

*Анастасия Цветкова*

**ЧЕЛОВЕК-ПРАЗДНИК**

*Как стать*

**ОРГАНИЗАТОРОМ ИВЕНТОВ**

#1000ИНСАЙТОВ

1000 инсайтов

Анастасия Цветкова

**Человек-праздник. Как стать  
организатором ивентов**

«Автор»

2023

## **Цветкова А.**

Человек-праздник. Как стать организатором ивентов /  
А. Цветкова — «Автор», 2023 — (1000 инсайтов)

Данная книга не является историей успешного успеха. Хотя события жизни автора, описанные в этой книге для кого-то могут стать иллюстрацией комфортного перехода из точки А в точку Ж (не смешно))), это про Желаемую точку из Актуальной). В точке А автор работает в найме, скучает и зарабатывает опыт. В точке Ж, уже вне найма и с любимым делом, нахождение совсем недавно. Это как раз адаптация и формирование новой желаемой точки. Кроме событий жизни автора, книга детально описывает процессы организации самых разных мероприятий от дня рождения и свадьбы до выставки и конференции. Это своего рода методическое пособие, прочитав которое, вы будете иметь представление о процессе организации. Достаточно для выхода на новый уровень в этой сфере.

© Цветкова А., 2023

© Автор, 2023

# Анастасия Цветкова

## Человек-праздник. Как стать организатором ивентов

### Введение

Здрaсте, я Настя. Так я представляюсь последние полгода. Это моя фишка, которую уже стали узнавать. И мне нравится, что на выходе, скажем, с фестиваля, гости обращаются, вспоминая: “Ааааа! Здрaсте, я Настя! Я Вас помню!”

Каждый из нас хоть раз в жизни сталкивается с организацией мероприятий. Это может быть детский день рождения, помощь в организации утренника в детском саду, выпускной из начальной, а потом и средней школы. Свадьба, девичник, пикник. После организации своих первых в жизни мероприятий у меня одно время дергался левый глаз. А напряжение после мероприятия неизменно сбрасывалось в виде истерики. Ревела и выдыхала.

Стаж в организации мероприятий на момент написания этой книги у меня более 14 лет. И это уже не утренники и пикники. За плечами выставки с большими красивыми стендами, конференции, корпоративные праздники.

Делать людям хорошо – это то, что мне искренне нравится. Но делать хорошо с помощью мероприятий, у меня получилось, разумеется, не сразу. Навыки и автоматизм стали появляться года через три после точки старта. Когда периодичность организации мероприятий и участия в них стала приблизительно раз в месяц.

В этой книге я с удовольствием поделюсь своей историей. И, возможно, она спасет кого-то из вас от нервного тика. А для тех, кому посчастливилось остаться в стороне от каких бы то ни было организаторских историй, возможно сюжетные линии моей жизненной истории смогут стать развлечением и шансом скоротать время в какой-нибудь поездке в общественном транспорте. Книгу я планирую построить следующим образом. В каждой из глав будет содержаться немножечко моей истории, то, как было у меня. И параллельно буду рассказывать о мероприятиях. Одна глава – один вид мероприятий. Знаете это будет своего рода «Война и мир». Когда я читала это произведение в школе, читала исключительно мирную историю. То, что было о войне, как можно догадаться, 15-летней девчонке было не очень интересно. Также и здесь. Вы сможете читать истории обо мне и истории о мероприятиях. Если не интересен какой-то контекст, его можно будет просто пролистать.

В этой книге вы сможете прочитать о том, как организовать участие в выставке, конференции, организовать собственную конференцию, нетворкинг, мастер-класс и даже фестиваль.

### Глава 1

2018 год. Апрель.

2 апреля я ушла в отпуск по беременности и родам. Ну как отпуск... Все мамы знают, что это за отпуск такой. Для лучшего понимания ситуации, не могу не упомянуть, что рожать я собиралась уже второго ребенка. А мужа не было ни одного на тот момент. Из чего можно заключить, что возможность выйти на удаленную работу (про ковид в 2018 мы еще и слыхом не слыхивали) была для меня просто манной небесной.

Опять обращаюсь к мамам. А может быть и папы помнят, что после ухода в декрет обычно есть пара месяцев до события X. Эммм... Не тут-то было. Ну во-первых, я проработала максимально долго, и уходила не на 30 положенных неделях беременности, а аж на 34-х. А во-

вторых, Таисия решила, что сидеть еще месяц и не видеть чудес окружающего мира – это не ее история.

Уйдя 2 апреля в декрет, 6 апреля я уже родила чудесную, немного недоношенную девочку. Ура! Это чудесное чудо, которое я ждала лет эдак 7-8.

Старшему сыну 15. Справимся. Так мне тогда казалось.

