



Η συμμετοχή στον AIPC όφελος για μέλη και πελάτες

Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο και ανταγωνιστικό περιβάλλον, η ύπαρξη και λειτουργία διαφόρων φορέων του ό,τι αποκαλούμε MICE Industry συνήθως συνοδεύεται και από ερωτηματικά από την πλευρά των εταιρειών εάν τελικά υπάρχει κάποιο όφελος από τη συμμετοχή τους σε αυτούς. Η κα Barbara Maple, γενική διευθύντρια του Συνεδριακού Κέντρου του Vancouver και πρόεδρος του διεθνούς Συνδέσμου των Συνεδριακών και Εκθεσιακών Κέντρων AIPC, περιγράφει σε άρθρο της τους στόχους του Συνδέσμου αναλύοντας το πώς η συμμετοχή σε αυτόν προσφέρει τόσο στα μέλη όσο και στους πελάτες τους αλλά και σε ολόκληρη τη βιομηχανία.

Γράφει η Barbara Maple, πρόεδρος του AIPC

Όσο ο κόσμος των συνεδρίων, των εκθέσεων και των συναντήσεων γίνεται καθημερινά και πιο περίπλοκος, το ίδιο συμβαίνει και με τη σειρά των συνδέσμων που αντιπροσωπεύουν τους ανθρώπους του κλάδου.

Από την πλευρά των προμηθευτών, το ερώτημα που τίθεται είναι **ποιος σύνδεσμος αντιπροσωπεύει καλύτερα τα ενδιαφέροντά τους** και ποιος μπορεί να προσφέρει τις καλύτερες πηγές για την υποστήριξη των δραστηριοτήτων τους.

Από την πλευρά των πελατών, η ερώτηση είναι **ποιος σύνδεσμος μπορεί καλύτερα να αναγνωρίσει τις εκάστοτε προδοκίες τους** αλλά και να επιβεβαιώσει ότι τα μέλη του είναι αφοσιωμένα στην κάλυψη των αναγκών τους. Όσον αφορά τα συνεδριακά κέντρα και τους πελάτες τους, η απάντηση στα παραπάνω ερωτήματα είναι απλή. Ο

ρόλο που παίζουν οι εγκαταστάσεις στην ενόχωση αυτής της διάστασης. Διατηρεί στενές σχέσεις με τους συγγενείς συνδέσμους του κλάδου, εξασφαλίζοντας στα μέλη του την επαρκή δικτύωσή τους.

Με έτος ίδρυσης το 1958, ο AIPC είναι ένας από τους παλαιότερους οργανισμούς στον κλάδο. Με ένα δίκτυο που περιλαμβάνει κορυφαία κέντρα σε ολόκληρο τον κόσμο, η αποστολή του είναι να βοηθήσει τα μέλη του να κατακτήσουν επίπεδα ποιότητας και υπεροχής σε όλους τους τομείς της λειτουργίας τους. Ο AIPC επιδιώκει την επίτευξη αυτών των στόχων μέσα από ένα **πληθός δραστηριοτήτων**, όπως:

- Παροχή εκπαιδευτικών προγραμμάτων και προγραμμάτων κατάρτισης.
- Εκπόνηση μελετών και αναλύσεων.
- Προσφορά συμβουλευτικών υπηρεσιών για την ανάπτυξη νέων εγκαταστάσεων.

- Καθορισμό standards στην διαχείριση και λειτουργία των κέντρων.

- Ανάπτυξη προγραμμάτων marketing και επικοινωνίας με στόχο την ενίσχυση της συνεδριακής-εκθεσιακής «συνειδησης», καθώς και προώθηση των κριτηρίων ποιότητας του Συνδέσμου (AIPC quality label), και

- Επιβράβευση της υπεροχής στην ποιότητα μέσω των επίσημων βραβείων APEX «The World's Best Congress Center».

Όφελι για τα μέλη

Όσον αφορά στα ίδια τα μέλη του, η συμμετοχή στον AIPC αποδίδει γιατί προσφέρει τον καλύτερο δυνατό συνδυασμό **πλεονεκτημάτων και προβολής**.

Για ένα Κέντρο, το να είναι μέλος του AIPC σημαίνει όχι μόνο ότι του προσφέρεται άμεση πρόσβαση σε έναν

πλούτο εκμεταλλεύσιμων πόρων, αλλά ταυτόχρονα και **σύνδεση με ένα σημαντικό brand name** και με έναν αριθμό συνεργατών που αντιπροσωπεύουν ό,τι καλύτερο υπάρχει στην αγορά.

