

Fallstudie Kick-Off Jahresauftakt für eine Vertriebseinheit

Arbeitstitel: Spannende Momente und entspannte Begegnungen

Kommunikationsziel:	Angebot einer informativen und motivierenden Jahresauftakt-Veranstaltung durch das Unternehmen für die Mitarbeiter einer Vertriebseinheit.
Teilnehmeranzahl:	140 bis 150 Personen
Veranstaltungs-Dauer:	Abendveranstaltung beginnend mit dem Empfang der Gäste um 20.00 Uhr, Ende der Veranstaltung ca. 03.00 Uhr
Termin:	Januar 2010
Auftragsumfang:	Komplett-Konzeption und Planung von der Location-Auswahl, Hotelauswahl, Cateringorganisation, persönliche Begleitung durch Hostessen während der Veranstaltung sowie Transfer zwischen Hotel und Veranstaltungsort und zurück, Technik, Licht- und Soundkonzept für die Dauer der Veranstaltung, Live Acts während des Events, komplettes Booking transparente Abrechnung in Einzelbausteinen.

Ausführung:

Für den Jahresauftakt wurde ein mediterranes Ambiente und das dazu passende Menü gewählt, das im Kontext zu einem kommenden Reise-Incentive auf der iberischen Halbinsel steht.

Der Veranstaltungsort in Berlin steht für individuelles Arbeiten und Leben und damit auch für ambitionierte Events, bei denen es auf höchste Funktionalität und die Erfüllung hoher ästhetischer Ansprüche ankommt.

Durch die Auswahl des thematisch passenden Caterings, Sounds, Licht und der Live-Acts wird aktiv Bezug genommen auf das im Folgejahr geplante Incentive für die erfolgreichsten Mitarbeiter.

Die Teilnehmer werden an einer Cava- und Sangriabar begrüßt, an den Tischen werden zunächst Tapas serviert, bevor sich jeder am reichhaltigen Büffet oder an Live-Stations bedienen kann. Eine entsprechende Auswahl an Getränken wird sowohl während des Essens, wie auch später an den Bars serviert.

Die Dekoration trägt dem mediterranen Gedanken nicht zuletzt durch zahlreiche Pflanzen und ein ausgeklügeltes Lichtkonzept Rechnung.

Der Hoteltransfer erfolgt in Reisebussen des Premiumsegments.