



Α.Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΣΤΑ ΕΠΤΑΝΗΣΑ

ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΣ: ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝ.
ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ: ΣΕΛΛΗΝΑ ΜΑΡΙΑ

ΠΑΤΡΑ 2006

Ο ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΔΕΝ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΥΠΕΡΒΟΛΕΣ

Κανείς δεν αμφισβητεί ότι τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει σημαντικά βήματα προς την κατεύθυνση δημιουργίας συνεδριακής υποδομής εντός και εκτός των ξενοδοχειακών μονάδων.

Οι χώροι που μπορούν να εξυπηρετήσουν συνέδρια ξεφυτρώνουν σαν μανιτάρια ή καλύτερα σαν video – club. Η ελληνική υπερβολή που συνοδεύει το κάθε τι.

Με την γενικότερη κρίση στις τουριστικές άγιες όλοι πλέον έχουν στραφεί σε αυτήν την ιδιαίτερα προσοδοφόρα μορφή τουρισμού.

Όλοι στοχεύουν στον "συνεδριακό τουρίστα". Δεν υπάρχει Έλληνας ξενοδόχος που να μη θεωρεί την επιχείρησή του ικανή να αντεπεξέλθει στις ανάγκες οργάνωσης μιας συνεδριακής διοργάνωσης. Δεν υπάρχει τουριστικό γραφείο που να μη θεωρεί ότι μπορεί να διακινήσει και να εξυπηρετήσει τη διοργάνωση ενός μικρού ή μεγάλου συνεδρίου. Έτσι και με τη βοήθεια –ανοχή της πολιτείας όλοι ασχολούνται με όλα και κανείς δεν ξέρει τι πραγματικά συμβαίνει στην αγορά αυτή.

Ας ξεκινήσουμε, όμως, από τα πιο απλά. Ποιος γνωρίζει, για παράδειγμα, ποιους και τι είδους συνεδριακούς χώρους έχουμε; Ποιος καταγράφει αν οι χώροι αυτοί είναι ικανοί να φιλοξενήσουν συνέδρια; Πόσα και τι είδους συνέδρια γίνονται στην Ελλάδα; Ποιες είναι οι προοπτικές της Ελλάδας στον διεθνή συνεδριακό χάρτη;

Οι ανακοινώσεις που κατά καιρούς γίνονται για την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού μένουν στα χαρτιά και μόνο κάποιες αποσπασματικές ενέργειες ακολουθούν τις βαρύνουσες ανακοινώσεις.

Πως θα μπορούσε, άλλωστε, οι εξελίξεις στον συνεδριακό τουρισμό να είναι διαφορετικές από ό,τι συμβαίνει στο γενικότερο τουριστικό τοπίο. Όταν μόλις πρόσφατα η Αθήνα απέκτησε το πρώτο Γραφείο Πληροφοριών για τους επισκέπτες της, με τι αξιώσεις θεωρούμε ότι μπορεί η πόλη να διαδραματίσει σημαίνοντα ρόλο;

Εξαίρεση από το θολό τοπίο αποτελούν ορισμένες επιχειρήσεις που με επαγγελματισμό προσπαθούν να πείσουν τους διοργανωτές διεθνών συνεδρίων να πραγματοποιήσουν το συνέδριο τους στην Ελλάδα, αλλά οι ευρύτερες συνθήκες κάθε άλλο παρά ευνοούν την προσέλκυση συνεδρίων.

Όμως, ακόμα και κάτω από αυτές τις συνθήκες η αγορά εκτιμά ότι δεν έχει χαθεί η πρόκληση για την Ελλάδα, ώστε να πάρει το μερίδιο που της αναλογεί ως συνεδριακός προορισμός.

Αυτό βέβαια μπορεί να γίνει μόνο αν υπάρξουν συγκεκριμένες ενέργειες, προς συγκεκριμένες κατευθύνσεις και "θεραπεύοντας", όλες εκείνες τις παραμέτρους που σήμερα λειτουργούν ανασταλτικά στην ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού.

Ο τουρισμός αναμφίβολα αποτελεί σημαντικό κλάδο οικονομικής δραστηριότητας, η συμβολή του οποίου στην οικονομική ανάπτυξη η μεγέθυνση των κρατών κάθε άλλο παρά να υποβαθμιστεί μπορεί και πολύ περισσότερο να αποσιωπηθεί.

Η ανάπτυξη ή μεγέθυνση του τουρισμού μεταπολεμικά υπήρξε στην κυριολεξία εντυπωσιακή, ειδικότερα δε από τη δεκαετία του 60 και μετά. Σε αυτό συντέλεσαν πολλοί παράγοντες, κατά κύριο λόγο, όμως η αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος του πληθυσμού του ελεύθερου χρόνου των εργαζομένων, καθώς επίσης η αλματώδης εξέλιξη των μέσων μαζικής μεταφοράς και ιδιαίτερα του αεροπλάνου.

Σε ορισμένα αναπτυγμένα και αναπτυσσόμενα κράτη η ανάπτυξη ή μεγέθυνση του τουρισμού υπήρξε σε μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό αλόγιστη, άναρχη, αντιοικονομική και υδροκεφαλική, σε συνδυασμό δε με την εμφάνιση ενός δυσανάλογα μεγάλου αριθμού καταλυμάτων της παραξενοδοχίας, οδήγησε η κατάσταση αυτή σε μια υπερπροσφορά υπηρεσιών φιλοξενίας τοπικά και χρονικά, κατ' επέκταση δε και σε μια υποβάθμιση τους.

Το ερώτημα που φυσιολογικά γεννιέται είναι: ποια τουριστική πολιτική εφαρμόστηκε, προκειμένου να αποτραπούν ανεπιθύμητες εξελίξεις στην τουριστική οικονομία ή να αντιμετωπιστούν αυτές αποτελεσματικά στο μέτρο του εφικτού; Αν και η απάντηση στο ερώτημα αυτό δεν είναι εύκολη, δεν θα αποτελούσε υπερβολή αν υποστηριζόταν η άποψη ότι ορθολογιστική πολιτική στις περισσότερες περιπτώσεις ουδέποτε εφαρμόστηκε, για τον απλούστατο λόγο ότι αυτή ουσιαστικά ήταν σχεδόν ανύπαρκτη.

Σήμερα αποτελεί πια κοινή συνείδηση των κρατούντων ότι τα προβλήματα της τουριστικής ανάπτυξης ή μεγέθυνσης δεν πρέπει να αντιμετωπίζονται μεμονωμένα, αλλά μέσα από τοπικά, περιφερειακά και εθνικά προγράμματα οικονομικής και κοινωνικής πολιτικής. Και ακόμα ότι ο τουρισμός (διεθνής και εσωτερικός) δεν μπορεί να αποτελέσει πανάκεια για την επίλυση των οικονομικών προβλημάτων ενός κράτους. Σε ότι αφορά στον τουριστικό προγραμματισμό, η σύγχρονη τουριστική πολιτική πρέπει να αποβλέπει σε μία όσο το δυνατό μεγαλύτερη διεύρυνση της βάσης του, οι δε αποφάσεις τουριστικής πολιτικής να λαμβάνονται με συμμετοχικές διαδικασίες.

Επίσης θα πρέπει να ειπωθεί ότι με τον διευρυμένο προγραμματισμό της τουριστικής ανάπτυξης ή μεγέθυνσης και ειδικότερα με τον τρόπο με τον οποίο θα εκφράζεται αυτός, θα επιτυγχάνεται μεταξύ άλλων μια ευαισθητοποίηση της περιφέρειας στα προβλήματα που την απασχολούν, όπως επίσης και μια ενεργοποίησή της για την αποτελεσματική αντιμετώπιση τους.

Πίνακας 1: Διακρίσεις Μορφών Τουρισμού

Κριτήριο Διάκρισης με βάση	Τύπος- Μορφή Τουρισμού (Διακρίσεις)
• Τα γεωγραφικά όρια της χώρας προέλευσης	1. Εσωτερικός
	2. Εξωτερικός
• Το οικονομικό αποτέλεσμα	1. Ενεργητικός, (για τη χώρα υποδοχής)
	2. Παθητικός, (για τη χώρα προέλευσης)
• Τη χρήση ή όχι υπηρεσιών ταξιδιωτικού γραφείου ή "tour operator"	1. Πρακτορειακός ή μη Πρακτορειακός
• Τα μέσα μεταφοράς που χρησιμοποιούνται	1. Οδικός
	2. Θαλάσσιος και Ποταμών
	3. Σιδηροδρομικός
	4. Αεροπορικός
	5. Μικτός
• Τη χρηματοδότηση της διακίνησης	1. Αυτοχρηματοδοτούμενος (αυτόνομος)
	2. Κοινωνικός (χρηματοδοτούμενος από κοινωνικούς πόρους)
• Τα χρήματα που είναι διαθέσιμα ο τουρίστας να ξοδέψει	1. Λαϊκός
	2. Μέσος
	3. Επιλεκτικός
	4. Κοσμοπολίτικος
• Το φύλο των μετακινουμένων	1. Ανδρών
	2. Γυναικών
• Την ηλικία των μετακινουμένων	1. Νέων
	2. Μέσης ηλικίας
	3. Τρίτης ηλικίας
• Τον αριθμό των ατόμων που ταξιδεύουν	1. Ατομικός
	2. Ομαδικός
• Τον ταξιδιωτικό σκοπό, που καλείται να εκπληρώσει	1. Αναψυχής
	2. Αθλητικός
	3. Θρησκευτικός
	4. Επαγγελματικός
	5. Πολιτιστικός
	6. Φυσιολατρικός
	7. Υγείας

Ο ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Ο Επαγγελματικός Τουρισμός αποτελεί μία από τις μορφές του τουρισμού με κριτήριο διάκρισης αυτό του ταξιδιωτικού σκοπού.

« Τα επαγγελματικά ταξίδια των στελεχών επιχειρήσεων αποτελούν σήμερα μία δραστηριότητα συνδεδεμένη με τη γενικότερη επιχειρησιακή στρατηγική και την πρόοδο των εργασιών των επιχειρήσεων ...». Έτσι ένα στέλεχος συχνά αποφασίζει ότι για κάποιους λόγους είναι προτιμότερο να ταξιδέψει «επί τόπου» και να αντιμετωπίσει το πρόβλημα, παρά να βασιστεί στη γραπτή ή τηλεφωνική κ.λ.π. επικοινωνία με τους συνεργάτες του. Είναι πολλοί οι πιθανοί λόγοι που οδηγούν στη συγκεκριμένη απόφαση, αναφέρονται δε ενδεικτικά:

- Για να συνεργαστεί με τοπικά ή περιφερειακά στελέχη υποκαταστημάτων, θυγατρικών εταιρειών με τους αντιπροσώπους ή πελάτες
- Για να συμμετέχει σε συνέδρια, σε σεμινάρια, σε διασκέψεις, ή για να γνωρίσει τη νέα τεχνολογία μέσω των ανάλογων κλαδικών εκθέσεων
- Για να προωθήσουν προϊόντα, εφόσον είναι στελέχη επιχειρήσεων, ή για να περάσουν ευχάριστα εφόσον το ταξίδι τους αποτελεί επιβράβευση για επίτευξη κάποιου υψηλού επιχειρησιακού στόχου

Η μορφή αυτή του τουρισμού δεν προσέχτηκε ιδιαίτερα, ίσως γιατί από την αρχή συνδυάστηκε – κακώς – με τους εμπορικούς αντιπροσώπους και τις συγκεκριμένες ανελαστικές δυνατότητές τους στις τουριστικές δαπάνες.

Η διεθνοποίηση όμως της επιχειρησιακής δραστηριότητας, μεταξύ και άλλων προκάλεσε τη γιγάντωση του επαγγελματικού τουρισμού, γεγονός που είχε σαν συνέπεια, να αφυπνίσει το ενδιαφέρον των κρατικών φορέων και των ιδιωτικών επιχειρήσεων.

Στις μέρες μας έχει αρχίσει ένας αγώνας δρόμου και ανταγωνισμού, εθνικών κυβερνήσεων, ταξιδιωτικών γραφείων, αεροπορικών εταιρειών, ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, όπως και γραφείων ενοικίασεως αυτοκινήτων, τεχνολογικού εξοπλισμού και άλλων επιχειρησιακών δραστηριοτήτων ειδικότερου ενδιαφέροντος, για την απόσπαση όσο το δυνατόν μεγαλύτερου κομματιού από την ολοένα αυξανόμενη «πίτα» της επαγγελματικής τουριστικής αγοράς.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

Γενικά

Ο επαγγελματικός τουρισμός με τις επιμέρους μορφές του που σχετίζονται με τον συγκεκριμένο ταξιδιωτικό σκοπό, αποτελεί επιλεκτικό τουρισμό που χαρακτηρίζεται από την πραγματοποίηση υψηλής τουριστικής δαπάνης. Ενώ υπάρχει πάντα η διατυπωμένη άποψη ότι η χρήση του όρου «επιλεκτικός» δεν είναι δοκιμή, όλοι συμφωνούν πως αποτελεί με κάθε δυνατή προέκταση του όρου, ποιοτικό τουρισμό.

Οι τουρίστες επαγγελματίες δεν προσφέρουν μόνο την ποιότητα αλλά την αναζητούν σε κάθε μορφή και πτυχή της. Την αναζητούν – ή καλύτερα την απαιτούν – εφόσον έχουν τη διάθεσή αλλά και τη δυνατότητα να την πληρώσουν ανάλογα.

Οι περισσότερες από τις προϋποθέσεις ανάπτυξης του επαγγελματικού τουρισμού είναι κοινές και για τις τρεις κυριότερες μορφές τουρισμού.

Ασφάλεια, κοινωνική ειρήνη, σταθερή πολιτική κατάσταση

Ιδιαίτερα ευαίσθητος είναι ο τουρισμός που εξετάζουμε. Χωρίς να χρειάζεται περισσότερη ανάλυση η διατύπωση μας, υπενθυμίζουμε ότι αυτής της κατηγορίας ο τουρισμός ματαιώθηκε – και όχι απλώς μειώθηκε- λόγω της κρίσης του Κόλπου, ενώ για τα συνέδρια που είχαν προγραμματιστεί στη γειτονική τ έως Γιουγκοσλαβίας αναζητήσαν αμέσως άλλους τόπους πραγματοποίησης τους μόλις διαφάνηκε ο κίνδυνος της σύρραξης που πραγματοποιήθηκε αργότερα. Μείωση παρατηρήθηκε και στις Η.Π.Α μετά το χτύπημα που δέχθηκαν, το Σεπτέμβριο του 2001.

Συνεδριακή και εκθεσιακή υλικοτεχνική υποδομή

Η άρτια και εξειδικευμένη υποδομή αποτελεί το βασικό κριτήριο που εξετάζεται πάντα με ιδιαίτερη σχολαστικότητα από τον φορέα που θα πραγματοποιήσει το συνέδριο ή την έκθεση. Η συγκεκριμένη αυτή υποδομή μπορεί να προσφέρεται ενταγμένη στην ξενοδοχειακή μονάδα ή σε αυτόνομα συνεδριακά και εκθεσιακά κέντρα. Το δεύτερο δεν αποκλείει το πρώτο, προφανώς το συμπληρώνει, με την έννοια ότι τα αυτόνομα κέντρα καλύπτουν ανάγκες σημαντικότερου μεγέθους – συνεδρίου και έκθεσης- από αυτά που μία ξενοδοχειακή μονάδα κατά τεκμήριο μπορεί να καλύψει. Η πολιτεία ενέταξε στις ευεργετικές διατάξεις του Αναπτυξιακού Νόμου τέτοιου είδους υποδομή και καθόρισε μάλιστα τις προδιαγραφές της.

Ξενοδοχεία υψηλών προδιαγραφών με ανάλογες υπηρεσίες και αξιοθέατα σε κοντινές σχετικά αποστάσεις.

Η ποιότητα του Τουρισμού αυτού απαιτεί και την ανάλογη προσφορά υπηρεσιών που σχετίζονται όχι μόνο με την παραμονή αλλά και με κάθε πρόσθετη υπηρεσία που την καθιστά πιο αποτελεσματική και πιο ευχάριστη (πλήρες σύστημα επικοινωνιών μέσα στο ξενοδοχείο, γραμματειακή υποστήριξη όπου χρειάζεται, πλούσια και πρωτότυπα προγράμματα ψυχαγωγίας και αναψυχής μέσα και έξω από το ξενοδοχείο.

Εύκολη πρόσβαση από τη χώρα εκκίνησης

Είναι πολύ σημαντικό η μετακίνηση να είναι ευχάριστη και ξεκούραστη. Αυτό σημαίνει πολλά πράγματα, κυρίως όμως:

- I. Αποφυγή, όπου είναι δυνατόν, αλλαγής αεροσκάφους και ενδιάμεσων στάσεων. Αυτό αποδεικνύει πως ευνοούνται προορισμοί με απευθείας συνδέσεις
- II. Συνέπεια στην τήρηση δρομολογίων και παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου κατά τη διάρκεια της πτήσης
- III. Άνετη εξυπηρέτηση από τις υπηρεσίες εδάφους των αεροδρομίων κατά την άφιξη και αναχώρηση. Αυτό αποκτά ιδιαίτερη σημασία όταν πρόκειται για ομαδική μετακίνηση. Όλα όσα αναφέρθηκαν προηγούμενα σχετίζονται φυσικά και με την
- IV. Χρονοαπόσταση μεταξύ του τόπου ή της χώρας προέλευσης (εκκίνησης) και του τόπου προορισμού του κύριου όγκου των επισκεπτών.

Γενικότερη υποδομή του τόπου υποδοχής

Θεωρείται προϋπόθεση πρωταρχικής σημασίας αυτή που σχετίζεται με το συγκοινωνιακό δίκτυο, με τις επικοινωνίες, με την ποιότητα όλων γενικά των προσφερόμενων υπηρεσιών (ταξιδιωτικές υπηρεσίες, ψυχαγωγία, ευχάριστο φυσικό και δομημένο περιβάλλον, πολυκαταστήματα, νοσοκομεία κ.λ.π.) Επίσης, δεν θεωρείται μικρότερης σημασίας η ποιότητα των κατοίκων και κυρίως αυτών που έρχονται σε άμεση επαφή με τους τουρίστες αυτής της κατηγορίας.

Ευνοϊκές κλιματολογικές συνθήκες

Οι κλιματολογικές συνθήκες, χωρίς να αποτελούν καθοριστικό παράγοντα – προϋπόθεση της επιλογής, την ευνοούν.

Η εικόνα (image) που έχει καθιερώσει η χώρα ή ο τόπος προορισμού

Η προϋπόθεση αυτή αναφέρεται στην όλη εικόνα που έχει δημιουργήσει ο τόπος ως τόπος υποδοχής και διενέργειας συνεδρίων και εκθέσεων, κάτι που φυσικά εξαρτάται από τον βαθμό στον οποίο έχει καταφέρει να τη προβάλλει στις αντίστοιχες αγορές. Ενδεικτικά, αναφέρουμε

ότι θεωρούνται θετικά στοιχεία για συνεδριακό και εκθεσιακό τουρισμό τα παρακάτω χαρακτηριστικά του τόπου υποδοχής:

Συνεδριακού τουρισμού

1. ήσυχος και με γραφικό χρώμα
2. με πολιτιστικά και πνευματικά ενδιαφέροντα
3. με έντονη επιστημονική έρευνα
4. με ειρηνευτικές πρωτοβουλίες
5. με επιχειρησιακή και εμπορική δραστηριότητα

Εκθεσιακού Τουρισμού

1. με επιχειρησιακή και εμπορική δραστηριότητα
2. κατά δεύτερο λόγο τα 1,2,3, που αναφέρονται παραπλεύρως

Σε ότι αφορά τις εκθέσεις, θα πρέπει να συμπληρώσουμε ότι η επιτυχής και επαναλαμβανόμενη διενέργεια τους σε ένα τόπο καθιερώνει "θεσμό". Για τον λόγο αυτό κάθε προσπάθεια διαφήμισης και προβολής θα πρέπει να έχει τούτο ως γνώμονα.

Θεωρείται επίσης αυτονόητο πως και για τον συνεδριακό τουρισμό βασικό στοιχείο κάθε προσπάθειας προβολής του τόπου θα πρέπει να είναι η προβολή των χαρακτηριστικών του.