Η συμμετοχή στον AIPC προσφέρει τη δυνατότητα της **συνεργασίας** με συναδέλφους-κορυφαίους managers στον εκθεσιακό και συνεδριακό τομέα.

Παρέχει τα **μέσα ενημέρωσης** σε ζητήματα αιχμής για τις προοπτικές του κλάδου, δίνοντας επιπλέον τη δυνατότητα για πρόσβαση σε ό,τι νεότερο υπάρχει σε μελέτες, έρευνες και μεθοδολογίες marketing που στοχεύουν στη βελτίωση της λειτουργίας και απόδοσης ενός Κέντρου.

Τα μέλη του AIPC επωφελούνται με διάφορους τρόπους:

- Έχουν τη δυνατότητα να συμμετάσχουν στις διεργασίες που διαμορφώ-

AIPC (International Association of Congress Centers) είναι Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ για τους επαγγελματίες των συνεδριακών και εκθεσιακών κέντρων σε ολόκληρο τον κόσμο. Η αποστολή του AIPC είναι να **ενθαρρύνει την ανάπτυξη της ποιότητας** στη λειτουργία των συνεδριακών κέντρων, αλλά και παράλληλα να προσφέρει στους επαγγελματίες τα **απαραίτητα εργαλεία** για να επιτύχουν τέτοιους στόχους.

Ο AIPC κατέχει μία ξεχωριστή θέση μεταξύ των διαφόρων συνδέσμων που αντιπροσωπεύουν το meetings industry. Είναι ένας πραγματικά διεθνής οργανισμός, που αντιπροσωπεύει περισσότερο από **140 κέντρα σε περισσότερες από 50 χώρες σε ολόκληρο τον κόσμο**. Ο Σύνδεσμος επικεντρώνεται στα προβλήματα, τις προοπτικές και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν τα συνεδριακά και εκθεσιακά κέντρα. Προωθεί και υποστηρίζει την πολυπολιτισμική διάσταση της διεθνούς βιομηχανίας των events και το



AIPC - INTERNATIONAL ASSOCIATION OF CONGRESS CENTERS **How an Industry Organization can Benefit Both Members and Clients**

Barbara Maple, President of AIPC, speaks to the role that an industry association should play in meeting the needs of members and clients alike.

AIPC is the industry association for professional convention and exhibition centre managers world wide. It is committed to encouraging and recognizing excellence in convention centre management, while at the same time providing the tools to achieve such high standards through its research, educational and networking programs.

Founded in 1958, AIPC is a true international organization with representation from over 140 centres and more than 50 countries around the world. AIPC addresses this mission with a variety of activities including:

- Developing and operating training - education programs
- Carrying out industry research and analyses
- Providing consultancy services for new facility development
- Creating management and

operating standards • Developing communication and marketing programs to improve industry awareness and promote the AIPC "quality label", as well as • Recognizing facility excellence through the annual APEX Award for "The World's Best Congress Centre".

Together, these activities represent the full spectrum of organizational activities necessary to keep members "in the loop" about industry developments and in a position to take advantage of them in growing their business. This has benefits to both members and their clients as well.

From the point of view of congress centres themselves, AIPC works because it offers the best possible combination of benefits and reputation. AIPC membership offers the ultimate opportunity to engage with professional colleagues and take part in a global network of top convention and exhibition centre managers.

That's all very well for congress centres. But what about clients; is there any reason that they should

care about what an organization like AIPC does or stands for?

Yes, there is, and some examples provide evidence about this.

The first example is the need to improve and integrate services such that the client is getting the best and most efficiently delivered product possible. In an ever-evolving world, this is a big task - and one that requires not only the skills and resources of a centre but all the expertise they can acquire from partners and colleagues around the world.

The second example is in the area of quality standards. Quality standards are a client's way of determining what they can expect from a centre before they even cross the threshold, and of getting the confidence they need that their requirements will be met.

By establishing such standards and assisting our members to meet and even exceed them, we're not only helping make our members more competitive but assisting convention clients with their need to deliver engaging and exciting events for their own members.

νουν το μέλλον του διεθνούς meetings industry.

- Έχουν άμεση πρόσβαση στις έρευνες του AIPC καθώς και σε συμβουλευτικές υπηρεσίες, που αφορούν στις νεότερες εξελίξεις τον κλάδο.
- Συμμετέχουν στα ποικίλα εκπαιδευτικά προγράμματα όπως και στα προγράμματα ανταλλαγής στελεχών που αποσκοπούν στη διάχυση των γνώσεων σε ολόκληρη τη βιομηχανία
- Απολαμβάνουν προβολή μέσω των ενεργειών marketing και επικοινωνίας του AIPC (συμμετοχή σε εκθέσεις, επαφή με τα MME, ενημερωτικό δελτίο του AIPC, ενέργειες προώθησης του AIPC Quality Brand).

