рамки бюджета, срыв согласованных сроков.

Искажение сметы, скрытые комиссии.

Цена услуг, которая не соответствует их качеству, — избалованность агентств дорогостоящими проектами, которые исполняются под ключ, как следствие — отсутствие какой-либо гибкости агентств в условиях, если заказчик не готов отдавать проект на откуп агентству.

Зная бюджет мероприятия, заведомо предлагают идеи или классных артистов, которые превышают рамки бюджета. Получается «и хочется, и колется». Так можно делать, если бюджет не определен, или заказчик в разумных пределах не ограничивает рамки бюджета. Хотелось бы видеть предложения которые были бы интересными, но в рамках бюджета.

Завышенные сметы, долгая борьба за исключение и объединение разъединенных частей одной услуги в смете.

Несоответствие цены и качества услуг

Непрозрачность ценообразования на услуги подрядчиков.

Ключевые претензии. Клиентский сервис.

Низкая оперативность, необязательность, несамостоятельность в принятии рядовых рабочих решений.

Замалчивание проблем в процессе подготовки мероприятия, решение которых заранее могло бы привести к лучшему результату.

Отсутствие гибкости, индивидуального подхода.

Слабое знание специфики бизнеса клиента и текущей рыночной ситуации. Как следствие, часто предложение содержит шаблонную концепцию, которая не отражает индивидуальности клиента.

Спасибо за внимание!

Андрей Торяник,
управляющий партнер IQ PRO communication agency
Член Совета НАОМ