Η χώρα ή ο τόπος προορισμού είναι γνωστός και θεωρείται της "μόδας"

Αυτό θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικό όταν πρόκειται για ταξίδια κινήτρων. Ένα τέτοιο ταξίδι δεν θα πρέπει απλώς να πετύχει από κάθε άποψη και να ικανοποιήσει απόλυτα τους συμμετέχοντες, αλλά θα πρέπει και ο προορισμός του να εντυπωσιάζει από πριν και να παραμένει "ανεξίτηλος" μετά. Θα πρέπει να... "φαντάζει".

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Η ανάγκη ενημέρωσης και επικοινωνίας μεταξύ των ανθρώπων αυξάνει ολοένα και περισσότερο. Άτομα που συνδέονται με κοινά ενδιαφέροντα και στόχους συναντιούνται, συνεδριάζουν, συσκέπτονται, συναποφασίζουν. Επειδή δεν είναι δυνατόν πάντα τα άτομα όταν συνεδριάζουν να προέρχονται από τον ίδιο γεωγραφικό χώρο, γι αυτό καθορίζουν με κάποια κριτήρια έναν κοινό τόπο για τη συνάντησή τους.

Η μετακίνηση προς τον τόπο συνάντησης είναι τουριστική μετακίνηση, που σε συνάρτηση με τον ταξιδιωτικό σκοπό αποτελεί ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΤΟΥΡΙΣΜΟ. Η μορφή αυτή του τουρισμού παρουσιάζεται τις δύο τελευταίες δεκαετίες με σταθερή αυξητική τάση.

Οι ομάδες των συνεδριακών τουριστών, εκτός του ότι προσφέρουν σημαντικά οικονομικά οφέλη, παράλληλα προβάλλουν και τον τόπο διεξαγωγής των συνεδρίων πράγμα που έχει σαν αποτέλεσμα να δημιουργείται ένα μεγάλο ανταγωνιστικό πεδίο: μεταξύ κρατών, που μέσω των αρμόδιων φορέων τους προσπαθούν να πάρουν το δυνατόν μεγαλύτερο κομμάτι από την ολοένα αυξανόμενη συνεδριακή "πίτα", μεταξύ των πόλεων που προσπαθούν να καθιερωθούν σαν πόλεις συνεδρίων, μεταξύ των ξενοδοχειακών μονάδων, που στοχεύουν όχι μόνο στην υψηλή εισοδηματική στάθμη των τουριστών αυτής της μορφής αλλά και στην τόνωση της πληρότητάς τους κατά τη διάρκεια της χαμηλής τους περιόδου και τέλος, μεταξύ των αεροπορικών εταιρειών που συνειδητοποίησαν την απόλυτη ταύτιση, μιας κενής ξενοδοχειακής κλίνης και μιας κενής θέσης στο αεροσκάφος.

Σύνδεση Των Συνεδρίων Με Τον Τουρισμό

Θα ερευνήσουμε ποια είναι η σχέση των συνεδρίων με τον τουρισμό και των συνεδρίων με τον τουρίστα και θα γίνει μία σύγκριση των χαρακτηριστικών τους.

Τουρισμός – Συνέδρια :

Και τα δύο γνώρισαν μεγάλη ανάπτυξη με τη βελτίωση των μέσων μεταφοράς. Ειδικότερα στην περίπτωση των πτήσεων charter οδήγησε στη μαζικοποίηση του συνεδριακού τουρισμού. Και τα δύο επηρεάστηκαν θετικά από την αυτοματοποιημένη και «στρεσαρισμένη» εποχή μας που δημιουργούσε την ανάγκη διεξόδου με την αλλαγή περιβάλλοντος και τα ταξίδια. Με συνέπεια μεγάλα συνέδρια να οργανώνονται κάθε χρόνο σε διαφορετικό μέρος. Και ο τουρισμός και τα συνέδρια – στην περίπτωση των διμερών και διεθνών – έχουν συναλλαγματικό όφελος για τη χώρα υποδοχής.

Τουρίστας - Σύνοδος

Ο τουρίστας ταξιδεύει για λόγους αναψυχής, ξεκούρασης, αλλαγής περιβάλλοντος, αγορών, πολιτιστικών ενδιαφερόντων, κ.λ.π.. ο σύνοδος

ταξιδεύει για λόγους επαγγελματικού ενδιαφέροντος, αλλά παράλληλα θέλει και προσπαθεί να εκμεταλλευθεί τον ελεύθερο χρόνο του ικανοποιώντας και τις άλλες του ανάγκες. Γεγονός που έχει οδηγήσει και στη δημιουργία των λεγόμενων «παράλληλων εκδηλώσεων» που έχουν αυτόν ακριβώς το σκοπό. Και ο τουρίστας και ο σύνεδρος ταξιδεύουν έχοντας εξασφαλίσει κάποιο πακέτο υπηρεσιών που περιλαμβάνει τουλάχιστον μεταφορά – διαμονή – διατροφή. Το οποίο στην περίπτωση του συνέδρου του προσφέρεται συνήθως σε ειδική τιμή προσφοράς ή και πολλές φορές δωρεάν (π.χ. Incentive tours). Από την παραπάνω σύγκριση φαίνεται ότι δικαίως μπορούμε να χρησιμοποιούμε τους όρους «συνεδριακός τουρισμός» και «συνεδριακός τουρίστας» και να εννοούμε μία ειδική μορφή τουρισμού.

Διακρίσεις Συνεδριακού Τουρισμού

Τα συνέδρια διακρίνονται ανάλογα με τη διάρκεια, το μέγεθος τους, την εθνική ή διεθνή συμμετοχή των συνέδρων, τον τρόπο χρηματοδότησης τους και τέλος την κοινή ιδιότητα κάτω από την οποία συνέρχονται οι σύνεδροι.

Η διάρκεια των συνεδρίων

Σύμφωνα με μια εκτεταμένη έρευνα που πραγματοποίησε το τμήμα συνεδρίων της Union des Associations International και παρουσιάστηκε από τον κ. Κ. Λούκο, διευθυντή ξενοδοχείων και ειδικό εμπειρογνώμονα για το συνεδριακό τουρισμό, η πλειονότητα των συνεδρίων έχει διάρκεια 4-5 ημέρες. Το 37,7% των συνεδρίων έχει διάρκεια 3 ημέρες, ενώ το 19,8% 6 με 8 ημέρες.

Θα πρέπει να λαμβάνουμε υπόψη μας πως επειδή οι εργασίες των συνεδρίων πραγματοποιούνται συνήθως στις εργάσιμες ημέρες, κάποιος αριθμός συνέδρων παρατείνει τη διάρκεια του ταξιδιού του ή φροντίζει να ξεκινήσει νωρίτερα, αξιοποιώντας και το Σαββατοκύριακο. Κάτι τέτοιο φυσικά, αυξάνει σε κάθε περίπτωση τη διάρκεια παραμονής του συνεδριακού τουρίστα και την τελική τουριστική του δαπάνη.

Το μέγεθος των συνεδρίων

Δεν υπάρχει τυπικό μέγεθος για κάποιο συνέδριο. Το μέγεθος του αποτελεί συνάρτηση πολλών παραμέτρων. Το μέγεθος του φορέα κάτω από την αιγίδα του οποίου πραγματοποιείται, προδικάζει σε κάποιο βαθμό το μέγεθος του συνεδρίου, όχι όμως καθοριστικά.

Ο βαθμός συχνότητας που ο συγκεκριμένος φορέας διοργανώνει συνέδρια, ο βαθμός ενδιαφέροντος του θέματος του συνεδρίου, ο τόπος και οι εγκαταστάσεις που επιλέχθηκαν, οι ημερομηνίες διεξαγωγής του, είναι επίσης, στοιχεία που επηρεάζουν τον βαθμό συμμετοχής και κατά επέκταση το τελικό μέγεθος.

Η πλειονότητα των συνεδρίων αφορά συνέδρια μικρού μεγέθους μέχρι και 100 ατόμων.

Πιο αναλυτικά:

Το 35,9% των συνεδρίων αφορά συνέδρια έως	100 άτομα
Το 29,1% των συνεδρίων αφορά συνέδρια έως	101-250 άτομα
Το 16,8% των συνεδρίων αφορά συνέδρια έως	251-500 άτομα
Το 9,6 % των συνεδρίων αφορά συνέδρια έως	501-1000 άτομα
Το 5,8% των συνεδρίων αφορά συνέδρια έως	1001-2500 άτομα
Το 2,8% των συνεδρίων αφορά συνέδρια πάνω από	2500 άτομα

Οι συνέδροι συχνά ταξιδεύουν

Τα συνέδρια αποτελούν καταπληκτικές ευκαιρίες για διακοπές στους ή στις (συνηθέστερα) συζύγους των συνέδρων.

Πολλές φορές μάλιστα, εκεί που η συμμετοχή ή όχι στο συγκεκριμένο συνέδριο βρίσκεται σε οριακά επίπεδα, το άτομο που θα συνοδεύσει είναι αυτό που θα παίξει τον αποφασιστικό ρόλο στην τελική επιλογή. Για το λόγο αυτό, τόσο ο φορέας που πραγματοποιεί το συνέδριο όσο και ο τόπος που θα διεξαχθεί έχουν, με διαφορετικό φυσικά σκεπτικό, κοινό στόχο την προσέλκυση των συνοδών. Οι συνοδοί των συνέδρων έχοντας περισσότερο χρόνο στη διάθεση τους πραγματοποιούν υψηλή τουριστική δαπάνη που αφορά κυρίως στις οργανωμένες εκδρομές, στις αγορές, στις επισκέψεις σε εκθέσεις ή μουσεία και γενικότερα κάνοντας χρήση περισσότερων υπηρεσιών από αυτές που παρέχουν τα ξενοδοχεία.

Από τα μέχρι τώρα διεθνή εμπειρία, που αφορά συνέδρια μη υποχρεωτικής συμμετοχής, διαπιστώνεται ότι 3 στους 10 συνέδρους συνοδεύονται!

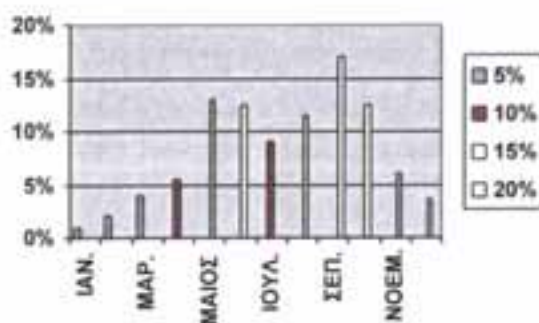
Η επιλογή του χρόνου διεξαγωγής των συνεδρίων

Οι φορείς κάτω από την αιγίδα των οποίων πραγματοποιείται το συνέδριο, λαμβάνουν σοβαρά υπόψη τους το χρόνο διεξαγωγής του. Η επιλογή γίνεται με βασικό γνώμονα την προσέλκυση του μεγαλύτερου δυνατού αριθμού συνέδρων. Για το λόγο αυτό, γίνεται συνδυασμός των κλιματολογικών συνθηκών που επικρατούν στον τόπο επιλογής για τη διεξαγωγή του συνεδρίου και του βαθμού της επαγγελματικής απασχόλησης των υποψηφίων συνέδρων του φορέα τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Ενώ ο Σεπτέμβριος και ο Μάιος είναι οι μήνες που πραγματοποιούνται τα περισσότερα συνέδρια, αντίθετα ο Ιανουάριος εμφανίζει το μικρότερο αριθμό διεξαγωγής των (προφανώς λόγω της εορταστικής ατμόσφαιρας των ημερών και των διακοπών που τις συνοδεύουν και οι οποίες έχουν ήδη απομακρύνει πολλούς από τις εργασίες τους).

Η επιλογή θερινών μηνών για διεξαγωγή, συνδυάζεται με προορισμούς που δεν έχουν ιδιαίτερα ζεστό κλίμα και προσφέρουν παράλληλα με το συνέδριο αυτό καθεαυτό και εναλλακτική θεώρηση διακοπών έστω και ολιγοήμερων.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.: Συνήθης ποσοστιαία κατανομή συνεδρίων κατά μήνα



ΠΗΓΗ: "Τουρισμός και Οικονομία " τεύχος Δεκεμβρίου 1990.σελ. 131

Η επιλογή του τόπου διεξαγωγής τους

Αξιολογικά παραθέτουμε στη συνέχεια τα κριτήρια εκείνα, που παίζουν σημαντικό ρόλο στην επιλογή του τόπου διεξαγωγής συνεδρίων.

- I. Η ύπαρξη της απαραίτητης συνεδριακής υλικοτεχνικής υποδομής είναι το σημαντικότερο κριτήριο από τη σκοπιά του φορέα που θα πραγματοποιήσει το συνέδριο.
- II. Η εύκολη πρόσβαση σε συνάρτηση με τη χώρα ή τον τόπο προέλευσης του κύριου όγκου των συνέδρων.
- III. Η απόσταση, ή καλύτερα η χρονοαπόσταση μεταξύ του τόπου προορισμού και προέλευσης των συνέδρων. Φυσικά, η χρονοαπόσταση παίζει ρόλο που τον διαβαθμίζει η διάρκεια του συνεδρίου.
- IV. Η ύπαρξη της γενικότερης υποδομής που προσφέρει η χώρα, αλλά και της ειδικότερης που σχετίζεται με το συγκεκριμένο τουριστικό "πακέτο" του συνεδρίου. Πρόσθετες ψυχαγωγικές εκδηλώσεις, κ.λ.π..
- V. Η γενικότερη εικόνα που έχει καταφέρει να προβάλλει ο συγκεκριμένος τόπος σαν τόπος διεξαγωγής συνεδρίων: πόλη με ήσυχο και γραφικό χρώμα, με πολιτιστική ή πνευματική υπόσταση, με επιστημονική έρευνα, με επιχειρησιακή και εμπορική δραστηριότητα, με ειρηνευτικές πρωτοβουλίες κ.λ.π..
- VI. Και φυσικά, οι κλιματολογικές συνθήκες που επικρατούν.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να αναφερθεί, ότι σαν πρόσθετα στοιχεία επιλογής πέρα από αυτά που μνημονεύτηκαν, λειτουργούν και άλλα. Φυσικά, πάντα παράλληλα θα λέγαμε με τα ορθολογιστικά. Πολλά διεθνή συνέδρια δεν πραγματοποιούνται στην ίδια πόλη γιατί ισχύει μία "εκ περιτροπής" επιλογή μεταξύ των κάθε φορά επικρατέστερων υποψηφίων χωρών. Όταν υπάρχουν χορηγοί είναι φυσικό να προσπαθούν να επηρεάσουν, για τη διεξαγωγή τους, υποψηφιότητες χωρών ή πόλεων στις οποίες εστιάζουν την όποια δραστηριότητά τους.

Εθνικοί φορείς, όταν πραγματοποιούν συνέδρια με ευρεία διεθνή συμμετοχή, είναι αυτονόητο πως επιλέγουν τόπο διεξαγωγής μέσα στα Εθνικά τους όρια.

Η σειρά του ξενοδοχείου έρχεται μετά. Αφού δηλαδή γίνει η επιλογή της χώρας και της πόλης που θα διεξαχθεί το συνέδριο. Τότε δηλαδή λειτουργεί ο ανταγωνισμός σε επίπεδο ξενοδοχείου. Πολλοί όμως είναι αυτοί που ισχυρίζονται πως ήδη οι ξενοδοχειακές μονάδες έχουν δώσει το παρών τους στο αρχικό στάδιο της επιλογής. Το ξενοδοχειακό κατάλυμα με τις όποιες συνεδριακές του δυνατότητες βαραίνει σημαντικά στην απόφαση της επιλογής της χώρας ή και της πόλης, με δεδομένο ότι αποτελεί τμήμα της όλης απαραίτητης συνεδριακής υποδομής της.

ΟΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙ ΦΟΡΕΙΣ ΤΟΥΣ

Ορολογία που αφορά εκδηλώσεις συνεδριακού χαρακτήρα

Συνέδρια

Είναι η συνάντηση με κοινά ενδιαφέροντα και ιδιότητα με σκοπό τη συζήτηση και ανάπτυξη κοινού θέματος και ενδεχομένως τη λήψη αποφάσεων.

Το θέμα του συνεδρίου καθορίζεται σε γενικές γραμμές από την κοινή ιδιότητα κάτω από την οποία συνέρχονται οι συμμετέχοντες. Μπορεί να αφορά την επιστήμη, την πολιτική, την τεχνολογία, το εμπόριο κ.λ.π.. Η κοινή ιδιότητα των συμμετεχόντων σχετίζεται με το φορέα, υπό την αιγίδα του οποίου συνέρχονται και του οποίου αποτελούν μέλη.

Τα περισσότερα συνέδρια, πραγματοποιούνται σε επαναλαμβανόμενη κυκλική βάση, συνήθως ετήσια. Αποτελούνται τις περισσότερες φορές, σε ότι αφορά τη διεξαγωγή τους, από το κυρίως συνέδριο στο οποίο συμμετέχουν όλοι οι σύνεδροι και από άλλα μικρότερα συνεδριακά τμήματα, δευτερεύοντα, γνωστά σαν συνεδριάσεις επιτροπών του συνεδρίου.

Στη φάση της διεξαγωγής του κυρίως συνεδρίου, απαιτείται μία ειδική διαμορφωμένη αίθουσα ή κάποιο αμφιθέατρο μεγέθους αναλόγου του αριθμού των συνέδρων. Στη φάση των δευτερευουσών συνεδριάσεων απαιτούνται μικρότεροι χώροι, όσοι και ο αριθμός των επιτρόπων, διαμορφώνονται ανάλογα.

Ο αγγλοσαξονικός όρος "convention" χρησιμοποιείται κυρίως στις Ηνωμένες Πολιτείες, ενώ στην Ευρώπη ο όρος "congress" ή ο αντίστοιχος γαλλικός "congress". Και οι δύο όροι αναφέρονται στο συνέδριο και είναι σχεδόν συνώνυμοι. Χρησιμοποιούμε το "σχεδόν", γιατί το "congress" περισσότερο από το "convention" χρησιμοποιείται όταν το συνέδριο έχει διεθνή χαρακτήρα.

Διασκέψεις- Συνδιασκέψεις

Οι όροι αυτοί είναι συνώνυμοι μεταξύ τους και χρησιμοποιούνται για να περιγράψουν ένα συνέδριο όταν αυτό περιλαμβάνει συζητήσεις σε μεγαλύτερη διάρκεια και απαιτεί ενεργό συμμετοχή των συμμετεχόντων σε αυτό.

Ο συνηθέστερος όρος που χρησιμοποιείται για την διάσκεψη είναι ο αγγλικός "conference". Μπορούν να πραγματοποιηθούν σε τοπικό, περιφερειακό, εθνικό ή διεθνές επίπεδο.

Συσκέψεις

Αφορούν συναντήσεις λίγων ατόμων και έχουν συνεδριακό χαρακτήρα. Είναι γνωστές σαν "round table conferences" δηλαδή συσκέψεις στρογγυλής τράπεζας. Ο όρος αυτός υποδηλώνει ότι τα άτομα συμμετέχουν στη σύσκεψη ισότιμα, με την καθοδήγηση δε ενός προέδρου καταλήγουν, σε συμπεράσματα ή αποφάσεις, ανάλογα με το αν αποτελούν συμβουλευτικό σώμα ή εκτελεστικό.

Συσκέψεις πραγματοποιούνται από φορείς τόσο επιχειρησιακού όσο και μη επιχειρησιακού χαρακτήρα.

Συνελεύσεις

Έχει επικρατήσει η χρήση του όρου αυτού κυρίως για να περιγράψει συναντήσεις ενημέρωσης και αλληλογνωριμίας, μεταξύ των μετόχων μιας επιχείρησης και της Διοίκησης της ή μεταξύ των μελών μιας συνδικαλιστικής οργάνωσης.

Διαλέξεις – Ομιλίες

Διάλεξη είναι η παρουσίαση ενός συγκεκριμένου θέματος, από κάποιον που θεωρείται ειδικός στον τομέα του. Χαρακτηρίζεται από την απόλυτα δομημένη παρουσίασή της. Μπορεί να προσεγγίζει θέμα γενικού ενδιαφέροντος ή ειδικού, όπως επίσης και να επακολουθεί ή όχι συζήτηση στο τέλος. Το μέγεθος του ακροατηρίου ποικίλει.

Οι ομιλίες αφορούν θέματα γενικού ενδιαφέροντος με παρουσίαση πιο εύκαμπτη, και λιγότερη επισημότητα.