Стабфонд, разумеется, был. По истечении 2-х месяцев примерно, (когда там уже можно по законодательству?) я начала работать удаленно. Сокращенный день. 4 часа с 8.00 до 12.00 я работала. Остальное время функционировала как мама.

Какой же это был кайф! Ну и что, что не все рабочие обязанности успевала выполнять до 12 часов? Малыши спят 90% суток. Добирала в другое время. Успевала все. Чем занимается event-менеджер с двухмесячной малышкой на руках? Организацией мероприятий. Первая выставка в Московском Крокус Экспо, на которой была моя дочь, проходила осенью. Даже название ее помню. ЭКВАТЭК-2018.

Тайке около полугода. Приехали с ней и с моей мамой на выставку. Красивый большой стенд, много участников и посетителей. И внутреннее ощущение радости от того, что я имею непосредственное отношение ко всему этому. Чудесный праздник жизни, движения, активности.

Почему многие, если не сказать все, мероприятия, которые я организовывала, получались классными? Потому что в кайф.

Были ли вы когда-нибудь на выставках? На любых. Ярko, шумно зачастую, активно. Глаза разбегаются. А можете себе представить выставку, часов за 10 до открытия? Оооо! Это прям видеть нужно. Стройматериалы, изолянты, краски, провода, строительная пыль, леса, лестницы, инструменты. Чего там только нет.

Пройдет всего несколько часов и стенды будут сверкающими и манящими, проходы застелены коврами дорожками.

Кайф-то, собственно, был не в том, чтобы работать. Хотя я и люблю мероприятия, но кайфовала я, разумеется, от маленькой принцессы. Видеть, как растет, подмечать новые навыки, чувствовать маленькие ладошки в своих ладонях ночью. Да не закидают меня тапками поборники правил, спали мы с дочкой вместе. А чо? Мужа-то все равно не было.

Так вот все и шло. 4 часа в день за работой. Остальное время с дочкой.

Мероприятия к тому времени я организовывала уже 7 лет, поэтому совершенно спокойно делала всю подготовку дистанционно.

В эту главу постепенно вползает история про выставки. Знаете ли вы что-то про них? Точнее так: не про сами выставки, а про то, как они организуются? Всю вот эту историю, начиная с темы выставки, где её найти и что с этим вообще делать? Выставки – это история win-win. Они полезны как для посетителей, так и для участников. Иногда на выставку достаточно прийти в роли просто посетителя. Кому могут быть интересны такие выставки? Чаще всего это сегмент b2c, бизнес для клиента. Например, строительные выставки. Но не промышленное строительство, а выставки домов. Ювелирные выставки, индустрии красоты. Всё это для частных клиентов. На них можно приобрести какие-то новинки либо какие-то образцы, которые могут пригодиться вам в вашем деле. Также есть выставки промышленные. Это уже другой сегмент. Именно в нём я и начинала знакомство с выставками. Сейчас уже представляю, как идёт организация любого выставочного процесса.

Итак, если смотреть на выставки, которые полезны для частных клиентов, как на неё можно попасть посетителем? Тут всё достаточно просто. По аналогии с походом в театр. Вы нашли выставку в интернете, либо кто-то вам о ней рассказал. Выставки бывают как бесплатными для посетителей, и тогда нужно просто зарегистрироваться и получить бейдж посетителя на сайте выставки. Также есть выставки с оплатой, тогда билеты приобретаются на сайте или в кассах перед посещением. В кассах обычно дороже.

В даты работы выставки, приходите в удобные Вам день и время. Обходите стенды, находя то, что вам интересно, обмениваясь контактами. Не забудьте визитки.

Возможно, вы хотите представиться на выставке в качестве поставщика услуг. Это однозначно нестандартный подход к поиску клиентов.

Давайте с самого начала.

К примеру, интересна выставка для привлечения клиентов на игры. Я же игропрактик, поэтому буду говорить о тех сферах, которые мне близки. Разумеется, всё это можно адаптировать под любую нужную вам сферу. Итак, сначала выбираем выставку, которая может быть интересной и полезной. Ну скажем выставка для HR-специалистов.

Что такое игра? Это психологическая сессия, проводимая в игровой форме, которая может быть как для частных, так и для корпоративных клиентов. Кто может лоббировать интересы игропрактика, проводящего игры в формате тренинга для сотрудников? Либо HR-специалист, либо кто-то из руководства. По этому принципу выбирается выставка.

Возможно, вы об этом не задумывались, но выставки проходят практически в любых сферах. Поэтому в какой бы сфере вы бы не работали, свою выставку вы обязательно найдёте. Где же их искать? Разумеется, обратиться к интернету. Всесильные Гугл и Яндекс знают всё. Задав Яндексу вопрос о тематической выставке и найдя то, что вам интересно в вашем или может быть где-то в ближайшем городе, первое, что бы стоит сделать – это посмотреть состав участников прошлых лет. Были ли там те, кто с вами в одной нише работает?