• Έχουν τη δυνατότητα να συμμετάσχουν στο διαγωνισμό για «το καλύτερο συνεδριακό κέντρο του κόσμου».

- Κυρίως, τα μέλη έχουν τη δυνατότητα της συμμετοχής σε ένα από τα πλέον σημαντικά event του κλάδου: το επίτιμο Συνέδριο του AIPC. Το συνέδριο προσφέρει στα μέλη του Συνδέσμου τη δυνατότητα να επικοινωνήσουν με συναδέλφους τους από ολόκληρο τον κόσμο, γνωρίζοντας από «πρώτο χέρι» ό,τι συμβαίνει στα θέματα ενδιαφέροντός τους.

Οφέλη για τους πελάτες μας

Όλα τα παραπάνω είναι πολύ καλά για τα συνεδριακά και εκθεσιακά κέντρα, για τα μέλη του Συνδέσμου με άλλα λόγια. Τι γίνεται όμως με τους πελάτες μας, τους συνδέσμους και τις εταιρείες, δηλαδή, που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες και τους χώρους των συνεδριακών κέντρων για να προωθήσουν τους δικούς τους στόχους; Υπάρχει λόγος να ενδιαφέρονται για το τι κάνει ή τι προσβέβει ένας οργανισμός όπως ο AIPC;

νωμένου κέντρου αλλά **όλη την εμπειρία που είναι δυνατό να τεθεί στη διάθεσή του από ένα δίκτυο σε ολόκληρο τον κόσμο.**

Ο AIPC αναγνωρίζει ότι όσο σημαντική και αν είναι η συμβολή του συνεδριακού κέντρου στην πραγματοποίηση μιας επιτυχημένης συνάντησης ή ενός συνεδρίου, στην πραγματικότητα υπάρχουν και πολλοί άλλοι παράγοντες που έχουν το δικό τους σημαντικό ρόλο. Σε αυτούς περιλαμβάνονται, για παράδειγμα, οι **επαγγελματίες οργανωτές συνεδρίων**, οι PCOs. Η συνεργασία όλων αυτών των ομάδων μπορεί να πετύχει πολλά περισσότερα και τελικά είναι ο πελάτης αυτός ο οποίος θα επωφεληθεί περισσότερο από αυτή τη συνεργασία.

Αυτός είναι και ο λόγος που ο AIPC επιδιώκει τη συνεργασία με τις άλλες ομάδες της βιομηχανίας μας, όπως είναι ο Διεθνής Σύνδεσμος των PCO, IAPCO.

Το δεύτερο παράδειγμα αφορά στα **ποιοτικά στάνταρ**, τα οποία ο AIPC αναβαθμίζει κάθε χρόνο. Αυτά τα κριτήρια αποτελούν το μοναδικό τρόπο που ένας **πελάτης μπορεί να γνωρίζει τι ακριβώς μπορεί να περιμένει από ένα Κέντρο**, πριν καν συμφωνήσει να συνεργαστεί με αυτό, καθώς και τη βεβαιότητα ότι οι απαιτήσεις του θα καλυφθούν.

Ως εγκαταστάσεις του χώρου, εργαζομαστε σε ένα διαρκώς και πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον, που έχει προκύψει από έναν συνδυασμό παραγόντων που ξεκινούν από την **αυξημένη προσφορά** συνεδριακών και εκθεσιακών εγκαταστάσεων και φθάνουν στα **αυξημένα επίπεδα υπηρεσιών** που περιμένουν οι πελάτες. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον,



Το Συνεδριακό Κέντρο της Σόφιας «National Palace of Culture» τιμήθηκε στη φετινή γενική συνέλευση του AIPC με το βραβείο APEX AWARD 2005 ως το καλύτερο συνεδριακό κέντρο του κόσμου.

Η απάντηση είναι ότι ΝΑΙ, υπάρχει λόγος. Και τα δύο παρακάτω παραδείγματα τα το αποδεικνύουν.

Το πρώτο παράδειγμα αφορά στην ανάγκη για παροχή υπηρεσιών τέτοιου επιπέδου ώστε ο πελάτης να γίνεται αποδέκτης του πλέον ολοκληρωμένου προϊόντος που είναι δυνατόν. Σε ένα διαρκώς εξελισσόμενο κόσμο, η παραπάνω απαίτηση είναι μία δύσκολη αποστολή που απαιτεί όχι μόνο τους πόρους και την ικανότητα ενός μεμο-