Ημερίδες

Είναι συναντήσεις πανηγυρικού χαρακτήρα που διαρκούν μία ημέρα. Περιλαμβάνουν χαιρετιστήριες ομιλίες ή και διαλέξεις. Συνήθως αποτελούν "γενέθλιες" επετείους του φορέα που τις πραγματοποιεί.

Χαρακτηρίζονται έτσι συχνά, συνέδρια επιστημονικών ενώσεων, κυρίως ιατρικών, ημερησίας διάρκειας.

Φόρουμ (forum)

Έχει επικρατήσει ο όρος προκειμένου να περιγράψει συναντήσεις με *πάνελ* εισηγητών. Χαρακτηριστικό γνώρισμα τους είναι ότι επακολουθεί κατευθυνόμενη συζήτηση στην οποία μπορεί να συμμετέχει και το ακροατήριο με ερωτήσεις που υποβάλλει ή και με απαντήσεις σε αυτές. Ο συντονιστής της όλης διαδικασίας ομαδοποιεί θέσεις, απόψεις και προβλήματα και οδηγεί ανάλογα τη διαδικασία. Οι συμμετέχοντες συνήθως κάθονται σε διατάξεις τραπεζιών ή εδράνων και σπανιότερα σε διατάξεις μόνο καθισμάτων.

Συμπόσια

Δεν περιγράφεται με τον όρο αυτό τις περισσότερες φορές ένα πλούσιο και επίσημο γεύμα ή δείπνο. Αφορά "πνευματική τροφή" που προσφέρεται με επισημότερο τρόπο από ό,τι στο "φόρουμ". Το συμπόσιο κατά τα άλλα είναι σχεδόν συνώνυμο με το "φόρουμ".

Ο όρος χρησιμοποιείται σπανιότερα και με τη μεταφορική του έννοια (φυσικά αδόκιμα) για να υποδηλώσει λαμπρότητα σε κάθε επισιτιστική εκδήλωση.

Σεμινάρια

Στο ευρύ κοινό είναι γνωστή μόνο μια πτυχή αυτού του όρου: αυτή που συνδέεται με τον παραδοσιακό τρόπο διδασκαλίας – άσχετα αν χρησιμοποιούνται σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα και βοηθήματα – και αποσκοπεί στη συμπληρωματική μόρφωση ή εξειδίκευση κάποιων ατόμων. Ωστόσο, ο όρος αυτός συγκεκριμενοποιεί το είδος της εκπαιδευτικής διαδικασίας η οποία εμφανίζεται με τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα του συμποσίου και του "φόρουμ". Ο αριθμός των συμμετεχόντων στο σεμινάριο είναι μικρός. Αντίθετα συμμετοχές σε συμπόσια ή "φόρουμ" είναι πολυπληθέστερες.

"Work shops"

Αποτελεί μέθοδο εκπαιδευτικής διαδικασίας που επιτρέπει εμπειριστάτωμένη μελέτη κάποιου συγκεκριμένου θέματος. Αφορά μεγέθη των 15-30 ατόμων που συγκεντρώνονται για να βελτιώσουν την επίδοσή τους σε κάποιο συγκεκριμένο αντικείμενο λύνοντας και συζητώντας σχετικά προβλήματα.

Meetings (Συναντήσεις)

Έχει "πολιτογραφηθεί" σαν όρος και στη γλώσσα μας. Αφορά συναντήσεις καθαρά ενδοεπιχειρησιακού ενδιαφέροντος οι οποίες δεν έχουν συνεδριακό χαρακτήρα με τη στενή έννοια του όρου. Αποτελούν τις λεγόμενες "εταιρικές" ή επιχειρησιακές συναντήσεις.

Οι Φορείς Των Συνεδριακών Εκδηλώσεων

Η διεξαγωγή ενός συνεδρίου προϋποθέτει την ύπαρξη του αντίστοιχου φορέα ο οποίος αποφασίζει την πραγμάτωση του. Ο φορέας έχει την τελική ευθύνη για την επιτυχία του συνεδρίου, άσχετα αν σε κάποιες φάσεις τη μεταβιβάζει σε εξουσιοδοτημένα όργανα.

Οι φορείς διακρίνονται από τη σκοπιά κάτω από την οποία κάθε φορά εξετάζονται. Έτσι μπορεί να έχουμε διάκριση – ανάλογα με τα κριτήρια – και σε φορείς με βάση:

- I. Την υπόσταση τους, από καθαρά νομική άποψη
- II. Τον εθνικό ή διεθνή χαρακτήρα τους
- III. Το αντικείμενο της δραστηριότητας (στόχοι)
- IV. Τον επιχειρησιακό ή μη χαρακτήρα της λειτουργίας τους

Φορείς μη επιχειρησιακού χαρακτήρα

Τέτοιοι φορείς είναι τα επιμελητήρια, κρατικοί οργανισμοί, διεθνείς οργανισμοί, κοινωφελείς οργανισμοί, εθνικοτοπικοί σύλλογοι, πολιτιστικοί και επιμορφωτικοί, επιστημονικές ενώσεις, επαγγελματικές, εμπορικές ενώσεις ή ομοσπονδίες.

Οι επωνυμίες που χρησιμοποιούνται είναι πολλές και συνήθως αυτό συμβαίνει στο χώρο των σωματείων μη συνδικαλιστικού χαρακτήρα. Ένα

τέτοιο σωματείο ιδρύεται και με τις επωνυμίες " σύλλογος", "εταιρεία", "σύνδεσμος" κ.λ.π.

Φορείς με επιχειρησιακό χαρακτήρα

Τέτοιοι φορείς είναι κυρίως οι επιχειρήσεις με κάθε είδους νομική υπόσταση, με εθνικό ή διεθνή χαρακτήρα κ.λ.π.. Είναι επίσης και συνασπισμοί επιχειρήσεων και φυσικά οι φορείς αυτοί μπορεί να είναι και πολυεθνικοί εφόσον οι δραστηριότητες τους επεκτείνονται και σε περισσότερες χώρες της αλλοδαπής.

Ο επιχειρησιακός χαρακτήρας των φορέων αυτών και οι συγκεκριμένες ανάγκες τους, προδικάζουν και το είδος των εκδηλώσεων που πραγματοποιούν. Οι εκδηλώσεις αυτές είναι καθαρά ενδοεπιχειρησιακού χαρακτήρα και ενδιαφέροντος και αποτελούν τις λεγόμενες επιχειρησιακές ή εταιρικές συναντήσεις, οι οποίες αν και δεν έχουν συνεδριακό χαρακτήρα με την στενή έννοια του όρου, ωστόσο αποτελούν μία σημαντική αγορά προς την οποία υπάρχει έντονο ενδιαφέρον.

Οι συναντήσεις που πραγματοποιούν οι φορείς με επιχειρησιακό χαρακτήρα είναι δυνατόν να αφορούν:

- Συναντήσεις επιχειρησιακών στελεχών για σοβαρά θέματα (οργάνωσης, παραγωγής, πωλήσεων κ.λ.π.)
- Συναντήσεις ολιγομελών διοικητικών οργάνων, όπως : διοικητικών συμβουλίων, επιτροπών κ.λ.π.
- Παρουσιάσεις νέων προϊόντων
- Σεμινάρια και γενικά συναντήσεις εκπαιδευτικού χαρακτήρα
- Συνελεύσεις μετοχών και
- Συναντήσεις και ταξίδια κινήτρων (incentives)

Είδη Συνεδρίων Σύμφωνα Με Τους Φορείς Που Τα Συγκαλούν

Πιο κάτω παρουσιάζονται τα βασικότερα είδη συνεδρίων, εξεταζόμενα από τη σκοπιά του τουριστικού παραγωγού, ξενοδόχου ή ταξιδιωτικού πράκτορα. Παρουσιάζονται ομαδοποιημένα, σύμφωνα με τους φορείς που τα συγκαλούν, τις ιδιαιτερότητες και τα γνωρίσματά τους.

Επιστημονικά συνέδρια

Τα επιστημονικά συνέδρια, κυρίως τα ιατρικά συνέδρια, μπορούν να έχουν μία ιδιαίτερη αξία και να επαναλαμβάνονται στο ίδιο μέρος μετά από ορισμένο χρονικό διάστημα. Πολλοί γιατροί και άλλοι επιστήμονες τείνουν να συνδυάζουν κατά κάποιο τρόπο διακοπές και συνεχή εκπαίδευση- ενημέρωση. Αυτό το φαινόμενο είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθόσον η ενημέρωση δεν είναι μόνο μία αναγκαιότητα, αλλά συνδυάζεται και με μία ευχάριστη αλλαγή. Το φορολογικό καθεστώς πολλών κρατών ενθαρρύνει την οργάνωση αυτών των συγκεντρώσεων. Οι δαπάνες του συνεδρίου αφαιρούνται από το ετήσιο φορολογητέο εισόδημα, τουλάχιστον κατά ένα μέρος. Τα επιστημονικά συνέδρια παρουσιάζουν ένα πρόσθετο πλεονέκτημα: η διάρκειά τους είναι κατά κανόνα μεγάλη. Τέλος, τα συνέδρια αυτά ενδιαφέρουν συγχρόνως και επιχειρήσεις που επιθυμούν να παρουσιάσουν τα συναφή με το συνέδριο προϊόντα τους. Αυτό σημαίνει πως συνδυάζονται με πολλές παράλληλες εκδηλώσεις και κυρίως με εκθέσεις.

Συνήθως επιχορηγούνται από το κράτος αλλά και από τις επιχειρήσεις των οποίων τα προϊόντα σχετίζονται με το συνέδριο.

Εμπορικά Συνέδρια

Τα εμπορικά καθώς και τα συνέδρια επαγγελματιών φορέων σχετίζονται με τις επιδιώξεις των φορέων που τα συγκαλούν. Αυτές οι επιδιώξεις μπορεί να ποικίλουν από φορέα σε φορέα. Ενδεικτικά αναφέρονται στα πιθανά πλαίσια των επιδιώξεών τους, η αύξηση της παραγωγικότητας, των κερδών, η διεύρυνση της αγοράς – και φυσικά αυτά όχι για λογαριασμό του ίδιου του φορέα αλλά των μελών του, που μπορεί να είναι νομικά πρόσωπα (ενώσεις, εταιρείες, οργανισμοί) ή φυσικά πρόσωπα με κοινά επαγγελματικά συμφέροντα.

Τα συνέδρια αυτά είναι οικονομικώς συμφέροντα για τον ξενοδόχο. Πολύ συχνά, μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες, ενώσεις παραγωγών, συνεταιριστικές, ακόμη και μεμονωμένοι κατασκευαστές επωφελούνται από αυτές τις συγκεντρώσεις, για να προωθήσουν τις δημόσιες σχέσεις τους και μέσω αυτών τις πωλήσεις τους. Εάν το ξενοδοχείο διαθέτει τους αναγκαίους χώρους και τα τεχνικά μέσα, ένα τέτοιο συνέδριο θα μπορεί να συμπληρώνεται με μία έκθεση. Η έκθεση έχει και η ίδια αποδοτικό κύκλο

εργασιών (ενοίκιο) και συνοδεύεται επίσης από γεύματα και δεξιώσεις, που είναι εξίσου αποδοτικές. Γενικά, ένα ξενοδοχείο έχει συμφέρον να επιδιώκει συνέδρια τα οποία περιλαμβάνουν και εκθέσεις.

Συνήθης παραλλαγή εμπορικών συνεδρίων είναι ο συνδυασμός *Συμποσίου και Έκθεσης*. Η μορφή αυτή επαγγελματικής συγκέντρωσης έχει το πλεονέκτημα ότι μπορεί να οργανώνεται κάθε έτος, εμφανίζει δε πρωτοτυπία στον τρόπο διεξαγωγής της.

Βέβαια, υπάρχει η τάση να ονομάζονται εμπορικά συνέδρια και αυτά που οργανώνονται από αυτόνομες επιχειρήσεις μέσα στα πλαίσια των προσπαθειών τους που αφορούν την ίδια την επιχείρηση και όχι τον κλάδο γενικότερα.

Το περιεχόμενο όλων αυτών των συνεδρίων μπορεί να είναι: παρουσίαση νέων προϊόντων, τρόποι αύξησης πωλήσεων και γενικά η επιτυχία των στόχων της εμπορικής δράσης αυτών των επιχειρήσεων.

Συνέδρια κομματικού, κοινωνικού πολιτικού περιεχομένου

Συνέδρια διοργανώνονται επίσης από τα πολιτικά κόμματα, κοινωνικές οργανώσεις (π.χ. συνδικαλιστικές, γυναικείες ενώσεις) και από πολιτικές ενώσεις. Οι φορείς αυτοί μπορεί να είναι εθνικοί ή διεθνείς.

Σκοπός αυτών των συνεδρίων είναι ο απολογισμός του έργου των φορέων, η χάραξη στρατηγικής τους, η ιδεολογική τοποθέτησή τους, λαμβανομένων υπόψη νέων δεδομένων, η λειτουργία και ανάπτυξη τους κ.λ.π..

Συνέδρια διεθνών οργανισμών

Οι διεθνείς οργανισμοί αποτελούν την εξέλιξη και ανάπτυξη της διεθνούς συνεργασίας. Η συμμετοχή κάποιου κράτους ως μέλους ενός διεθνούς οργανισμού του δίνει το δικαίωμα να συμμετέχει σε συνέδρια που οργανώνει ο οργανισμός αυτός.

Το χαρακτηριστικό αυτής της κατηγορίας των συνεδρίων είναι ότι οργανώνονται από κρατικές υπηρεσίες του κράτους – μέλους του οργανισμού. Η πολιτεία – μέλος έχει την ευθύνη, τη φροντίδα διεξαγωγής του συνεδρίου, το οποίο φιλοξενείται στη χώρα της.

Η συνήθης ορολογία για τα συνέδρια αυτά είναι "διεθνής διάσκεψη" ή "διεθνής συνδιάσκεψη". Προκαλείται άμιλλα μεταξύ των κρατών – μελών για την καλύτερη οργάνωση και διεξαγωγή του συνεδρίου, με συνέπεια να προβάλλονται και οι καλύτερες τουριστικές υπηρεσίες τους.

Συνήθως τα συνέδρια αυτά είναι σε ετήσια βάση. Ενδεικτικά αναφέρουμε το συνέδριο του Διεθνούς Γραφείου Εργασίας (I.L.O.) (κάθε έτος), της Παγκόσμιας Οργάνωσης Υγείας, του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού, της Διεθνούς Ολυμπιακής Επιτροπής κ.λ.π..

Οι διεθνείς οργανισμοί οργανώνουν τακτικές ή έκτακτες συναντήσεις των εκπροσώπων των κρατών – μελών τους κατά τις οποίες αξιολογούν την πορεία τους, χαράζουν πολιτική ανάλογα με τις διεθνείς συγκυρίες και εξελίξεις.

Συσκέψεις

Χαρακτηρίζονται από τον μικρό αριθμό συμμετεχόντων καθώς και από τη μικρή τους διάρκεια (λίγες ώρες έως δύο ημέρες). Επίσης άλλο χαρακτηριστικό είναι το υψηλό επίπεδο θέσης των συμμετεχόντων, μέσα στην εταιρεία, οργάνωση ή γενικά το φορέα που πραγματοποιεί τη σύσκεψη.

Οι συσκέψεις πραγματοποιούνται από φορείς τόσο επιχειρησιακού, όσο και από μη επιχειρησιακού χαρακτήρα.

Η αλλαγή του χώρου που συνήθως πραγματοποιείται η σύσκεψη και που συνήθως βρίσκεται μέσα στις εγκαταστάσεις των γραφείων του φορέα, είναι κάτι που όλοι οι συμμετέχοντες θα το ήθελαν. Μια μικρή αίθουσα σε ένα κοντινό ξενοδοχείο ή ακόμα καλύτερα μια ειδικά διαμορφωμένη σουίτα ξενοδοχείου, μειώνει την ενδεχόμενη ένταση των στελεχών και διευκολύνει πολλαπλά στη λήψη των αποφάσεων.

Οι συσκέψεις μπορεί να καταλήγουν ή να συνδυάζονται με *γεύματα εργασίας*.

Σεμινάρια

Υπάρχει διάχυτη η εντύπωση πλέον, πως η αγορά των σεμιναρίων μπορεί να προσφέρει μία καλή και σταθερή πελατεία σε ξενοδοχεία "απομονωμένα" από μεγάλα αστικά κέντρα. Απαραίτητη προϋπόθεση φυσικά γι αυτό είναι οι χώροι τους και οι εγκαταστάσεις τους να ανταποκρίνονται σε μεγάλο βαθμό στις όποιες ειδικές ανάγκες.

Στις περιπτώσεις των σεμιναρίων, επιζητείται η δημιουργία μιας συγκεκριμένης "οικογενειακής" ατμόσφαιρας που θα διευκολύνει στη δημιουργία ενός επαγγελματικού πνεύματος και στη βελτίωση και ανάπτυξη των σχέσεων των συμμετεχόντων. Επίσης θα βοηθήσει τα διευθυντικά στελέχη που διδάσκουν ή παρευρίσκονται, στην επιδίωξή τους να γνωρίσουν καλύτερα τα νέα στελέχη τους που εκπαιδεύονται.

Ιθύνοντες (εντεταλμένοι) – Οργανωτές – Συνέδριοι

Για την πραγμάτωση οποιουδήποτε συνεδρίου είναι “εξ ορισμού” απαραίτητη η ύπαρξη και ενεργοποίηση - για διαφορετικούς ίσως λόγους και με διαφορετικά κίνητρα - του ανθρώπινου τριπτύχου *των ιθυνόντων ή εντεταλμένων, των οργανωτών και των συνέδρων.*

Κάποια πρόσωπα με την υψηλή ιεραρχική θέση που κατέχουν - στους φορείς, οργανώσεις, ενώσεις, συλλόγους, επιχειρήσεις κ.λ.π.- έχουν τη δυνατότητα να συναποφασίζουν για τη διεξαγωγή =, τον τόπο και το χρόνο του συνεδρίου. Αυτά τα πρόσωπα ονομάζονται ιθύνοντες ή εντεταλμένους. Δεν είναι απαραίτητο οι *ιθύνοντες* να αποφασίσουν πάντα οι ίδιοι για όλες τις τεχνικές διαδικασίες του συνεδρίου. Αυτό είναι δουλειά των *οργανωτών* του.

Ιθύνοντες και οργανωτές στοχεύουν ίσως από διαφορετική σκοπιά στην επιτυχία του συνεδρίου και φυσικά στην ικανοποίηση των συνέδρων.

Οι Ιθύνοντες (εντεταλμένοι)

Από τα κοινά σημεία των συνεδρίων είναι ότι ο κάθε ιθύνων έχει μία προσωπική και συγκεκριμένη άποψη για το σκοπό των συγκεντρώσεων και τον τόπο διεξαγωγής των.

Ανάμεσα στο πλήθος των ενδεχομένων απόψεων και στόχων αναφέρονται:

- Η επιθυμία να γίνει το συνέδριο γνωστό στο ευρύ κοινό, που συνεπάγεται την αναζήτηση και επαφή με τα μέσα μαζικής ενημέρωσης,
- Η έμφαση στο να συμπεριληφθούν στο πρόγραμμα κοσμικές εκδηλώσεις και εορταστικά γεύματα,
- Ή αντίθετα με τα προηγούμενα , η επιδίωξη μιας οικογενειακής ατμόσφαιρας, για την προώθηση των επαφών μεταξύ των συμμετεχόντων και την αύξηση της συνοχής τους.

Οι ιθύνοντες επιδιώκουν υπέρμετρα την προβολή, τόσο του φορέα που εκπροσωπούν όσο και την δική τους, μέσω της επιτυχίας του συνεδρίου και αυτό βέβαια διότι, είτε είναι αιρετοί στη διοίκηση του φορέα, είτε όχι, η επιτυχία του συνεδρίου θα τους επιτρέψει να χρησιμοποιήσουν τις «δάφνες» τους ανάλογα.

Οι Οργανωτές Των Συνεδρίων

Οι οργανωτές των συνεδρίων μπορεί να ανήκουν σε μία από τις παρακάτω κατηγορίες.