Участие в выставках стоит достаточно недёшево. Значит, для того, чтобы поучаствовать со стендом, хорошо бы найти единомышленников. Возможно, это будут ваши коллеги, с кем вы работаете в одной нише, а возможно это будут те, кто работает каким-то образом с вами, параллельно не пересекаясь напрямую и вы можете являться партнёрами, а не конкурентами.

Предположим, вы нашли подходящую выставку. Подумали о том, с кем в партнёрстве вы хотите поучаствовать в этой выставке. И что же дальше?

Находите в интернете контакты организаторов выставки, связываетесь с ними и задаёте следующие вопросы:

Просите прислать схему расположения стендов, благодаря ей вы сможете понять, какие места ещё свободны? Какой площади? И где они расположены? Разумеется, самые выгодные места – это места по центральным выставочным проходам и места ближайšie ко входу, но чаще всего такие стенды продаются очень большими это 40-60 100 и более кв. метров. Как же быть индивидуальному предпринимателю либо представителю малого бизнеса, кто хочет поучаствовать в выставке, но не имеет на это большого бюджета. В таком случае можно рассмотреть небольшие стенды, которые находятся рядом со входом, часто места рядышком со входом по периметру зала бывают неудобные для большой застройки и нет возможности организовать там стенд большой площади и тогда организаторы продают эти места, уделяя их небольшие стенды от шести, возможно, 9 – 12 квадратных метров.

Следующий вопрос организаторам – о стоимости участия. Я уже упоминала, что это дело недешёвое и стоимость квадратного метра разная в разных городах. В Москве, например, на промышленных выставках стоимость квадратного метра составляет порядка 10-30 тысяч рублей.

Несложно посчитать, что стоимость аренды выставочной площади, допустим, шесть квадратных метров при цене 15.000 руб. за метр составляет 90.000 руб.

И здесь многое зависит от ваших целей и возможностей. Можно пригласить компаньонов в эту историю.

Учитывайте также, пожалуйста, что помимо стоимости площади, нужно будет обязательно на стенд заказывать дополнительное оборудование. Это мебель, электроподключение, свет, оборудование. То есть, оплатив просто аренду площади, вы получаете "кусочек" пола в павильоне. Сейчас в Москве и крупных городах в основном аренда площади – это именно аренда площади. В регионах кое-где всё ещё осталась возможность оплатить стоимость аренды и получить в аренду площадь с минимальным оборудованием. Но всё чаще площадь – это только площадь.

Обзорность стенда. Выбрав стенд и его расположение, определив площадь, вы понимаете, сколько будет стоить его аренда. Ещё один нюанс – это наценка за его обзорность. Стенд может быть линейным. Это значит, что три стороны его будут закрыты, а одна обращенная к посетителям будет открыта. Также стенд может быть угловой. Тогда открытыми будут две стороны. Обычная наценка к стоимости площади углового стенда составляет 10% от общей стоимости площади. Ещё один вариант – полуостровной стенд. Здесь закрыта только одна сторона. То есть, по сути, у стенда есть одна стенка из трёх. Остальные стороны открыты. Это улучшает обзорность и возможность подхода посетителей разных сторон, с разных выставочных аллей.

Чтобы оформить договор с выставочной компанией нужно быть зарегистрированным как индивидуальный предприниматель.

После выбора стенда, оформляется договор. Хорошо, если в него сразу будут внесены все условия, включая заказ дополнительного оборудования и услуг.

Договор можно изучить самому, но лучше, конечно, проконсультироваться с юристом.

После его подписания вносите оплату. И первый этап подготовки к выставке можно считать завершённым. Да, это только начало. Чтобы узнать всё тонкости заезда на выставку, нужно ознакомиться с руководством участника. Этот документ бывает опубликован на сайтах выставок. Либо присылается организатором непосредственно участнику. В нём собраны все явки и пароли.

Ещё в рамках подготовки подумайте вот о чем. Полезно будет разработать анкету/опросный лист. Поля для контактных данных (если у гостя нет визитки), 3-4 вопросов, которые после выставки помогут вам вспомнить, о чем общались.

Чтобы представлять себя на стенде, нужна подготовительная работа. Организаторы выставки проводят информационную работу по привлечению посетителей на выставку. Но своих потенциальных клиентов вы вполне можете пригласить и сами.

