

# Анисия Евдокимова

## Как привлечь неевропейского MICE-туриста?

- эксперт СЗРО РСТ
- преподаватель в СПб ГПУ «Политех Петра»
- эксперт World Skills Russia в области оценки ИТ-проектов для бизнеса
- спикер и модератор на конференциях и мероприятиях отрасли
- бизнес-консультант по вопросам построения и управления бизнес-процессами



Исполнительный  
директор



# ФАВОРИТ

Событийно-туристический холдинг  
Для Вас и для Бизнеса с 1993 года

«Вам у нас будет комфортно»

«Санкт-Петербург для всех»

- Чтобы привлечь клиента, необходимо в процессе промотирования обязательно отмечать сервис, отвечающий национальной специфике клиента.
- Европейскому туристу не нужно объяснять, что в России у него будет высококачественная организация площадок, проживания, питания, трансферов, экскурсионной программы.





# ФАВОРИТ

Событийно-туристический холдинг  
Для Вас и для Бизнеса с 1993 года

В случае с каждым отдельным типом туриста способы привлечения свои, ориентированные на национальные особенности:

1. Если это **китайский** сегмент, то для работы с ними максимально важно иметь ***представителя в Китае***. Китай будет работать с российской компанией только ***через репрезентатива***.
2. Для Ближнего Востока важно подписание **соглашения о сотрудничестве**. Пригласить в роад-шоу, деловую миссию, рекламный тур - и подписать соглашение о сотрудничестве. Для того чтобы удалось пригласить в Россию на промотур компании с Ближнего Востока - **сотрудничество с консалтинговыми компаниями**.



# ФАВОРИТ

Событийно-туристический холдинг  
Для Вас и для Бизнеса с 1993 года

В случае с каждым отдельным типом туриста способы привлечения свои, ориентированные на национальные особенности:

3. Индия работает с проверенными временем партнерами, нередко это может быть **турецкая** компания. Контракты здесь не работают, крайне важно **взаимное уважение и долгосрочное партнерство**.

4. Израиль - привлечение израильского MICE-туриста возможно на сочетании тесных связей и идеального обслуживания, которое важно **продемонстрировать в первую очередь на промо-мероприятиях в их стране - всё вовремя, обеспечение обратной связь, акцент на поддержке традиций**.



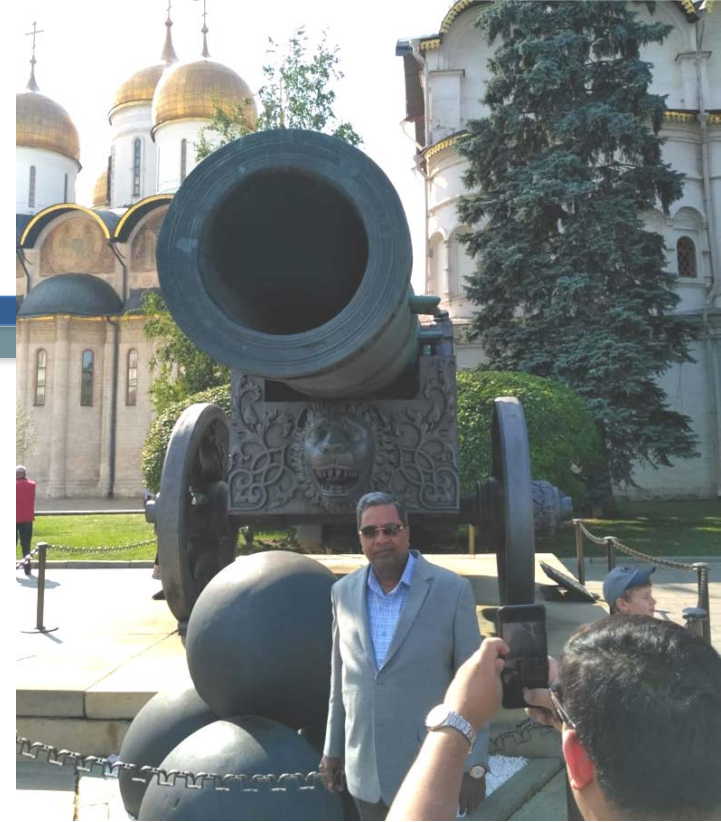
# ФАВОРИТ

Событийно-туристический холдинг  
Для Вас и для Бизнеса с 1993 года

На базе опыта: важно учитывать в специфике традиции неевропейского клиента, чтобы уверить его в комфорте и безупречности его мероприятия: от нюансов составления программы до делового этикета и обмена визитками.

## Например:

Индия – деловой этикет! Нюансы есть вплоть до использования флористики на мероприятиях определенного цвета – цветы могут вызвать некорректную ассоциацию у клиента. Также необходима осторожность с сувенирной продукцией в рамках MICE-проектов: некоторые подарки могут иметь негативную коннотацию (например, часы)





# ФАВОРИТ

Событийно-туристический холдинг  
Для Вас и для Бизнеса с 1993 года

**Ближний Восток – абсолютно индивидуальный подход**, никаких пеших перемещений, транспорт, заточенный только под данного клиента с возможностью ожидания, без каких-либо подстыковок.

Готовность к тому, что программу могут менять прямо по ходу – и при промотировании важно отмечать гибкость принимающей компании по отношению к запросу клиента.

**Израиль – богатый интеллектуальный рынок.** Перспективность MICE в научно-исследовательской сфере. Важна осторожность в соприкосновении с другими нациями во избежание конфронтаций. В отличие от Ближнего Востока – чёткое следование программе, выверенный тайминг.



# ФАВОРИТ

Событийно-туристический холдинг  
Для Вас и для Бизнеса с 1993 года

## Китай

Важна стоимость – при промотировании можно делать акцент на сочетании невысоких цен и блестящего качества.

Очень требовательны к пространству – должны быть большие просторные площадки, размещение single в double.

Для Китая привлекательна коммунистическая тематика, чем Россия, в частности Санкт-Петербург, очень выигрышная дестинация.

Привлекательность милитари-программ, потому что в Китае подобной возможности у клиента нет.





# ФАВОРИТ

Событийно-туристический холдинг  
Для Вас и для Бизнеса с 1993 года

## Контакты



+7 (495) 127-03-90 Москва

+7 (812) 309-98-81 Санкт-Петербург

+7 (4852) 608-582 Ярославль



[russiatour.favorit@gmail.com](mailto:russiatour.favorit@gmail.com)



[www.favorit-global.com](http://www.favorit-global.com)