- *Εξουσιοδοτημένη επιτροπή* από τη διοίκηση του φορέα. Αυτή μπορεί να είναι μόνιμης σύνθεσης και λειτουργίας, ιδίως μάλιστα εάν ο φορέας πραγματοποιεί συχνά συνέδρια ή εκδηλώσεις συναφούς χαρακτήρα. Είναι γνωστή σαν οργανωτική επιτροπή. Στην επιτροπή αυτή μπορεί να συμμετέχουν – συνήθως τιμητικά – και κάποιιοι από τους ιθύνοντες.
- *Επαγγελματίες οργανωτές συνεδρίων* που λειτουργούν συνήθως μέσω γραφείων δημοσίων σχέσεων, είτε γενικού χαρακτήρα, είτε ειδικευμένου στην οργάνωση αποκλειστικά συνεδρίων. Αρκετά τέτοιου είδους γραφεία έχουν κάνει τα τελευταία χρόνια αισθητή την παρουσία τους στο χώρο.
- *Ταξιδιωτικά γραφεία*. Αρκετά ταξιδιωτικά γραφεία με εμπειρίες στο «συνεδριακό τουριστικό πακέτο», έχουν προσλάβει εξειδικευμένο προσωπικό στην οργάνωση των συνεδρίων, κυρίως από τον ευρύτερο χώρο των δημοσίων σχέσεων. Με τον τρόπο αυτό στοχεύουν σε κέρδος που δεν προέρχεται μόνο από το «συνεδριακό τουριστικό πακέτο» αλλά και από άλλες σχετικές δραστηριότητες που το εξυπηρετούν.

Θα πρέπει να τονιστεί πως *αυτόνομα συνεδριακά κέντρα* και *μεγάλες ξενοδοχειακές επιχειρήσεις*, με κύριο όγκο εργασιών τα συνέδρια, λειτουργούν και σαν επαγγελματίες οργανωτές συνεδρίων, εφόσον τούτο ζητηθεί από τον πελάτη-φορέα του συνεδρίου.

Οι οργανωτές επιδιώκουν να μείνουν ικανοποιημένοι τόσο οι ιθύνοντες όσο και οι σύνεδροι διότι ενδιαφέρονται και για τη δική τους προβολή.

Οι επαγγελματίες οργανωτές, πρόσθετα ενδιαφέρονται για το κέρδος τους αλλά και για την καλή τους φήμη, που θα τους επιτρέψει όχι μόνο να διατηρήσουν τον πελάτη – φορέα και στο μέλλον, αλλά στο να αποκτήσουν καινούργιους.

Οι Σύνεδροι

Οι σύνεδροι αποτελούν πολυπληθέστερη κατηγορία από τις δύο προηγούμενες. Σε ότι αφορά τις επιθυμίες τους, αυτές κυρίως διαφοροποιούνται από το φύλο των συνέδρων (άνδρες, γυναίκες, μικτό), από την ηλικία τους, από την ιδιότητα με την οποία λαμβάνουν μέρος και από το γεγονός εάν συνοδεύονται από τους/ τις συζύγους τους σε αυτό.

Όπως εκδηλώνει ο Raymond Jaysssi, οι σύνεδροι σε γενικές γραμμές «εκδηλώνουν πολύ διαφορετικό ενδιαφέρον ακόμη και ενθουσιασμό για τους σκοπούς και την επιτυχία του συνεδρίου. Ενδιαφέρον, που ίσως σε μέγεθος ξεπερνά και το ενδιαφέρον των ιθυγόντων ή και των οργανωτών. Συχνά, το συνέδριο είναι μία ευκαιρία για

τους συμμετέχοντες να αλλάξουν περιβάλλον, ατμόσφαιρα, να διασκεδάσουν, ακόμη και αν οι ιθύνοντες και οι οργανωτές δε δίνουν πολύ σημασία σε αυτή την πλευρά του συνεδρίου...»

Η ψυχαγωγία, σαν απαραίτητο στοιχείο του όλου συνεδριακού ταξιδιού, αποτελεί πρόσθετη πηγή εσόδων τόσο για την ξενοδοχειακή μονάδα όσο και για τον τόπο φιλοξενίας του συνεδρίου γενικότερα.

Από την άλλη πλευρά, οι σύνεδροι, λόγω του αριθμού τους αλλά κυρίως της υψηλής κοινωνικοοικονομικής τους θέσης, αποτελούν μία τεράστια διαφημιστική δύναμη τόσο για τον τόπο διεξαγωγής του συνεδρίου όσο και για τον ξενοδοχείο. Ο ενθουσιασμός που μετά το συνεδριακό ταξίδι μπορεί κανείς να διακρίνει στη φωνή τους, όταν αναφέρονται στον τόπο διεξαγωγής ή στο συγκεκριμένο ξενοδοχείο, σημαίνει πολλά χωρία να κοστίζει σαν διαφήμιση.

Τα Οφέλη Των Προορισμών Του Συνεδριακού Τουρισμού

Υπάρχουν κάποια οφέλη που ο συνεδριακός τουρισμός έχει τη δυνατότητα να προσφέρει στον τόπο υποδοχής του.

- i. Συμβάλλει στην προβολή του τόπου διεξαγωγής του συνεδρίου, σε ανάλογο με αυτό επίπεδο (τοπικό, περιφερειακό, εθνικό, διεθνές, παγκόσμιο).
- ii. Επιτρέπει ανέξοδη διαφήμιση μέσω των συνέδρων, που λόγω της υψηλής κοινωνικοοικονομικής τους θέσης αποτελούν σημαντικό διαφημιστικό «μοχλό».
- iii. Δημιουργεί προϋποθέσεις για επαναλαμβανόμενες διεξαγωγές συνεδρίων, αλλά και για νέες επισκέψεις των συνέδρων στον τόπο με άλλη σύνθεση και ιδιότητα.
- iv. Επιτρέπει τη διασπορά της τουριστικής κίνησης σε ευρύτερα χρονικά και γεωγραφικά πλαίσια:
 1. μπορεί να κατευθυνθεί σε μη κατά ανάγκην παραδοσιακούς τουριστικούς προορισμούς,
 2. μπορεί να λειτουργήσει και εκτός τουριστικής αιχμής, με όλα τα ευεργετικά επακόλουθα για τον τόπο και για τις εμπλεκόμενες με προσφορά των σχετικών υπηρεσιών, επιχειρήσεις
- v. Συνεπάγεται υψηλή τουριστική δαπάνη και από την άποψη αυτή αποτελεί τουρισμό επιλεκτικό ή υψηλής εισοδηματικής στάθμης.

ΟΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΙ ΧΩΡΟΙ, Ο ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΤΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ.

Οι Συνεδριακοί Χώροι

Οι απαραίτητοι χώροι σε ένα ξενοδοχείο που αφορούν τη συνεδριακή του πελατεία, οφείλουν να καλύπτουν τις συγκεκριμένες ανάγκες της, που συνδέονται με το συνέδριο αυτό καθ' αυτό. Είναι αυτοί που κυρίως πρέπει να απεικονίζονται στο διαφημιστικό έντυπο της μονάδας, για τη συνεδριακή της αγορά.

Οι χώροι αυτοί κατατάσσονται σε:

- Χώρους συνεδριάσεων (συσκέψεων, διαλέξεων, σεμιναρίων, ομιλιών κ.λ.π.)
- Χώρους εκθέσεων και
- Χώρους συνεσιτιάσεων (δεξιώσεων, συγκεντρώσεων, μπουφέ, καλωσορίσματος κ.λ.π.)

Η διάθεση από το ξενοδοχείο των χώρων του για ένα συνέδριο προϋποθέτει αρχικά την απόλυτη γνώση των χώρων του ξενοδοχείου σε κάθε λεπτομέρεια. Οι διαστάσεις των χώρων, η χωρητικότητα τους σε άτομα, που φυσικά ποικίλει ανάλογα με τη διαρρύθμιση ή και χρήση του χώρου (οι συνέδριοι χρησιμοποιούν μόνο καθίσματα ή και έδρανα – τραπέζια; Η συνεσίτωση είναι σε στυλ μπουφέ ή απαιτεί πλήρες σερβίρισμα; Τι χωρητικότητα προσφέρει η χρήση τετράγωνων και τι στρογγυλών τραπέζιων;) είναι σοβαρά στοιχεία, που σε συνδυασμό με το είδος το μέγεθος και το πρόγραμμα του κάθε συνεδρίου, βοηθούν τη μονάδα να μεγιστοποιήσει το κέρδος της και να προσφέρει τις καταλληλότερες υπηρεσίες της.

Δε θα πρέπει να παραγκωνίζεται το γεγονός ότι πολλοί οργανωτές – μεταφέροντας ίσως και στην επιθυμία των αντίστοιχων φορέων που εκπροσωπούν- δε θέλουν την παρουσία στη μονάδα και άλλων εκδηλώσεων παράλληλα με τη δική τους. Το ξενοδοχείο θα πρέπει να εμφανίσει εναλλακτικές λύσεις και συνδυασμούς ούτως ώστε σε ένα τέτοιο ενδεχόμενο να μην υπάρχουν σημεία τριβής και δυσaráεσκείας.

Το «σπάσιμο» μιας διάσκεψης σε ομάδες εργασίας (work shops) αυξάνει την ανάγκη για μικρότερους και περισσότερους χώρους. Ίσως, στην περίπτωση αυτή, αν η λύση των διαχωριστικών των χώρων δεν είναι επιθυμητή από τον πελάτη, θα πρέπει να προτείνεται, εφόσον το μέγεθος το επιτρέπει, η χρήση των πιο ευκολοπροσπέλαστων διαθέσιμων υπνοδωματίων. Οι σουίτες πολλές φορές χρησιμοποιούνται για πολύ μικρού μεγέθους συσκέψεις.

Η κύρια αίθουσα συνεδριάσεων μπορεί να αποτελεί κατασκευή με σταθερή διάταξη καθισμάτων και μόνιμες ηχητικές και οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις (αυτόματη μετάφραση κ.λ.π.) . Σε μία τέτοια περίπτωση – που συνεπάγεται υψηλό κόστος επένδυσης- το ξενοδοχείο έχει δυνατότητα να δεχθεί διεθνή συνέδρια. Φυσικά υπερέχει σε κάθε άποψη από τους ανταγωνιστές του εφόσον αυτοί δε διαθέτουν κάτι παρόμοιο.

Ωστόσο παραμένει πάντα στην επικαιρότητα η άποψη ότι θα πρέπει κάθε αίθουσα να έχει τη δυνατότητα προσαρμογής σε όλα τα είδη των δραστηριοτήτων και εκδηλώσεων. Η άποψη αυτή τεκμηριώνεται από το σκεπτικό ότι τα κεφάλαια που θα δαπανηθούν θα πρέπει να αποδώσουν και ανάλογα. Μία τέτοια επένδυση αποδίδει συνήθως με συνεχή και σταθερό κύκλο εργασιών συνεδρίων και όχι από πιθανές και ευκαιριακές συνεργασίες.

Ανεξάρτητα από το γεγονός του κόστους που αφορά την κατασκευή και τον εξοπλισμό ενός τέτοιου χώρου, λαμβάνεται πάντα υπόψη ότι αυτός μπορεί ενδεχομένα να αποστερήσει τη μονάδα από άλλα τμήματα εκμετάλλευσης (εσόδων). Ιδιαίτερα για τα ξενοδοχεία πόλης η ένταξη των μόνιμων συνεδριακών αιθουσών γίνεται συνήθως στους υπόγειους χώρους. Τούτο συμβαίνει γιατί το κόστος της γηπεδικής έκτασης είναι μεγάλο και οι υψηλοί όροι δόμησης που ισχύουν επιβάλλουν συγκεκριμένα κατασκευαστικά πρότυπα. Ένα από αυτά είναι και η κατακόρυφη ανάπτυξη με πρόσθετη εκμετάλλευση των υπόγειων χώρων.

Η συνεδριακή αίθουσα, είτε αποτελεί μόνιμη εγκατάσταση με καθίσματα εντοιχισμένα (πακτωμένα) σε σταθερή διάταξη, είτε όχι, θα πρέπει να τηρεί βασικές κατασκευαστικές αρχές που συνίστανται σε :

- I. Σωστή ένταξη της αίθουσας στην υπόλοιπη ξενοδοχειακή εγκατάσταση η οποία θα επιτρέπει:
 - Το διαχωρισμό της κυκλοφορίας μεταξύ συνέδρων που είναι ένοικοι του ξενοδοχείου και μη,
 - Τη δημιουργία πρόσθετων εισόδων – εξόδων για τους συνέδρους που εν είναι ένοικοι, με προσπέλαση είτε απευθείας από το δρόμο είτε από κάποιο τμήμα του περιβάλλοντος χώρου (αίθριο, κήπο κ.λ.π.)
 - Την απρόσκοπτη κυκλοφορία – μεταφορά από και προς τα επισιτιστικά τμήματα και τους αποθηκευτικούς χώρους του συνεδριακού εξοπλισμού,
- II. Δημιουργία βεστιάριων, τουαλετών και προθαλάμου (για δημιουργία γραφείου υποδοχής ή και εγγραφής των συνέδρων,
- III. Δημιουργία Χολ εισόδου που εξυπηρετεί ποικίλους σκοπούς, όπως:
 - Χώρος συγκέντρωσης και αναμονής
 - Χώρος σερβιρίσματος καφέ και αναψυκτικών.
- IV. Εύκολη και γρήγορη αποχώρηση από την αίθουσα με τη δημιουργία των κατάλληλων εισόδων – εξόδων και διαδρομών,
- V. Πρόβλεψη για σύστημα κλιματισμού ανανέωσης του αέρα του χώρου
- VI. Πυροπροστασία υψηλών προδιαγραφών,
- VII. Κατάλληλη διακόσμηση,
- VIII. Σωστή επιλογή του μόνιμου και κινητού εξοπλισμού και επίπλωσης,
- IX. Δυνατότητα αυξομείωσης του χώρου και εναλλαγής της χρήσης του.

Εναλλαγή Χρήσεων

Συχνά δημιουργείται η ανάγκη αλλαγής της διαρρύθμισης του χώρου. Η ανάγκη αυτή προκύπτει βασικά από την εναλλαγή της χρήσης. Όταν δηλαδή στον ίδιο χώρο θα πρέπει να γίνει συνεστίαση και στη συνέχεια κινηματογραφική προβολή ή διάλεξη και μία ώρα αργότερα μπουφές. Έπιπλα, σκεύη και οπτικοακουστικά μέσα θα πρέπει να βρίσκονται σε χώρους- αποθήκες κοντά στους συνεδριακούς χώρους. Ο χρόνος και το κόστος εργασίας αυτών των αλλαγών, θα πρέπει να είναι γνωστά στο ξενοδοχείο και να συνεκτιμώνται κάθε φορά.

Η αλλαγή της χρήσης σχετίζεται πολλές φορές και με την αυξομείωση του αρχικού χώρου. Αυτό επιτυγχάνεται με τη χρήση των κινητών χωρισμάτων (τοιχών) που μεταφέρονται εύκολα και «κουμπώνουν» στο δάπεδο, μεταξύ τους και στην οροφή. Εφόσον η ποιότητά τους είναι καλή, προσφέρουν ηχομόνωση σε ικανοποιητικό βαθμό.

Το ενδεχόμενο της εναλλαγής της χρήσης και της αυξομείωσης του αρχικού χώρου δημιουργεί σοβαρό πρόβλημα στη διακόσμηση του χώρου. Αυτή θα πρέπει να γίνει από ειδικούς και έμπειρους διακοσμητές με βάση την πολλαπλότητα των χρήσεων της αίθουσας. Βέβαια είναι πολύ δύσκολο να συνδυαστούν διακοσμητικά στοιχεία που να ταιριάζουν τόσο με την αυστηρή ατμόσφαιρα ενός συνεδρίου όσο και με το χαρούμενο κλίμα μιας γαμήλιας δεξίωσης.

Διευθέτηση Χώρων Με Καθίσματα

Η διευθέτηση του συνεδριακού χώρου με καθίσματα (καρέκλες, καρεκλοπολυθρόνες ή πολυθρόνες) έδρανα ή τραπέζια, εξαρτάται, από το μέγεθος, το είδος και το πρόγραμμα του συνεδρίου σε συνδυασμό με το μέγεθος της διατιθέμενης αίθουσας. Τα καθίσματα χρησιμοποιούνται όταν οι σύνεδροι είναι πολλοί γιατί εξοικονομούν χώρο, ή όταν ο χώρος είναι πολύ μικρός, γιατί δημιουργούν πιο οικεία και ζεστή ατμόσφαιρα.

Οι διατάξεις που θα περιγραφούν στη συνέχεια είναι γνωστές σαν διατάξεις θεατρικού τύπου ή διατάξεις ακροατηρίου (theatrical or auditorium style set-up). Σε αυτές τις διατάξεις πρέπει να δημιουργούνται διάδρομοι προσπέλασης, που για 400 ή και περισσότερους συνέδρους θα πρέπει να έχουν πλάτος 1,80-2m. Για λιγότερα από 400 άτομα οι διάδρομοι απαιτούν πλάτος 1,20-1,60m. Απαιτούνται επίσης διπλοί διάδρομοι, ιδίως όταν υπάρχει διάλογος μεταξύ ομιλητού και συνέδρων (με μικρόφωνα τοποθετημένα κατά μήκος των διάδρομων).

Ακόμα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη: το διάστημα, (απόσταση μεταξύ διπλών καθισμάτων) πρέπει να είναι τουλάχιστο 5 cm. Η απόσταση (απόσταση ενός καθισμάτος από το μπροστινό του) πρέπει να είναι 85cm από κέντρο σε κέντρο καθισμάτος . όταν χρησιμοποιούνται καρεκλοπολυθρόνες ή πολυθρόνες, το διάστημα θα πρέπει να είναι μεγαλύτερο από 5 cm και να φθάνει στα 8-10cm.

Η πρώτη σειρά καθισμάτων πρέπει να απέχει τουλάχιστον 1,80m από την μπροστινή πλευρά της εξέδρας ή την πλευρά του τραπέζιού των «επικεφαλής»

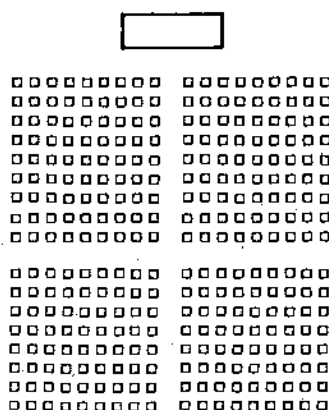
Υπάρχουν εκτός από τις διατάξεις κλασσικού θεατρικού τύπου – όπου τα καθίσματα έχουν διάταξη ευθειών- και οι παραλλαγές του τύπου αυτού, όπως: ο ημικύκλιος, ο κυκλικός, ο σχήματος V.

Οι παραπάνω τύποι περιγράφονται πιο κάτω αναλυτικά:

Διατάξεις Θεατρικού Τύπου Με Καθίσματα

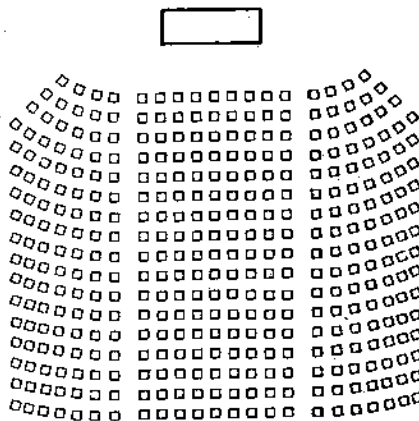
Κλασσικός θεατρικός Τύπος

Χαρακτηρίζεται από τη διάταξη των καθισμάτων σε ευθείες. Η πρώτη σειρά απέχει από την εξέδρα 1,80m. Η διάταξη αυτή αξιοποιεί στο έπακρο τον υπάρχοντα χώρο. Τα διαστήματα των καθισμάτων πρέπει να είναι 5cm, η δε απόσταση 85cm. Οι διάδρομοι προσπέλασης για περισσότερα από 400 άτομα απαιτούν πλάτος 1,80-2m, ενώ για λιγότερα από 400 άτομα 1,20-1,60



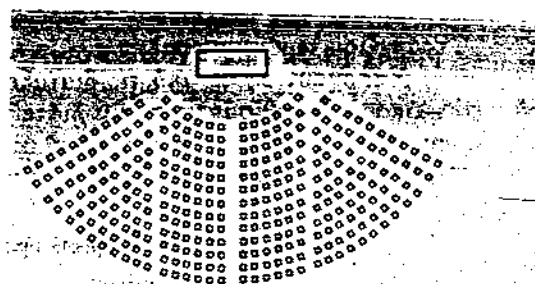
Ημικυκλικός θεατρικός τύπος

Ο κεντρικός κορμός της διάταξης των καθισμάτων (μεταξύ διαδρόμων προσπέλασης) είναι σε ευθείες γραμμές, σε αντίθεση με τα πλευρά της που η διάταξη των καθισμάτων να είναι κυκλική. Οι πρώτες σειρές καθισμάτων πρέπει να έχουν 3,70m. Τα διαστήματα και οι αποστάσεις είναι τα ίδια με τον κλασικό θεατρικό τύπο. Οι διάδρομοι προσπέλασης απαιτούν μικρότερο πλάτος από ότι στον κλασικό τύπο.