Для тех, кто что-то про вас знает, и никак не решится на покупку продукта или услуги у вас – хорошая возможность познакомиться с вами ближе, задать вопросы, поддержать ваш продукт, может быть продегустировать услугу. Из моего опыта, каналами коммуникации и рассказа о вашем участии в выставке может стать почтовая рассылка, баннер в подписи, ваши социальные сети. Созваниваясь с потенциальными клиентами по телефону, можете предлагать личную встречу на вашем стенде на выставке.

И вот наступил день X. Вы с партнёрами на стенде. Одному отработать всю выставку сложно, если не сказать невозможно. Будучи участником, вы имеете возможность обойти всю выставку, завязать полезные связи с другими участниками. Но если вы один, то тогда ваш стенд остаётся без присмотра на это время. Поэтому партнёрское участие хорошо не только с финансовой точки зрения.

В рамках выставок часто проходят конференции, круглые столы и т.п. И для участников они обычно включены в стоимость. Это ещё одна возможность для нетворкинга.

И вот выставка завершена, контакты собраны, раздаточные материалы розданы. Но это ещё не вся работа по выставке. По горячим следам нужно обработать собранные контакты. В

идеале обзвонить всех, кто оставил визитки. Второй вариант написать каждому по электронной почте.

Визитки и контакты обязательно сохраняйте. Можно напомнить о себе через месяц, и потом ещё раз. Когда в вас возникнет заинтересованность, о вашем письме или звонке обязательно вспомнят.

Эк меня выставки-то включили... Вот что значит опыт более 14 лет. Не заскучали?

Вернусь к своей истории. Тасюше около полугода. Я с радостью совмещаю работу удалённую с мамской. Приехав с мелкой на выставку, понимаю, что могу горы свернуть. Всё как-то легко, хорошо. Мне 39 лет. Есть работа, которая кормит и радует, двое деток. Жизнь прекрасна. Что? Мужа нет, говорите? Так это только начало истории. Помните в фильме "Москва слезам не верит": "В 40 лет вам будет казаться, что вот сейчас начинается ваша жизнь!" Так оно и есть.

## Глава 2

Май 2019 года.

23 мая я познакомилась с женщиной на сайте знакомств. Судя по конкретной дате, думаю вы догадались, что знакомство не стало мимолетным. Часто бывает так, что переписки на сайтах знакомств могут тянуться дни, недели, а то и месяцы. Моё вечернее знакомство 22 мая обернулось телефонным звонком утром 23 мая и около 12 часов дня он уже приехал знакомиться. Приехал, да так у меня и остался. Кто-то может сказать, что это верх неосмотрительности и легкомыслия. Согласна. Но в этом вся я... Для себя я это называю открытостью и доверием к людям.

А если смотреть с высоты 4-х лет нашей совместной жизни, которой могло бы и не быть, сложись всё иначе, то могу с уверенностью сказать, полагаться на интуицию – моё всё. Я редко разочаровываюсь в людях. Ну, вы наверняка знаете, что разочаровывается только тот, кто ранее очаровался. Разумеется, люди в моей жизни были и есть разные. С одноволновыми в той или иной степени остаемся на связи. С теми, чьи жизненные ценности перестают быть мне близкими, жизнь каким-то волшебным образом бережно разводит.

Но вернемся к истории моего знакомства с мужем. Уже на второй день знакомства он говорит дочке, что может называть его папой. И вот уже 4 года так и есть.

2019 год – это когда никто еще не знал про пандемию, локдаун, самоизоляцию и вот это вот все. Соответственно, горизонт планирования тогда был существенно выше, чем нынешние 15 минут. И еще с февраля месяца у меня была забронирована и оплачена поездка с дочкой в Севастополь на август.

Появление в моей жизни мужчины на поездку никак не повлияло. Я, конечно, позвала его с нами, но он был весь в работе. К концу августа нашим отношениям было уже 3 месяца. Или всего 3 месяца...

Мы улетели на морюшко с Тасюшей. Путешествуем мы с ее 1,5 месяцев, поэтому логистика не пугала и была понятной уже. Да, вдвоем с годовасиком сложнее путешествовать, чем с новорожденным. Но, было бы желание!

Погоды стояли обещанные (с), тепло, солнечно. Море, воздух. Красота. Нам обеим это было нужно, так как после отпуска ждал новый этап в жизни. Таисия с сентября отправлялась в ясли, я выходила на работу в офис.

Из неупомянутого в первой главе, не могу не рассказать о том, что первый год после рождения дочки мы втроем с Таей и Илюшкой (это сын), жили на 23 тысячи рублей в месяц.

С появлением в моей жизни мужчины с финансами стало однозначно легче, но три месяца вместе – это не повод перестать рассчитывать на себя и перейти на спонсорское финансирование. Ни он, ни я были еще не готовы к совместному бюджету.

К чему это финансовое отступление? К тому, что с выходом на полный день в офис дышать в этой сфере мне должно было стать легче.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.