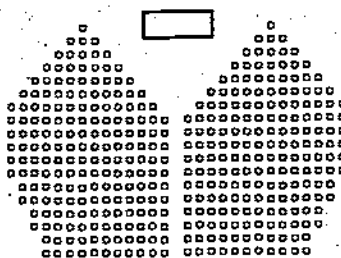
Κυκλικός Θεατρικός Τύπος

Η διάταξη των καθισμάτων διακόπτεται από περισσότερους διαδρόμους προσπέλασης, κάθετους προς την εξέδρα, ενώ η αναγκαιότητα για οριζόντιους διαδρόμους αποκτά εκ των πραγμάτων δευτερεύουσα σημασία. Ισχύουν οι ίδιες αποστάσεις, διαστήματα και αριθμητικά δεδομένα, που ισχύουν και για τον ημικυκλικό τύπο.



Διάταξη Σχήματος V

Όπως και οι προηγούμενοι δύο τύποι διατάξεων (ημικυκλικός και κυκλικός) δεν παρέχει δυνατότητα στο χώρο για απόδοση του μεγαλύτερου δυνατού αριθμού καθισμάτων. Κατά τα άλλα ισχύει ότι και για τους δύο προηγούμενους τύπους.



Διευθέτηση χώρων με έδρανα Διευθέτηση Χώρων Με Έδρανα

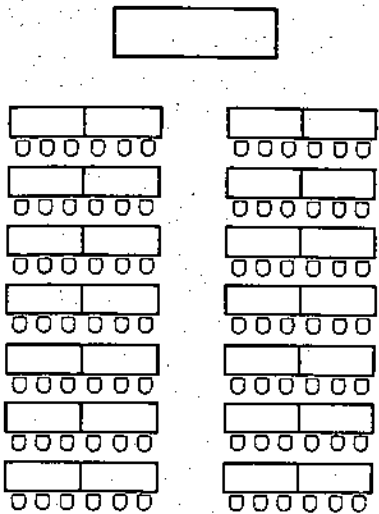
Τα έδρανα έχουν πλάτος 45-46 cm. Η χρήση τους παρέχει μεγαλύτερη άνεση από ότι τα καθίσματα. Θα πρέπει και εδώ, όπως και στη διαρρύθμιση με καθίσματα, να δημιουργούνται διάδρομοι προσπέλασης, με κάπως μεγαλύτερο πλάτος όμως. Η απόσταση εδράνων διαφορετικών σειρών (μπροστά -πίσω) θα πρέπει να είναι 1-1,10m, ενώ η απόσταση της πρώτης σειράς των εδράνων από την εξέδρα πρέπει να είναι 2,50-3,50m. Η χρήση των τραπεζιών - εδράνων παρέχει μικρή απόδοση του χώρου, γιατί χρησιμοποιούνται μόνον από τη μία πλευρά τους. Με τον τρόπο αυτό εξυπηρετούνται συνέδρια με μικρό αριθμό συμμετεχόντων. Η διάταξη των εδράνων είναι γνωστή σαν "σχολικό στυλ".

Στα έδρανα τοποθετούνται καράφες νερού με ποτήρια και σταχτοδοχεία για κάθε 4 άτομα (έναντι 3 για διάταξη μόνο με καθίσματα), καθώς και μολύβια και μπλοκ σημειώσεων για κάθε άτομο.

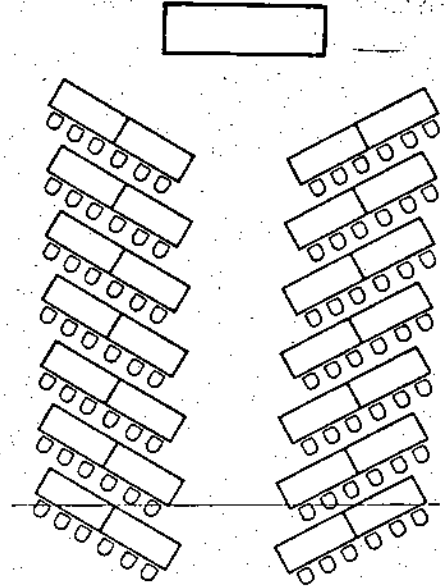
Τα παρακάτω σχήματα δείχνουν διατάξεις εδράνων

Διατάξεις Χώρων Με Έδρανα

Κλασικού τύπου



Τύπου V



Διευθέτηση Χώρων Με Τραπέζια

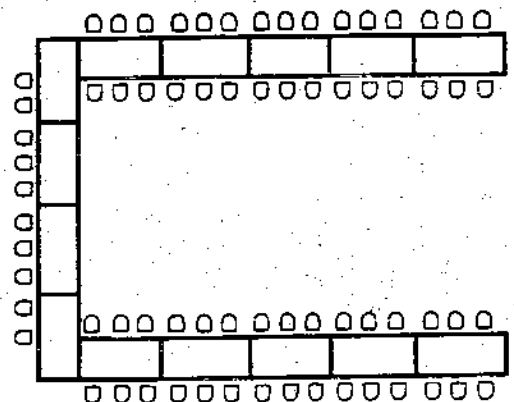
Χρησιμοποιούνται τραπέζια, που έχουν πλάτος 76cm. Υπάρχουν πολλοί τρόποι διάταξής τους που ποικίλλουν με τη χρήση του χώρου. Τα τραπέζια, όταν χρησιμοποιούνται για συνέδρια μεγάλου αριθμού ατόμων, εξοικονομούν χώρο γιατί εκμεταλλευόμαστε και τις δύο πλευρές τους σε αντίθεση με τα τραπέζια – έδρανα. Η χρήση τραπεζιών σε συνέδρια μικρού αριθμού ατόμων, δίνει ατμόσφαιρα συνοχής και σχετικής οικειότητας. Οι ίδιες διατάξεις λειτουργούν και για παραθέσεις γευμάτων – δείπνων.

Οι πλάτες των καθισμάτων πρέπει να απέχουν από τον τοίχο, ή από οποιαδήποτε άλλα εμπόδια ή καθίσματα 1-1,30m, για να είναι πιο εύκολη η προσπέλαση και για τους συνέδρους και για τους τραπεζοκόμους.

Διατάξεις Χώρων Με Τραπέζια

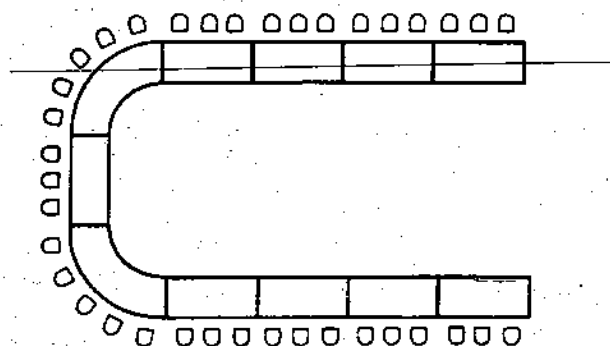
Σχηματικός Τύπος Π

Είναι ο πιο συνηθισμένος σχηματικός Τύπος. Χρησιμοποιείται πιο πολύ για μεγέθη 60-70 ατόμων. Απαραίτητος χώρος για κάθε άτομο θεωρείται αυτός των 60cm. Στα τραπέζια της «κεφαλής», δεν τοποθετούνται από την εσωτερική πλευρά καθίσματα. Παραλλαγή τύπου Π θεωρείται ο τύπος



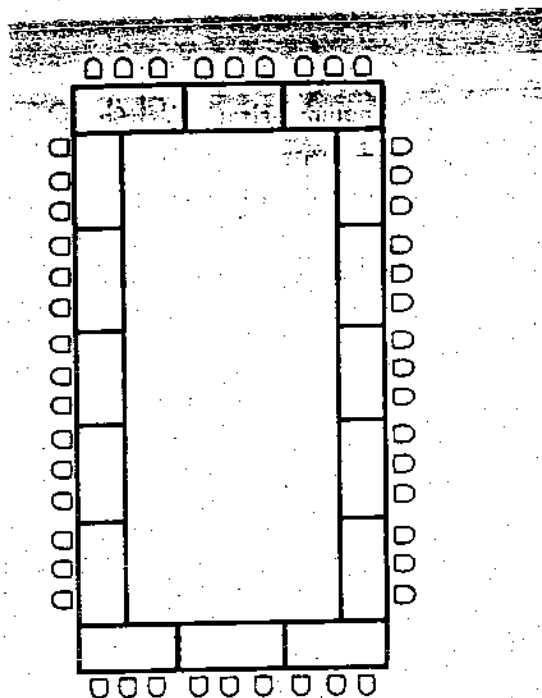
Πέταλο

Εδώ τα τετράγωνα ή παραλληλόγραμμα τραπέζια της κεφαλής, που την ενώνουν με τις πλευρές, τα αντικαθιστούν τραπέζια τύπου «σερπαντίνας»



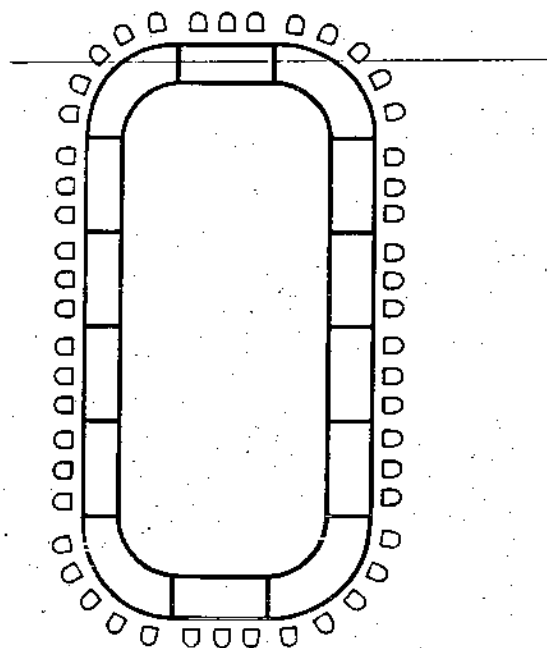
Ο τύπος του κλειστού Π

Χρησιμοποιείται όταν υπάρχει επιθυμία να παραμερισθεί η τυπικότητα, εφόσον δεν υπάρχει τραπέζι – «κεφαλής». Συχνότερη χρήση του έχουμε σε μεγέθη 40-60 ατόμων. Στις εσωτερικές πλευρές των τραπεζιών δεν τοποθετούνται καθίσματα.



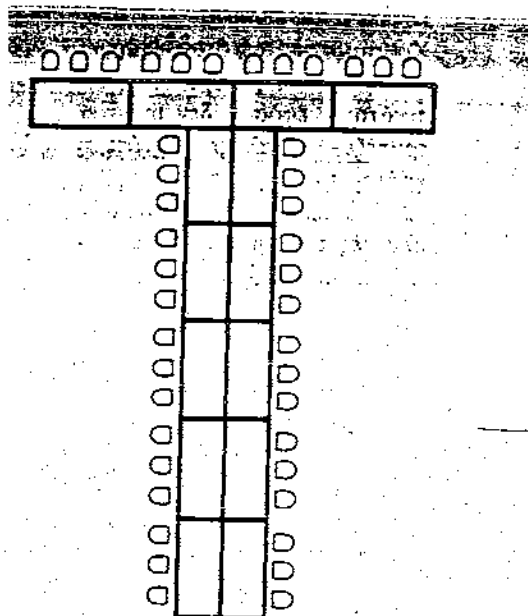
Ο τύπος του κλειστού πετάλου

Είναι παραλλαγή του τύπου κλειστού Π, που εξυπηρετεί κι αυτός τις ίδιες ανάγκες και σκοπιμότητες.



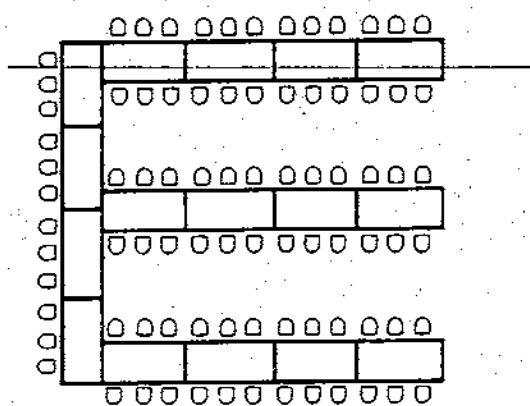
Ο τύπος T

Χρησιμοποιείται σε μεγέθη 40-50 ατόμων .



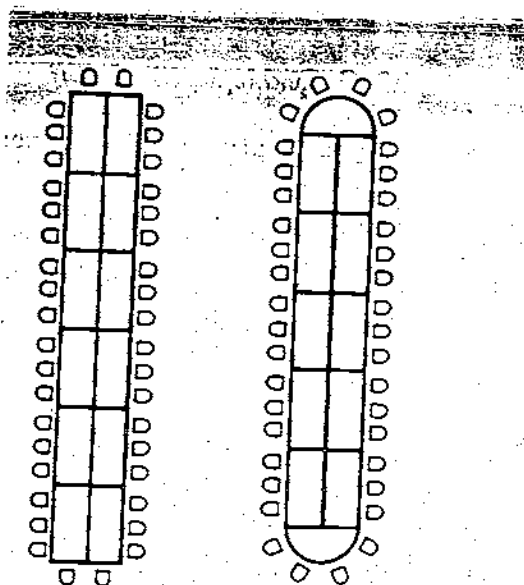
Ο τύπος E

Χρησιμοποιείται σε μεγέθη μέχρι 150 ατόμων. Παραλλαγή του τύπου E αποτελεί ο τύπος «κτένα», όπου υπάρχουν περισσότερες από τρεις παράλληλες μεταξύ τους σειρές τραπέζιων. Με τον τύπο αυτό εξυπηρετούμε μεγέθη μεγαλύτερα από 150 άτομα.



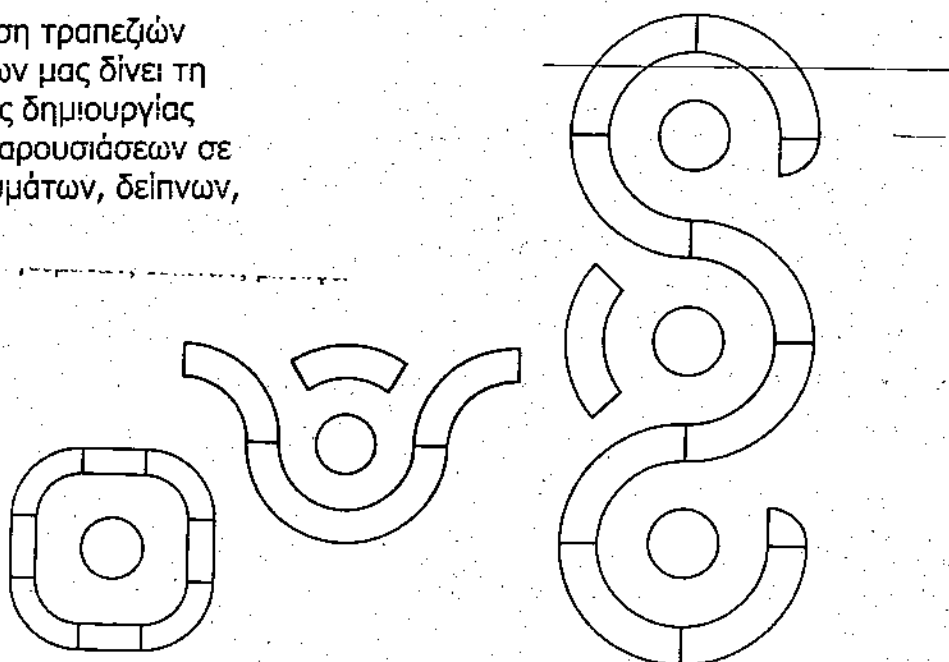
Ο τύπος I

Εξυπηρετεί μέχρι 50 άτομα. Στις άκρες είναι δυνατόν να χρησιμοποιήσουμε τραπέζια ημικυκλικά. Χρησιμοποιείται κυρίως για συνεδριάσεις διοικητικών συμβουλίων.



Διατάξεις Με Χρήση Τραπεζίων Τύπου "Σερπαντίνας"

Η χρησιμοποίηση τραπεζιών
διαφόρων τύπων μας δίνει τη
δυνατότητα της δημιουργίας
πρωτότυπων παρουσιάσεων σε
παραθέσεις γευμάτων, δείπνων,
μπουφέ.



Ο Εξοπλισμός Των Χώρων

Ο συγκεκριμένος εξοπλισμός που είναι απαραίτητος σε ένα ξενοδοχείο για τη διεξαγωγή συνεδρίων αφορά την επίπλωση – κυρίως τους διάφορους τύπους καθισμάτων, τραπεζιών, εδράνων και αναλογιών – και τον οπτικοακουστικό εξοπλισμό του συνεδριακού χώρου.

Καθίσματα Και Τραπέζια

Η αρχική επιλογή θα πρέπει να καλύπτει τις παρακάτω βασικές ιδιότητες: - αντοχή και στερεότητα, ευκολία αποθήκευσης, ευκολία και ελαστικότητα στη χρήση (πολλαπλή χρήση)

Τα καθίσματα που χρησιμοποιούνται περισσότερο για συνέδρια, έχουν διαστάσεις 46*46 cm με 43cm ύψος. Οι στοιβαζόμενες καρακλοπολυθρόνες, που δεν προσδίδουν βέβαια ιδιαίτερη επισιμότητα, έχουν διαστάσεις μεγαλύτερες (51*51*43). Οι αναδιπλούμενες, όπως και οι στοιβαζόμενες, είναι εύκολες στη μεταφορά και στην αποθήκευση, δεν είναι όμως άνετες ούτε πάντα σταθερές. Για το λόγο αυτό θα πρέπει να επιλέγονται με προσοχή και να είναι καλής ποιότητας. Τα καθίσματα του τύπου 46*46*43 χρησιμοποιούνται κυρίως σε συνεστιάσεις.

Τα τραπέζια έχουν ύψος συνήθως 76 cm. οι διαστάσεις του κλασικού τετράγωνου τραπέζιου είναι 76*76*76. ενώ τα 76-78cm θεωρούνται τυπικό πλάτος, το μήκος είναι δυνατόν να είναι μεγαλύτερο, οπότε έχουμε τραπέζια τύπου παραλληλόγραμμου. Τα τραπέζια με πλάτος (βάθος) 45-46 cm είναι του τύπου τραπέζια – *έδρανα* και χρησιμοποιούνται μόνο από τη μία τους πλευρά κυρίως για συσκέψεις. Η πρακτική οδήγησε στη λύση, για εξοικονόμηση χώρου, ακόμη μικρότερης διάστασης στα τραπέζια – έδρανα, αυτής των 38-40 cm. τραπέζια με το κλασικό πλάτος των 76 cm χρησιμοποιούνται επίσης σαν βάσεις εκθεμάτων.

Τα στρογγυλά τραπέζια χρησιμοποιούνται περισσότερο για συνεστιάσεις και ποικίλουν σε διαστάσεις, η διάμετρος του 1,20m παρέχει δυνατότητα εστίασης για 4-6 άτομα, του 1,50m για 8-10 άτομα και του 1,80m για 10-12 άτομα. Τέτοια τραπέζια εξυπηρετούν επίσης και μικρές ομάδες εργασίες (work shops). Μία μικρή ποσότητα ημικυκλικών τραπεζιών βοηθά ιδιαίτερα σε πρωτότυπες διατάξεις. Τραπέζια τύπου «σερπαντίνας» μας δίνουν τη δυνατότητα για πρωτότυπη και λειτουργική διάταξη σε εστιάσεις τύπου μπουφέ.

Εξέδρες Και Αναλόγια

Οι εξέδρες που διατίθενται σε μεγάλη ποικιλία μεγεθών και τύπων, χρησιμοποιούνται για να υπερυψώσουν είτε το τραπέζι των τιμώμενων προσώπων σε συνεστίαση, είτε τη θέση των ομιλητών στα συνέδρια. ατέλειες ή μικροφθορές καλύπτονται με χαλί ή μοκέτα. Χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή για τυχόν ατυχήματα (σημαντικό ύψος χωρίς

σκαλοπάτια, μοκέτα ή χαλί που αναδιπλώνει). Ειδικοί τύποι χρησιμοποιούνται σε επιδείξεις μόδας.

Τα αναλόγια διατίθενται και αυτά σε ποικιλία. Από άποψη σχήματος ενδιαφέρουν οι τύποι αναλογιών που έρχονται σε απευθείας επαφή με το δάπεδο (ή εξέδρα) και οι τύποι που είτε αποτελούν ενιαίο σταθερό σύνολο με τραπέζι, είτε ακουμπούν πάνω σε αυτό. Προτιμούνται οι τύποι που διαθέτουν μόνιμο λαμπτήρα και έτοιμες καλωδιώσεις μικροφωνικών εγκαταστάσεων, που να απολήγουν όταν χρειαστεί σε πρίζες.

Οι πίστες χορού, ιδιαίτερα σε αίθουσες που είναι στρωμένες με μοκέτα είναι απαραίτητες. Οι συναρμολογούμενες πίστες αποτελούνται από κομμάτια πλακών που συνδέονται εύκολα και δεν καταλαμβάνουν μεγάλο χώρο στην αποθήκευσή τους.

Οπτικοακουστικός Εξοπλισμός

Βασικό στοιχείο στη διεξαγωγή ενός συνεδρίου είναι ο οπτικοακουστικός εξοπλισμός. Υπάρχουν ξενοδοχεία που χωρίς να διαθέτουν τέτοιο εξοπλισμό συμμετέχουν στην αγορά συνεδρίων. Στην περίπτωση αυτή έχουν τη δυνατότητα να υποδείχνουν στον οργανωτή ειδικές επιχειρήσεις – γραφεία, που νοικιάζουν τέτοιο εξοπλισμό, διαθέτοντας και το κατάλληλο προσωπικό. Διευθύνσεις τέτοιων γραφείων και πρόσφατες προσφορές τιμών θα πρέπει να παρέχονται από τον ξενοδόχο στον οργανωτή.

Οι κύριοι λόγοι που συνήθως ξενοδοχειακές μονάδες δε διαθέτουν το σύνολο ή τμήμα του αναγκαίου εξοπλισμού είναι οι εξής:

- Υπάρχει ελάχιστη συνεδριακή πελατεία και η απόσβεση τέτοιας δαπάνης είναι αμφίβολη. Προμήθεια τέτοιου εξοπλισμού, που η τεχνολογική πρόοδος σε ελάχιστα χρόνια τον καθιστά ξεπερασμένο, κρίνεται οπωσδήποτε ασύμφορη,
- Δεν υπάρχει ο απαιτούμενος αποθηκευτικός χώρος.
- Υπάρχουν πολλές δυνατότητες ενοικιάσεις εξοπλισμού σε χαμηλές τιμές.

Πρέπει να τονισθεί όμως πως η ύπαρξη οπτικοακουστικού εξοπλισμού στη μονάδα, εξασφαλίζει ευκολότερα συμμετοχή στην αγορά συνεδριακών εκδηλώσεων. Τα είδη του σχετικού εξοπλισμού που θεωρούνται αντιπροσωπευτικά και απαραίτητα παρουσιάζονται παρακάτω.

Ηχητικά Συστήματα

Τα μικρόφωνα, οι βάσεις τους, οι ενισχυτές και τα ηχεία είναι τα πιο απαραίτητα. Η καλή απόδοση τους και η πιο σωστή διανομή του ήχου μέσα στο χώρο είναι βασική. Όταν υπάρχει προβολή θα πρέπει να καταβάλλεται μέριμνα ώστε η ένταση του ήχου να βρίσκεται κοντά στην οθόνη, γιατί έχει αποδειχθεί ότι οι άνθρωποι καταλαβαίνουν καλύτερα, όταν εικόνα και ήχος προέρχονται από την ίδια κατεύθυνση. Όταν δεν διαθέτουμε ασύρματα μικρόφωνα απαιτούνται προεκτάσεις στις καλωδιώσεις. Είναι απαραίτητο, εφόσον επιλέγεται ενσύρματο σύστημα, οι καλωδιώσεις να εφαρμόζουν στο δάπεδο με τη βοήθεια αυτοκόλλητων

ταινιών. Ο έλεγχος των εγκαταστάσεων πριν από συνέδριο είναι απαραίτητος.

Φωτισμός

Εάν η εξέδρα βρίσκεται σε μόνιμη θέση είναι εύκολο να γίνει προμήθεια και τοποθέτηση με τη βοήθεια ειδικών, πρόσθετου φωτισμού σε σταθερά σημεία. Σε περιπτώσεις αλλαγών των θέσεων της εξέδρας, χρησιμοποιούνται πρόσθετα κινητά στοιχεία φωτισμού. Γενικά, ο φωτισμός πρέπει να είναι επαρκής χωρίς να κουράζει, να πλησιάζει το φυσικό φως της ημέρας και καθ' όλη τη διάρκεια του συνεδρίου να ελέγχεται από ειδικούς.

Οθόνες Προβολής

Προτιμούνται ή οι εντελώς λευκές ή αυτές με αργυρόχρωμη μεταλλική επιφάνεια, που τοποθετούνται στον τοίχο σε ειδικά άγκιστρα. Οι τυλιγμένες σε ρολό που στηρίζονται σε τρίποδα και είναι ενσωματωμένες μαζί του είναι δύσχρηστες και για καθαρά πραγματικούς λόγους πρέπει να αποφεύγονται.

Μηχάνημα Προβολής Slides

Υπάρχουν πολλοί τύποι και το γεγονός ότι κάθε τύπος έχει το δικό του δίσκο για slides, δημιουργεί πρόβλημα. Ο τύπος Carousel της Kodak (2*2 ή 35 -mm) λόγω της μεγάλης διάδοσης του, μειώνει το πρόβλημα αυτό. Η δυνατότητα προβολής πίσω από την οθόνη καλύπτει τη θέα του μηχανήματος, αλλά αφαιρεί χώρο από την αίθουσα. Η χρήση τηλεχειριστηρίου, διευκολύνει το χρήστη. Η σύνδεση του με μαγνητόφωνο το οποίο θα παρέχει μουσική επένδυση ή παράλληλη αφήγηση κάνει πιο «ζωντανή» και αποτελεσματική τη χρήση του.

Κινηματογραφικές Μηχανές Προβολής

Η χρήση τους κατά τη διάρκεια των συνεδρίων έχει αρχίσει να μειώνεται. Οι ταινίες των 16 χιλ. (που είναι συνήθως το μέγεθος των κινηματογραφικών ταινιών) κάνουν για οποιαδήποτε μηχανή προβολής.

Επιδιασκόπιο

Είναι μηχανήμα που προβάλλει οτιδήποτε απαιτείται, αφού πρώτα τυπωθεί σε διαφάνεια. Ειδικοί τύποι επιδιασκοπίων μπορούν να συνδέονται με ηλεκτρονικό υπολογιστή του οποίου η οθόνη προβάλλεται μέσω του μηχανήματος αυτού στον τοίχο.

View-graph

Προβάλλει τις σημειώσεις του ομιλητή που γράφονται τη στιγμή της ομιλίας με ειδικό μολύβι πάνω στη γυάλινη οθόνη του μηχανήματος.

Video (κασέτες) – Δορυφορική Τηλεόραση

Η χρήση του VIDEO έχει επεκταθεί σε μεγάλο βαθμό γιατί αποτελεί την πιο εύχρηστη και ασφαλή μέθοδο προβολής. Χρησιμοποιείται συνήθως σε ολιγομελείς ομάδες και η προβολή γίνεται μέσω της οθόνης της τηλεόρασης. Όμως με τη συνεχή εξέλιξη της τεχνολογίας, έχουν κυκλοφορήσει στο εμπόριο τεράστιες οθόνες τηλεόρασης που χρησιμοποιούνται και για μεγαλύτερες ομάδες ατόμων. Ακόμα, υπάρχει και το σύστημα της βιντεοπροβολής, που επιτρέπει στον ομιλητή να προβάλει την εικόνα του στην οθόνη της τηλεόρασης μέσω μιας κάμερας που τον κινηματογραφεί και μεταδίδει ταυτόχρονα.

Μέσω της δορυφορικής τηλεόρασης παρέχεται η δυνατότητα ταυτόχρονου διαλόγου και οπτικής επαφής ατόμων που βρίσκονται σε άλλα σημεία της Γης. Καθιερώθηκε με τον όρο «τηλεδιάσκεψη».

Σε πολλές εκδηλώσεις γίνεται η χρήση μόνιτορ και κλειστού κυκλώματος τηλεόρασης.

Μεταφραστικές Εγκαταστάσεις

Αποτελεί πάγια εγκατάσταση και τη διαθέτουν οι μονάδες εκείνες που εξυπηρετούν μεγάλα διεθνή συνέδρια. Ο αριθμός των γλωσσών – καναλιών καθορίζει το κόστος της εγκατάστασης αλλά και τη δυνατότητα να αναλάβει το ξενοδοχείο συνέδρια μεγάλων απαιτήσεων.

Το κάθε σύστημα ταυτόχρονης μετάφρασης περιλαμβάνει:

- Μικρόφωνο και ακουστικά σε κάθε θέση συνέδρου και σύστημα επιλογής του καναλιού (γλώσσας) επιθυμίας του, διακόπτη αυξομείωσης του ήχου.
- Ειδικές καμπίνες για τους μεταφραστές,
- Τεχνικό κέντρο με τα μηχανήματα συντονισμού.

Ο αριθμός των γλωσσών που χρησιμοποιούνται σε μεγάλα διεθνή συνέδρια είναι 9-12. Για κάθε γλώσσα απαιτείται ο αντίστοιχος μεταφραστικός θάλαμος με την κατάλληλη ηχομόνωση.

Το σύστημα διατίθεται είτε σαν ασύρματο είτε με καλωδιώσεις.

Μαγνητόφωνα, Γραφομηχανές, Φωτοτυπικά Μηχανήματα

Μέρος του κινητού εξοπλισμού που χρησιμοποιείται για μαγνητοφωνήσεις ομιλιών, δακτυλογράφηση κειμένων και αναπαραγωγή έντυπου υλικού.

Η μονάδα, όπως και σε άλλες περιπτώσεις, εφόσον δεν μπορεί να προσφέρει τέτοια υπηρεσία, δίνει στον οργανωτή διευθύνσεις, τηλέφωνα και προσφορές ειδικών γραφείων.

Συστήματα Επικοινωνίας Και Τηλεφωνικές Εγκαταστάσεις Με Ασύρματη ή Ενσύρματη Μέθοδο.

Τα συστήματα επικοινωνίας και τηλεφώνου, γενικότερα, θεωρούνται σημαντικά σε μεγάλα και σύνθετα συνέδρια ώστε να μπορούν να επικοινωνούν άμεσα οι παρευρισκόμενοι (ομιλητές, σύνεδροι, προσωπικό κ.λ.π.) Οι ανοιχτές γραμμές και οι συσκευές που κτυπούν σε άλλο χώρο μόλις σηκώσει ο ομιλητής το ακουστικό και χωρίς να επιλέξει

νούμερο, όπως και τα ασύρματα επαναφορτιζόμενα τηλέφωνα έχουν μεγάλη χρήση και χρησιμότητα.

Απαραίτητη είναι η ύπαρξη telex-telefax και μεγάλου αριθμού τηλεφωνικών εξωτερικών γραμμών. Η υποδομή αυτή διευκολύνει την επικοινωνία των συνέδρων (με την έδρα της δραστηριότητάς τους) και των εκπροσώπων του Τύπου που πιθανόν να καλύπτουν για λογαριασμό εφημερίδας ή περιοδικών.

Λοιπός Συναφής Εξοπλισμός

Είναι απαραίτητο για τη διεξαγωγή συνεδριακών εκδηλώσεων η μονάδα να διαθέτει :

- Μαυροπίνακες ή πίνακες "εμαγιέ" (συρόμενους ή σταθερούς),
- Κιμωλίες ή ειδικούς μαρκαδόρους,
- Μολύβια, στυλό, μπλοκ σημειώσεων με τη φίρμα της επιχείρησης και
- Πίνακες ανακοινώσεων

Οι Δυνατότητες Παραγωγής Του Συνεδριακού Προϊόντος Και Η Τιμολόγηση Τους

Τα οφέλη που προκύπτουν για τον τόπο υποδοχής και φιλοξενίας των συνεδρίων είναι πολλά και ποικίλα και αφορούν τα φυσικά και νομικά πρόσωπα που εμπλέκονται άμεσα ή έμμεσα με τη διεξαγωγή των. Τα πρόσωπα αυτά, φυσικά ή νομικά μπορεί να είναι: ταξιδιωτικά γραφεία, συγκοινωνιακά μέσα, γραφεία οργάνωσης συνεδρίων, ενοικίασης οπτικοακουστικού εξοπλισμού, καταστήματα λιανικής πώλησης, εστιατόρια, μπαρ, ξεναγήσεις, επιχειρήσεις ψυχαγωγικού χαρακτήρα, ξενοδοχειακές μονάδες κ.λ.π.

Τα συνέδρια βοηθούν την ξενοδοχειακή μονάδα σε περιόδους χαμηλής πληρότητας και της προσδίδουν, στο μέλλον, σημαντικά οφέλη που απορρέουν από την προβολή της. Απαραίτητα, για κάθε εποχή του χρόνου, να προσδιοριστεί το μέγεθος του συνεδρίου, που το ξενοδοχείο μπορεί να αναλάβει, για να μην εμποδίσει την υποδοχή της τακτικής του πελατείας, εκείνης που του εξασφαλίζει το βασικό κύκλο εργασιών.

Εκτός από μερικές εξαιρέσεις, τα ευρωπαϊκά ξενοδοχεία και ιδίως εκείνα των μεσογειακών χωρών, όπως η χώρα μας, δεν μπορούν να φιλοδοξούν "να ζήσουν μόνο από τα συνέδρια". Αυτά αποτελούν ένα συμπλήρωμα, ένα σημαντικό βέβαια συμπλήρωμα, αλλά που δεν μπορεί, στη μεγάλη πλειοψηφία των περιπτώσεων, να αποτελέσει τη βάση της πελατείας ενός ξενοδοχείου.

Ο τόπος αλλά και κάθε ξενοδοχείο έχει τις δικές του πιθανότητες – μικρότερες ή μεγαλύτερες- στην αγορά των συνεδρίων, εφόσον διαθέτει μερικές από τις βασικές προϋποθέσεις. Ωστόσο, πρέπει να προσδιοριστεί καλά η πελατεία –"στόχος" μέσα στις δυνατότητες που παρέχει η αγορά και που μπορεί να ανταποκριθεί η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα.

Πρέπει δηλαδή, να προσδιοριστούν τα συνέδρια για τα οποία το συγκεκριμένο ξενοδοχείο είναι κατάλληλο.

Μόλις προσδιοριστεί η αγορά στην οποία το ξενοδοχείο μπορεί να απευθυνθεί, τότε πρέπει να εφαρμοστεί η κατάλληλη στρατηγική προώθησης και προβολής των συνεδριακών δυνατοτήτων του. Οι δυνατότητες αυτές συνδυάζονται και συνυπάρχουν με τις βασικές προϋποθέσεις που διαθέτει η ευρύτερη περιοχή και γενικά ο τόπος εγκατάστασης της συγκεκριμένης ξενοδοχειακής μονάδας.

Θεωρείται αυτονόητο πως η πελατεία –στόχος, εντάσσεται και μέσα στα όρια των οικονομικών δυνατοτήτων της επιχείρησης και του σχετικού προϋπολογισμού για προώθηση και προβολή, που συνήθως είναι και περιορισμένος.

Περισσότερο αποδοτικά για μια ξενοδοχειακή επιχείρηση, θεωρούνται τα συνέδρια που μπορεί να αναλάβει ο διοικητικός της «μηχανισμός» με το μόνιμο προσωπικό. Τα συνέδρια είναι λιγότερο ενδιαφέροντα, όταν πρέπει να προσληφθεί έκτακτο προσωπικό για ένα ή περισσότερα τμήματα. Οι αρνητικές επιπτώσεις γίνονται αισθητές όταν η προπαρασκευή ενός συνεδρίου, ή η διεξαγωγή του, ενοχλεί τους τακτικούς πελάτες ή, ακόμα χειρότερα όταν εμποδίζει το ξενοδοχείο να τους δεχθεί. Για το λόγο αυτό, η επιλογή του κατάλληλου μεγέθους (όγκου) και είδους του συνεδρίου και του χρόνου διεξαγωγής του στις ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις, είναι καθοριστική.

Δυνατότητες Της Ξενοδοχειακής Μονάδας Σε Εγκαταστάσεις, Συνεδριακό Εξοπλισμό Και Υπηρεσίες Προς Τους Συνέδρους

Πρωταρχική διαδικασία για να μπορέσει η ξενοδοχειακή μονάδα να προσδιορίσει τη συνεδριακή πελατεία- στόχο της, είναι η ανάλυση και καταγραφή των πραγματικών δυνατοτήτων της. Με τον τρόπο αυτό θα αποφευχθεί απώλεια χρόνου και χρημάτων, εφόσον το ξενοδοχείο δε θα απευθυνθεί σε λάθος συνέδριο και γενικά δε θα πλησιάσει εκείνους που τις ανάγκες και επιθυμίες τους, δεν μπορεί να ικανοποιήσει.

Θα πρέπει δηλαδή, να καταγράψει όλα εκείνα τα στοιχεία που συνιστούν το "προϊόν" της σε ότι αφορά την ταυτότητά του από άποψη εγκαταστάσεων, εξοπλισμού, δυνατότητα παροχής συγκεκριμένων υπηρεσιών, σε σχέση με την αναμενόμενη κατά μήνα (ή κατά εποχές) πληρότητα, καθώς και τις δυνατότητες που παρέχει η γεωγραφική θέση που βρίσκεται η μονάδα. Η καταγραφή θα πρέπει να αποτυπώσει την πραγματική εικόνα. Σε αντίθετη περίπτωση, οι αισιόδοξες και επεικείς μετρήσεις θα οδηγήσουν σε λάθος εκτιμήσεις με όλες τις επακόλουθες δυσάρεστες συνέπειες.

Η διαδικασία αυτή θα πρέπει να περιλαμβάνει ποιοτική και ποσοτική καταγραφή σε ότι αφορά κυρίως στα παρακάτω:

- Στέγαση,
- Συνεδριακές αίθουσες,
- Χώροι για εκθέσεις,
- Πρόσθετος συνεδριακός εξοπλισμός,
- Δυνατότητες προσφοράς επισιτιστικών υπηρεσιών,

- Δυνατότητες για ψυχαγωγία των συνέδρων και των συνοδών τους.

Στέγαση

Πρέπει να προσδιοριστεί ο αριθμός ατόμων που μπορεί να δεχθεί το ξενοδοχείο.

Πρέπει λοιπόν να προσδιοριστεί ο αριθμός ατόμων:

- Με ένα άτομο κατά δωμάτιο
- Με δύο άτομα κατά δωμάτιο
- Με χρήση δωματίων από περισσότερα άτομα (τρίκλινα, σουίτες κ.λ.π.)

Επειδή σε κάθε ξενοδοχειακή μονάδα τα μονόκλινα δωμάτια είναι πολύ λιγότερα σε αριθμό, η δε διάθεση των δίκλινων δωματίων για μονόκλινα δε συμφέρει από οικονομική άποψη, ο ξενοδόχος είναι προτιμότερο να αναζητήσει συνέδρια που χρησιμοποιούν δίκλινα δωμάτια. Εκείνα δηλαδή τα συνέδρια στα οποία οι συμμετέχοντες δέχονται να μοιραστούν το δωμάτιο με ένα φίλο, ή που συνοδεύονται από τις (ή τους) συζύγους τους.

Επίσης ο ξενοδόχος κατά τη διάρκεια αυτής της καταγραφής θα πρέπει να έχει υπόψη του ότι οι σύνεδροι θα προτιμούσαν σε ότι αφορά το υπνοδωμάτιο τους:

- Μοκέτα στο δάπεδο,
- Τηλέφωνο με απευθείας εξωτερική σύνδεση,
- Κλιματισμό,
- Ευρυχωρία για τακτοποίηση των αποσκευών τους, των ρούχων τους, των φακέλων τους,
- Τηλεόραση ή τουλάχιστον ραδιόφωνο.

Συνεδριακές Αίθουσες

Η εργασία καταγραφής και αξιολόγησης των διάφορων συνεδριακών χώρων θα βοηθήσει στο να αποκτηθεί σαφής αντίληψη για τη δυνατότητα εξυπηρέτησης συνεδρίων ανάλογα με το μέγεθός τους. Επίσης να κάνει γνωστό στους οργανωτές των συνεδρίων τη δυνατότητα και συνδυασμό χρήσης μιας ή περισσότερων αιθουσών, έτσι ώστε να ρυθμίσουν το πρόγραμμα του συνεδρίου ανάλογα.

Πρέπει λοιπόν να προσδιοριστεί:

- Ο αριθμός των αιθουσών που υπάρχουν και η δυναμικότητά τους. Η τελευταία μπορεί είτε να είναι σταθερή, εφόσον τα καθίσματα είναι πακτωμένα και αποτελούν σταθερή διάταξη σε μόνιμη εγκατάσταση, είτε μεταβλητή. Στην περίπτωση που δεν έχουμε μόνιμη εγκατάσταση θα πρέπει να υπολογιστούν οι εναλλακτικές δυναμικότητες της αίθουσας, ανάλογα με τη χρήση τραπεζιών, εδράνων ή μόνο καθισμάτων και με τις πιθανές διατάξεις που μπορούν να γίνουν,
- Η δυνατότητα συνδυασμού περισσότερων αιθουσών,

- Η δυνατότητα κατάτμησης της κύριας συνεδριακής αίθουσας, σε μικρότερες,
- Η δυνατότητα ύπαρξης ή δημιουργίας γραφείου εγγραφής και υποδοχής των συνέδρων,
- Η δυνατότητα ύπαρξης χώρου συγκέντρωσης (π.χ. Welcome drink)

Χώροι Για Εκθέσεις

Σε περίπτωση που το συνέδριο περιλαμβάνει και έκθεση, αυτή θα πρέπει να γίνει σε γειτονικό ή κοντινό με τη συνεδριακή αίθουσα χώρο. Φυσικά ο ξενοδόχος οφείλει να γνωρίζει τις δυνατότητες του χώρου αυτού.

Πιο συγκεκριμένα, θα πρέπει να γνωρίζει:

- Τις διαστάσεις, την επιφάνεια αλλά και των όγκο του χώρου,
- Το φορτίο που μπορεί να δεχθεί το πάτωμα κάτι που θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικό όταν η έκθεση αφορά βαριά αντικείμενα (μηχανήματα, αυτοκίνητα κ.λ.π.),
- Τη δυνατότητα της χρήσης μέρους του αρχικού χώρου με κινητά χωρίσματα,
- Τη δυνατότητα για διάφορες παροχές (τηλεφωνική σύνδεση, τρεχούμενο νερό, παροχή ηλεκτρικής ενέργειας, φωτισμός, κλιματισμός κ.λ.π.)

Πρόσθετος Συνεδριακός Εξοπλισμός

Ο εξοπλισμός αυτός μπορεί να αποτελεί πάγιο και σταθερό τμήμα στη συνεδριακή αίθουσα, εφόσον οι εγκαταστάσεις είναι μόνιμες και η χρήση της αίθουσας αποκλειστική για το σκοπό αυτό. Μέρος ή το σύνολο του εξοπλισμού αυτού μπορεί να είναι κινητό.

Ο ξενοδόχος θα πρέπει να γνωρίζει το είδος, τον τύπο, την ποιότητα, και την ποσότητα σε ότι αφορά:

- Ηχητικά συστήματα (μικρόφωνα, βάσεις, ενισχυτές, ηχεία),
- Συστήματα κλιματισμού,
- Είδος φωτισμού και ύπαρξη ορεοστάτη,
- Αναλόγια, εξέδρες, πίνακες,
- Οθόνες προβολής,
- Μηχανήματα προβολής slides,
- Κινηματογραφικές μηχανές προβολής,
- Επιδιασκόπιο,
- Video / κασέτες,
- View-graph,
- Εγκαταστάσεις αυτόματης μετάφρασης (ασύρματη ή ενσύρματη, αριθμός καναλιών δηλαδή αριθμός γλωσσών στις οποίες μπορεί να γίνεται μετάφραση),
- Μαγνητόφωνα,

Στην περίπτωση που το ξενοδοχείο δεν διαθέτει κάποιο τμήμα από τον παραπάνω εξοπλισμό, θα πρέπει να έρθει σε επαφή με ειδικά γραφεία ανοικιάσεις εξοπλισμού και να πάρει προσφορές.

Δυνατότητες Προσφοράς Επισιτιστικών Υπηρεσιών

Η καταγραφή των δυνατοτήτων του ξενοδοχείου θα πρέπει υποχρεωτικά να εντοπίσει την ποιοτική και ποσοτική δυνατότητα παροχής επισιτιστικών υπηρεσιών. Η ποιότητα και η ποικιλία των εδεσμάτων στα μενού όλων των επισιτιστικών εκδηλώσεων αποτελούν άλλωστε τμήμα των υπηρεσιών προς τους συνέδρους, για το οποίο ο ξενοδόχος μπορεί να πληρωθεί ικανοποιητικά αλλά και να διαφοροποιήσει τι τελικό του συνεδριακό προϊόν από τους ανταγωνιστές του.

Η καταγραφή αυτή θα πρέπει να προσδιορίσει:

- Τον αριθμό των συνδαιτυμόνων που μπορεί να φιλοξενήσει η αίθουσα εστίασης των συνέδρων (ή το τμήμα του εστιατορίου που μπορεί να διαθέτει γι αυτούς) σε κάθε περίπτωση: κλασικού γεύματος ή δείπνου, μπουφέ, επίσημης δεξίωσης, "cocktail party",
- Το χρόνο που απαιτείται για την αλλαγή της χρήσης της αίθουσας από επισιτιστική σε συνεδριακή και αντίστροφα,
- Τη δυνατότητα του προσωπικού των επισιτιστικών τμημάτων να σερβίρουν ταυτόχρονα ένα μεγάλο αριθμό συνέδρων γρήγορα, ικανοποιητικά και ευχάριστα,
- Τη δυνατότητα τοποθέτησης σκηνής στην αίθουσα εστίασης για παρουσίαση καλλιτεχνικού προγράμματος,
- Τη δυνατότητα προσφοράς γευμάτων εκτός από την αίθουσα εστίασης και σε άλλους χώρους (ενδεικτικά αναφέρονται: κήπος, αίθριο, περίπτερο, πισίνα),
- Τη δυνατότητα προσφοράς στα διαλείμματα μεταξύ των συνεδριάσεων καφέ, τσάι, βουτημάτων κ.α.

Δυνατότητες Για Ψυχαγωγία Των Συνέδρων Και Των Συνοδών Τους

Είναι γνωστό στους ξενοδόχους, το πόσο απαραίτητο στοιχείο είναι αυτό της ψυχαγωγίας των συνέδρων και των συνοδών τους. Ο ξενοδόχος θα πρέπει να καταγράψει όχι μόνο τις δυνατότητες που παρέχει η επιχείρησή του για ψυχαγωγία αλλά και αυτές που προσφέρονται έξω από το ξενοδοχείο του, στην πόλη, ή στην ευρύτερη περιοχή.

Ένα άλλο στοιχείο που κάνει το ξενοδοχείο ανταγωνιστικότερο είναι αυτό της ψυχαγωγίας και απασχόλησης των παιδιών, που πολλές φορές συνοδεύουν τους συνέδρους, ιδίως μάλιστα όταν συνδυάζεται το συνέδριο με ολιγόήμερες οικογενειακές διακοπές.

Η καταγραφή λοιπών των δυνατοτήτων για ψυχαγωγία των συνέδρων και συνοδών τους (ενηλίκων και παιδιών) που διαθέτει η ξενοδοχειακή μονάδα, η πόλη και η ευρύτερη περιοχή θα πρέπει να περιλαμβάνει ενδεικτικά:

- a) Ψυχαγωγία συνέδρων και συνοδών μέσα στο ξενοδοχείο.

- αναγνωστήρια εφοδιασμένα με τοπικό, εθνικό, και διεθνή τύπο,
- πισίνα και ειδικά διαρρυθμισμένοι χώροι κοντά της (κυλικείο, bar, κ.λ.π.)
- γυμναστήριο, σάουνα, μασάζ, υδρομασάζ,
- αθλητικές εγκαταστάσεις (για πινγκ-πονγκ, τένις, γκολφ, μίνι γκολφ κ.α.)
- Bar με όμορφο περιβάλλον και πρωτότυπη διακόσμηση,
- μουσική και δυνατότητα για χορό,
- καλλιτεχνικά προγράμματα (show) και διαγωνισμοί,
- κομμωτήριο, περιποίηση προσώπου κ.λ.π.,
- καταστήματα για ψώνια μέσα στο ξενοδοχείο,
- αίθουσα κινηματογράφου,
- δυνατότητες για φροντίδα νηπίων (baby – sitting) και ψυχαγωγίας άθλησης παιδιών,
- δυνατότητα ενεργοποίησης προγραμμάτων απασχόλησης κυριών (οργανωμένες ξεναγήσεις και μέσα στις εγκαταστάσεις, μαθήματα κουζίνας που αφορούν εθνικές "σπεσιαλιτέ", διαλέξεις πολιτιστικού περιεχομένου κ.α.)

β) Ψυχαγωγία συνέδρων και συνοδών εκτός ξενοδοχείου.

- δυνατότητες για ενημέρωση, ψυχαγωγία και αναψυχή που παρέχει η πόλη ή η ευρύτερη περιοχή της (μουσεία, πινακοθήκες, γκαλερί, αρχαιολογικοί χώροι, εκκλησίες, μοναστήρια, θέατρα, νυχτερινά κέντρα, κοσμοπολίτικα εστιατόρια και bars, πολυκαταστήματα, πάρκα, ζωολογικοί κήποι, εθνικοί δρυμοί, χώροι αναψυχής, πάρκα επιστημονικής φαντασίας),
- δυνατότητες πραγματοποίησης ολιγόωρων ή ημερήσιων ατομικών εκδρομών, με προσδιορισμό του σκοπού, των καθ' οδόν επισκέψεων, της απόστασης και αντίστοιχα του απαραίτητου χρόνου και της σχετικής δαπάνης, αν χρησιμοποιηθεί νοικιασμένο αυτοκίνητο ή δημόσιο μεταφορικό μέσο.
- δυνατότητες παροχής γεύματος στις ημερήσιες εκδρομές (lynch basket),
- δυνατότητες για ομαδικές οργανωμένες περιηγήσεις- ξεναγήσεις με προσδιορισμό των αποστάσεων του αναγκαίου χρόνου και του σχετικού κόστους,
- δυνατότητες περιήγησης πεζή.

Δυνατότητες Που Σχετίζονται Με Τον Τόπο Εγκατάστασης Του Ξενοδοχείου

Πρέπει να γίνουν σωστά:

- 1) η διάρκεια της μεταφοράς και η δαπάνη της από τα μεγάλα ευρωπαϊκά οικονομικά και διεθνή κέντρα ως το αεροδρόμιο, το σιδηροδρομικό σταθμό ή το πλησιέστερο λιμάνι της πόλης διεξαγωγής του συνεδρίου,
- 2) η απόσταση και η εκτίμηση της διάρκειας του ίδιου ταξιδιού με αυτοκίνητο,

- 3) η χρονοαπόσταση της μεταφοράς και η δαπάνη της, από το αεροδρόμιο, το σιδηροδρομικό σταθμό ή το λιμάνι μέχρι το ξενοδοχείο,
- 4) οι δυνατότητες προσπέλασης και αντίστοιχα η δαπάνη τους, από τις κύριες μεγάλες πόλεις της χώρας, για την περίπτωση των εθνικών συνεδρίων, με αυτοκίνητο, με σιδηρόδρομο, με αεροπλάνο, ενδεχόμενα και με πλοίο.

Οι μονάδες που απέχουν πολύ από τα σημεία άφιξης των συνεδρων (αεροδρόμια, λιμάνια, σιδηροδρομικοί σταθμοί) έχουν μικρές πιθανότητες και οπωσδήποτε υστερούν έναντι των ανταγωνιστών τους.

Τα απομονωμένα ξενοδοχεία έχουν μικρότερες πιθανότητες επιλογής απ' ό,τι τα ξενοδοχεία που βρίσκονται στο κέντρο της πόλης ή σχετικά κοντά σε αυτό.

Τα μοντέρνα και μεγάλα ξενοδοχεία στις παρυφές των πόλεων δεν είναι ελκυστικά για τους τουρίστες που επισκέπτονται τις πόλεις για πολιτιστικούς λόγους, ούτε για τους ταξιδιώτες επαγγελματίες.

Κατάλληλος Χρόνος Επιλογής Και Προσδιορισμός Του Όγκου Και Του Είδους Συνεδρίων

Εφόσον για το ξενοδοχείο η συνεδριακή του πελατεία, αποτελεί ένα συμπλήρωμα – όσο απαραίτητο κι αν είναι αυτό- και όχι τη βασική ή κύρια πελατεία του, τότε η καταγραφή θα πρέπει να αφορά τις συνεδριακές κλίνες του για κάθε εβδομάδα, μήνα ή εποχή του έτους. Η διάθεση όλων των κλινών του ξενοδοχείου για ένα συνέδριο που θα επιφέρει εμπόδια στην υποδοχή της βασικής του πελατείας, θα πρέπει να αντιμετωπιστεί με ιδιαίτερη σύνεση και προσοχή.

Τα πλάνα κρατήσεων με βάση τις συμφωνίες του τύπου "allotments" ή "group back-to-back", τα ιστορικά στοιχεία που αφορούν τη διαμόρφωση των κρατήσεων, ο βαθμός τήρησης των υπογεγραμμένων συμβολαίων και η όλη εμπειρία του ξενοδόχου, του επιτρέπουν να κάνει – με μικρή απόκλιση- σωστές εκτιμήσεις, για το πότε και σε πιο βαθμό είναι διαθέσιμο το ξενοδοχείο για τη συνεδριακή του πελατεία.

Τα μεγάλα συνέδρια, συνήθως "κλείνονται" πριν από την ετήσια υπογραφή συμβολαίων του ξενοδοχείου με τα τουριστικά γραφεία και τους "tour operators".

Για τα μικρότερα, συνέδρια που "κλείνονται" σε σχετικά κοντινές με τη διεξαγωγή τους ημερομηνίες, η αντιμετώπιση τους είναι γρήγορη και πιο αποτελεσματική διότι οι κρατήσεις που αφορούν τη βασική πελατεία του ξενοδοχείου, έχουν αποτυπωθεί. Οι σχετικές εκτιμήσεις του ξενοδόχου τότε, επειδή υπολογίζονται μόνο οι κρατήσεις της τελευταίας στιγμής και οι περαστικοί πελάτες "passants / walk in", οδηγούν με μεγαλύτερη ευκολία στην παρουσίαση της εικόνας της διαθεσιμότητας.

Στο σημείο αυτό, έχει ολοκληρωθεί η καταγραφή των δυνατοτήτων της μονάδας για τη φιλοξενία των συνεδρων. Ο ξενοδόχος έχει "μετρήσει τις δυνάμεις του" και γνωρίζει για ποια συνέδρια το προϊόν του είναι κατάλληλο, γνωρίζει με ακρίβεια τι μπορεί και τι δεν μπορεί να προσφέρει,

γνωρίζει πότε, για πόσους και για ποιους μπορεί να καλύψει τις ανάγκες και επιθυμίες.

Κατά συνέπεια γνωρίζει το μέγεθος και το είδος των συνεδρίων που βάσιμα πλέον φιλοδοξεί να φιλοξενήσει.

Οι δυνατότητες και οι προσδοκίες του τον οδηγούν στην αναζήτηση της πελατείας- «στόχου» του.

Παράγοντες που επηρεάζουν άμεσα τις επιλογές του είναι η υπάρχουσα γενικότερη υποδομή του τόπου εγκατάστασης της μονάδας του και η υπάρχουσα συγκεκριμένη συνεδριακή υλικοτεχνική υποδομή. Το προϊόν του δηλαδή, συσχετίζεται άμεσα με αυτούς τους παράγοντες.

Ακόμη, έμμεσα μπορεί να συσχετισθεί και με τις γειτονικές του ξενοδοχειακές μονάδες. Αυτές, ενώ σε άλλες περιπτώσεις λειτουργούν ανταγωνιστικά, σε ότι αφορά τη συνεδριακή πελατεία, μπορούν να λειτουργήσουν συμπληρωματικά σε συνεργασία και σε συνδυασμό δυνατοτήτων τους.

Με αυτή την έννοια, η συγκεκριμένη μονάδα, μπορεί να αυξήσει τις δυνατότητές της σαν "συνδυασμένο προϊόν" πλέον, για μεγαλύτερους και ευρύτερους στόχους.

Συνεργασία Με Γειτονικά Ξενοδοχεία Και Συνεδριακά Κέντρα

Αυτή η συνεργασία μπορεί να ενεργοποιηθεί μόνο σε εξαιρετικές περιπτώσεις και για μεγάλα μεγέθη συνεδρίων, όταν μόνη της η μονάδα δεν μπορεί να αντεπεξέλθει είτε λόγω διαθεσιμότητας για εκείνη τη χρονική περίοδο των εγκαταστάσεων της, είτε λόγω πάγιας αδυναμίας της για τέτοια μεγέθη.

Μερικές μορφές μιας τέτοιας συνεργασίας μπορούν να αφορούν στη:

- χρήση των εγκαταστάσεων αυτόνομου συνεδριακού κέντρου ή μεγάλης συνεδριακής αίθουσας στην πόλη και την παροχή όλων των άλλων υπηρεσιών από το ξενοδοχείο,
- χρήση του συνεδριακού χώρου γειτονικού ξενοδοχείου και παροχή από τα συγκεκριμένο ξενοδοχείο των άλλων υπηρεσιών, Αυτό μπορεί να λειτουργήσει και αντίστροφα,
- συνεργασία με άλλα ξενοδοχεία στην προσφορά υπνοδωματίων (στέγασης) και επισιτιστικών υπηρεσιών,
- συνεργασία σε εκδηλώσεις ψυχαγωγικού χαρακτήρα.

ΟΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ

Το Management Και Ο Ρόλος Του

Ένα συνέδριο συνδυάζει την παροχή όλων των προσφερόμενων από το ξενοδοχείο υπηρεσιών. Κατά συνέπεια, είναι μεγάλη η ανάγκη του σωστού προγραμματισμού και συντονισμού όλων των απαραίτητων λειτουργιών.

Είναι πιθανόν, αυτός που διαπραγματεύθηκε και τέλος «αγόρασε» για λογαριασμό του ξενοδοχείου το συνέδριο, να μην είναι το ίδιο πρόσωπο με αυτό που θα ασχοληθεί με τη διεξαγωγή του.

Μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες, που ένα σημαντικό μέρος της πελατείας του αποτελείται από συνέδρια, έχουν υπεύθυνο συντονιστή της προετοιμασίας και διεξαγωγής τους. Αυτός είναι ο διευθυντής συνεδρίων (convention service Mgr), που συνήθως αναφέρεται στο γενικό διευθυντή της μονάδας και επικοινωνεί έχοντας όλη την απαραίτητη συνεργασία με τα λειτουργικά τμήματα που εμπλέκονται (κρατήσεις, υποδοχή, υπνοδωμάτια, τμήματα επισιτισμού, δεξιώσεων κ.λ.π.)

Σε μεσαίου μεγέθους, ή γενικά στα ξενοδοχεία εκείνα που σπάνια διενεργούνται συνέδρια, ο διευθυντής δεξιώσεων είναι ο πιο αρμόδιος από τα στελέχη για να ασχοληθεί με την προετοιμασία και την διεξαγωγή τους. Άλλοτε, ένας μόνιμος συνεργάτης του έχει τον τίτλο του υπευθύνου των συνεδρίων και εκχωρείται σε αυτόν κάθε σχετική αρμοδιότητα.

Σε μικρότερες μονάδες, με μικρό κύκλο εργασιών συνεδριακής πελατείας και με δυνατότητες μόνο για μικρά συνέδρια (μέχρι τριάντα άτομα, κυρίως συνεδριάσεις Δ.Σ. κ.λ.π.), ο Maitre d' Hotel με τη βοήθεια του διευθυντή του ξενοδοχείου, αναλαμβάνει την όλη προετοιμασία και διεξαγωγή τους.

Η επικοινωνία με τα τμήματα του ξενοδοχείου που εμπλέκονται στο συνέδριο, θα πρέπει να αρχίσει πολύ πριν τη διεξαγωγή του. Εσωτερικές συσκέψεις βοηθούν στο να καλυφθούν όλα τα σχετικά θέματα στην παραμικρή τους λεπτομέρεια.

Από τη στιγμή που με μία επιστολή ή ένα ιδιωτικό συμφωνητικό «κλείστηκε η δουλειά» και μέχρι την αξιολόγηση που γίνεται μετά το τέλος της διεξαγωγής της, μεσολαβούν ορισμένες απαραίτητες εργασίες. Εργασίες που πρέπει να πραγματοποιηθούν από το στέλεχος που αναλαμβάνει την προπαρασκευή και διεξαγωγή, ανεξάρτητα από τον συγκεκριμένο του τίτλο.

Ο «ρόλος» του διευθυντή συνεδρίων- εάν αυτός είναι ο τίτλος του- περιγράφεται σε οχτώ στάδια. Πιο συγκεκριμένα ο διευθυντής συνεδρίων:

- I. παραλαμβάνει τη σχετική αλληλογραφία με τον πελάτη, καθώς και το ιδιωτικό συμφωνητικό που έχει υπογραφεί. Ελέγχει για τυχόν ασάφειες,
- II. πραγματοποιεί την καταγραφή του συνεδρίου στο βιβλίο «εκδηλώσεων – συνεδρίων» και ενδεχομένως συνεργάζεται με τον πωλητή για μεγαλύτερη ενημέρωση,

- III.έρχεται σε επαφή με τους οργανωτές του συνεδρίου και δημιουργεί μαζί τους πνεύμα εμπιστοσύνης και συνεργασίας. Διευκρινίζονται εκεί ασάφειες και κενά που δεν καλύφθηκαν ακόμη,
- IV.ενημερώνει γραπτά (υπηρεσιακά σημειώματα, φωτοτυπημένα σχετικά έντυπα) όλα τα συνεργαζόμενα τμήματα. Αρχίζει ο σωστός προγραμματισμός. Αποστέλλονται στα μέλη του φορέα τα σχετικά έντυπα κρατήσεων (με την προϋπόθεση, φυσικά ότι οι κρατήσεις των δωματίων θα γίνουν με ευθύνη της μονάδας και όχι μέσω του φορέα που πραγματοποιεί το συνέδριο). Τα έντυπα αυτά, αφού συμπληρωθούν από τους υποψήφιους συνέδρους, θα επιστραφούν και θα επέχουν θέση εντολής κράτησης,
- V.συγκαλεί εσωτερικές συσκέψεις με τους υπευθύνους των τμημάτων που θα συνεργαστούν για τη διεξαγωγή. Εκεί ρυθμίζονται κενά που δεν καλύφθηκαν από την εσωτερική αλληλογραφία,
- VI.προσκαλεί τους οργανωτές ή και τους εκπροσώπους του φορέα, σε κοινή σύσκεψη λίγες ημέρες πριν από την έναρξη του συνεδρίου. Σε αυτήν συμμετέχουν και οι υπεύθυνοι των τμημάτων, όπου επαναλαμβάνεται – επιβεβαιώνεται η όλη προετοιμασία στη λεπτομέρειά της,
- VII.επιβλέπει, παρακολουθεί και ελέγχει κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, έτοιμος να προλάβει κάθε δυσάρεστη εξέλιξη,
- VIII.ρυθμίζει σε συνεργασία μετά τη διεξαγωγή, θέματα τελικής χρέωσης. Γνωρίζει επίσης ότι ο ικανοποιημένος πελάτης είναι πολύ πιθανόν να προτιμήσει ξανά τη μονάδα.

Είναι σαφές, ότι ορισμένα από τα στάδια αυτά συμπυκνώνονται, ή δεν υπάρχουν καθόλου σε ορισμένες περιπτώσεις. Ο χειρισμός και η προετοιμασία που απαιτείται για δύο διαφορετικά συνέδρια είναι μεγάλη.

Οι Κρατήσεις Των Δωματίων

Οι κρατήσεις των υπνοδωματίων των συνέδρων μπορούν να πραγματοποιηθούν είτε με ευθύνη του οργανωτή του συνεδρίου, είτε απευθείας από τους συνέδρους στο ξενοδοχείο.

Κρατήσεις Μέσω Του Οργανωτή

Τον τρόπο αυτό επιδιώκουν τα περισσότερα ξενοδοχεία γιατί τους αποδεσμεύει πολύτιμο χρόνο. Η τελική λίστα δωματίων (rooming list) με το είδος των δωματίων (μονόκλινα, δίκλινα κ.λ.π.), τις ημερομηνίες άφιξης και αναχώρησης και τα ονοματεπώνυμα των συνέδρων, έρχεται στη μονάδα έτοιμη με την ευθύνη του οργανωτή. Ο οργανωτής, στην περίπτωση αυτή, έχει την ευθύνη της επαφής με τους συνέδρους, χρησιμοποιώντας το έντυπο που συμπληρώνει και επιστρέφει ο κάθε σύνοδρος (postal reply card) και που στην ουσία αποτελεί αίτηση κράτησης δωματίου. Ταξινομημένα τα έντυπα αυτά δίνουν πληροφόρηση για τη σύνταξη της λίστας των δωματίων.

Κρατήσεις Με Ευθύνη Του Ξενοδοχείου

Στην περίπτωση αυτή το ξενοδοχείο προμηθεύεται από τον οργανωτή καταστάσεις με τα μέλη του φορέα και επικοινωνεί το ίδιο με επιστολές ή τις "postal reply cards". Το τμήμα κρατήσεων της μονάδας εμπλέκεται σε μία μακρόχρονη και επίπονη εργασία που πρέπει να εκτελέσει με μεγάλη προσοχή.

Έλεγχος Των Κρατήσεων Δωματίων

Στην τελευταία εσωτερική σύσκεψη – που συμμετέχει και ο οργανωτής- γίνεται ο τελευταίος έλεγχος της λίστας των δωματίων, είτε έγινε αυτή με ευθύνη του οργανωτή είτε του ξενοδοχείου. Ο έλεγχος αυτός περιλαμβάνει κάθε συμφωνία που σχετίζεται με τα δωμάτια (τιμές, ημερομηνίες αφίξεων – αναχωρήσεων, σύνεδροι με περιποίηση V.I.P. κ.λ.π.)

Συνήθως, κάποιοι από τους ιθύνοντες, καθώς και ορισμένα μέλη της οργανωτικής επιτροπής, απολαμβάνουν ιδιαίτερη περιποίηση σαν V.I.Ps. επίσης, πρέπει να υπάρχουν λίγα δωμάτια διαθέσιμα για συνέδρους, που προστίθενται την τελευταία στιγμή.

Κατάλογος Συνέδρων

Μετά τον τελικό έλεγχο των κρατήσεων, τυπώνεται με τη βοήθεια του οργανωτή ο κατάλογος των συνέδρων.

Φυσικά υπάρχει η πιθανότητα κάποιοι σύνεδροι να μην προτιμήσουν τη συγκεκριμένη μονάδα αλλά, αντί αυτής, άλλη. Τότε, είναι ευθύνη του οργανωτή ή του φορέα να κάνει γνωστό αν θα παρακολουθήσουν τελικά τις άλλες κοινές δραστηριότητες και κοσμικές εκδηλώσεις για να προβλεφθούν τα σχετικά.

Μετά τη δημιουργία του καταλόγου ετοιμάζονται φάκελοι με τα ονοματεπώνυμά τους που περιέχουν το πρόγραμμα του συνεδρίου. Ανάλογα με τη συμφωνία, ο φάκελος αυτός διανέμεται είτε κατά την άφιξη τους στο ξενοδοχείο, είτε κατά την είσοδο τους στο συνεδριακό χώρο.

Αφίξεις Συνέδρων

Η έναρξη του συνεδρίου αποτελεί μία ιδιαίτερη λεπτή φάση. Όταν οι συμμετέχοντες φθάνουν την παραμονή και διανυκτερεύουν στο ξενοδοχείο, η κατάσταση απλοποιείται. Τότε, είναι δυνατόν το υλικό και οι φάκελοι να διανεμηθούν στα δωμάτια και να γίνουν οι εγγραφές κατά το χρόνο άφιξης των συνέδρων.

Εάν η μονάδα βρίσκεται κοντά σε αεροδρόμιο, ή σταθμό ή τέλος σε σχετική μικρή απόσταση από τον τόπο κατοικίας των συνέδρων και οι σύνεδροι φθάνουν το ίδιο πρωί, τότε υπάρχει εργασία αιχμής για μία ή δύο ώρες ακριβώς πριν από την έναρξη του συνεδρίου.

Για να εξασφαλιστεί η έναρξή του με καλές συνθήκες, για να αποφευχθούν συγκρούσεις και εκνευρισμοί, θα πρέπει να δημιουργηθούν

– ανάλογα με τον αριθμό των συμμετεχόντων – μία, δύο ή τρεις θυρίδες (γραμμές αναμονής που θα καταλήγουν σε ισάριθμους υπαλλήλους). Ευανάγνωστες πινακίδες θα πρέπει να αναρτώνται σε εμφανή σημεία που θα υποδηλώνουν τα γράμματα (αρχικά επωνύμων) που θα εξυπηρετεί η κάθε θυρίδα.

Παραπέρα διαχωρισμός μπορεί να γίνει με βάση το σκεπτικό, εάν οι σύνεδροι που φθάνουν έχουν εγγραφεί κανονικά ή όχι.

Για τις ώρες αυτές, το προσωπικό πρέπει να είναι πολυπληθές, να γνωρίζει ξένες γλώσσες και να είναι ειδικευμένο σε αυτό το είδος της εργασίας. Θα ληφθεί μέριμνα ώστε να τοποθετηθούν κοντά στις θυρίδες, σε κάποια απόσταση, συνοδοί που θα κατευθύνουν τους αφικνούμενους στην κατάλληλη θυρίδα. Όλη αυτή η διαδικασία αφορά κυρίως τους οργανωτές και έχει να κάνει αποκλειστικά με το συνέδριο αυτό καθαυτό. Πάντα είναι πιθανό, ο οργανωτής να ζητήσει τη συνδρομή του ξενοδοχείου στη διαδικασία αυτή.

Το ξενοδοχείο αντιμετωπίζει παραπλήσια προβλήματα με αυτά του οργανωτή και αφορούν την άφιξη των συνέδρων για την παρακολούθηση του συνεδρίου. Τα προβλήματα του ξενοδοχείου κατά την άφιξη του πελάτη – συνέδρου είναι αυτά που αντιμετωπίζει σε αφίξεις πολυάριθμων groups, όταν οι σύνεδροι- πελάτες φθάνουν μαζικά. Η ταχύτητα στις διαδικασίες, που γίνονται κατά την άφιξη του πελάτη, (εγγραφή – διάθεση δωματίου) θεωρείται αναγκαία.

Επισιτιστικές Υπηρεσίες

Το ξενοδοχείο καλείται να προσφέρει όλη τη «γκάμα» των υπηρεσιών του στους συνέδρους. Η συμμετοχή των επισιτιστικών υπηρεσιών είναι απαραίτητη και αποτελεί για μεν τη μονάδα πηγή κέρδους, για δε το συνέδριο ένα σπουδαίο και ουσιαστικό τμήμα του όλου συνεδριακού πακέτου. Οι αρχικές συμφωνίες περιγράφουν επακριβώς είδη μενου, τρόπο σερβιρίσματος, τον ξενοδοχειακό χώρο που θα γίνουν οι επισιτιστικές εκδηλώσεις, και τον αριθμό συμμετεχόντων σε αυτές – με εγγύηση ως προς τον μικρότερο αριθμό συμμετοχής. Για συνέδρια που κλείνονται καιρό πριν, χρειάζεται μεγάλη προσοχή στον καθορισμό της τιμής πώλησης των επισιτιστικών υπηρεσιών, γιατί πάρα πολλοί παράμετροι επηρεάζουν καθοριστικά τόσο το κόστος κτήσης τροφίμων όσο και το εργατικό κόστος.

Ο διευθυντής του τμήματος δεξιώσεων (Banqueting Mgr), ή για μικρότερα ξενοδοχεία, ο διευθυντής επισιτισμού (Food and Beverage Mgr), είναι εκείνοι που έχουν την ευθύνη να προσφέρουν αυτές τις υπηρεσίες στους συνέδρους. Φυσικά, ασχολούνται και με κάθε άλλους είδους επισιτιστική εκδήλωση που πραγματοποιείται αυτόνομα και όχι σαν επιμέρους εκδήλωση του συνεδρίου (επίσημες δεξιώσεις σε γάμους, αρραβώνες, γεύματα εργασίας παιδικά γενέθλια κ.λ.π.)

Ο διευθυντής συνεδρίων ενημερώνει όχι μόνο το τμήμα δεξιώσεων αλλά και την κουζίνα που θα παρασκευάσει το συγκεκριμένο μενού.

Ο διευθυντής δεξιώσεων επιφορτίζεται με το σερβίρισμα του μενού και τις σχετικά με αυτό υπηρεσίες, αλλά και ανάλογα με το είδος της

εκδήλωσης, με τις διαρρυθμίσεις του σχετικού χώρου και τις διατάξεις των τραπεζιών που απαιτούνται.

Η χωρητικότητα σε άτομα των αιθουσών που χρησιμοποιούνται για εστίαση (τραπεζαρίες, εστιατόρια, αίθουσες δεξιώσεων), ποικίλει ανάλογα με το είδος της συγκεκριμένης εκδήλωσης.

Είδη Επισιτιστικών Εκδηλώσεων

- Κατά τη διεξαγωγή συνεδρίων είναι δυνατόν να παρέχονται:
- παράθεση προγευμάτων με κλασικό τρόπο ή σε στυλ μπουφέ,
 - παράθεση γευμάτων με κλασικό τρόπο ή σε στυλ μπουφέ,
 - παράθεση δείπνων με κλασικό τρόπο ή σε στυλ μπουφέ,
 - παράθεση δείπνων με κάποιο καλλιτεχνικό πρόγραμμα ή και με χορό,
 - προσφορά καφέ στα διαλείμματα των συνεδριάσεων,
 - προσφορά ποτών και ορεκτικών στην έναρξη του συνεδρίου, (reception party),
 - προσφορά ποτών.

Επισιτιστικές Εκδηλώσεις Με Συγκεκριμένο «Θέμα»

Είναι εκδηλώσεις που κοστίζουν, αλλά εντυπωσιάζουν. Κυρίως συνδυάζουν και εμφανίζουν το θέμα τους με συγκεκριμένη διακόσμηση του χώρου (σκηνικά) και απαραίτητη μουσική επένδυση. Φυσικά τα προσφερόμενα εδέσματα ως προς την παρασκευή και παρουσίαση τους, είναι σχετικά με το ύφος της εκδήλωσης.

Το θέμα πρέπει να είναι πρωτότυπο και εφόσον μπορεί να συσχετισθεί με το συγκεκριμένο συνέδριο, γίνεται ακόμη πιο πετυχημένο.

Οι «ιταλικές» και «μεξικάνικες βραδιές» σαν θέματα, έχουν «κατά κόρον» παρουσιαστεί και έπαψαν να θεωρούνται πρωτότυπες.

Συμμετοχή Των Συνέδρων Στις Επισιτιστικές Εκδηλώσεις

Είναι πράγματι δύσκολο στους οργανωτές του συνεδρίου να γνωρίζουν τον ακριβή αριθμό συμμετοχής των συνέδρων σε αυτές. Έτσι με υπολογισμό μίας «μίνιμουμ» και μίας «μάξιμουμ» συμμετοχής, καθορίζεται η συμφωνία.

Τρόπος Χρέωσης

Οι κλασικοί τρόποι χρέωσης («τοίς μετρητοίς» ή με υπογραφή του λογαριασμού από συνέδρους) αποφεύγονται γιατί σε περιπτώσεις μεγάλου αριθμού συνέδρων είναι χρονοβόροι. Εκτός αυτού ο τρόπος χρέωσης με υπογραφές δεν ενδείκνυται, γιατί μερικοί σύνεδροι μπορεί να μην είναι πελάτες του ξενοδοχείου. Η διανομή προσκλήσεων (κουπονιών) στους συνέδρους λύνει πολλά προβλήματα. Οι προσκλήσεις είναι δυνατόν να συλλέγονται είτε στην είσοδο του χώρου που γίνεται η εκδήλωση, είτε στα τραπέζια.

Το μέτρημα των πιάτων που σερβίρονται από την κουζίνα δεν εξυπηρετεί πάντα, γιατί ο τρόπος αυτός ελέγχεται από την επιχείρηση και την κατοχυρώνει, ενώ ο πελάτης δεν μπορεί εκ των πραγμάτων να παρακολουθήσει τη διαδικασία αυτή.

Αλκοολούχα Ποτά (μπαρ)

Η προσφορά είναι δυνατόν ν' ακολουθήσει έναν από τους παρακάτω τρόπους.

Ανοικτό μπαρ (open bar)

Οι σύνεδροι επιλέγουν ποτά της αρεσκείας τους και οι οργανωτές τα εξοφλούν μετά. Αυτό γίνεται σε καθορισμένους χώρους και χρόνους.

Τοίς μετρητοίς

Ο κάθε σύνεδρος πληρώνει μόνος του τα ποτά, που καταναλώνει.

Με κουπόνια

Αυτά προαγοράζονται από το σύνεδρο και παραδίδονται κατά την αγορά του ποτού.

Η Ψυχαγωγία Των Συνέδρων Και Των Συνοδών Τους

Είναι μεγάλη η σημασία της ψυχαγωγίας των συνέδρων, εφόσον πολλοί από αυτούς συνδυάζουν τη συμμετοχή τους σε αυτό με τις ετήσιες ή τις ολιγοήμερες διακοπές τους. Είναι ήδη γνωστή η αναγκαιότητα ψυχαγωγίας και απασχόλησης των συνοδών και συνέδρων, ενηλίκων ή και παιδιών. Το ξενοδοχείο γνωρίζει τις δυνατότητες του για προσφορά τέτοιων υπηρεσιών και φροντίζει να προσφέρει τις καταλληλότερες για κάθε περίπτωση (από άποψη είδους, πλήθους δραστηριοτήτων και φυσικά τιμής).

Γενικά, θα πρέπει να αποφεύγονται τα υπερφορτωμένα προγράμματα που δεν αφήνουν περιθώρια ξεκούρασης, τα ψώνια σαν κύρια και αποκλειστική δραστηριότητα, τα κοινά και «εκτός μόδας θέματα» και η ένταση.

Αντίθετα, συνιστώνται ήπιες μορφές ψυχαγωγίας και διασκέδασης, πρωτοτυπία και απασχόληση με εκλεπτυσμένο ύφος.

Φορείς με επιχειρησιακό χαρακτήρα, επιθυμούν για τα μέλη τους τη συμμετοχή σε ομαδικά αθλήματα και παιχνίδια, γιατί πιστεύουν πως βελτιώνουν με τον τρόπο αυτό τη συλλογική προσπάθεια και συνεργασία μεταξύ τους. Ευθύνη του ξενοδοχείου είναι να μειώσει στο ελάχιστο – σε ότι φυσικά εξαρτάται από αυτό – τους κινδύνους μικροτραυματισμών και ατυχημάτων.

Εκθέσεις

Η ξενοδοχειακή μονάδα μπορεί να αυξήσει την πληρότητά της εφόσον πραγματοποιούνται εκθέσεις σε αυτόνομους εκθεσιακούς χώρους της πόλης ή της περιοχής που είναι εγκατεστημένη. Μπορεί, επίσης εφόσον έχει την απαραίτητη υποδομή να φιλοξενεί στις εγκαταστάσεις της εκθέσεις με αυτοδύναμη παρουσία ή συνέδρια που συνδυάζονται με εκθέσεις. Οι τελευταίες αποτελούν συνήθη πρακτική εφόσον πάντα πραγματοποιούνται από την επιχείρηση- χορηγό της συνεδριακής εκδήλωσης.

Το αρμόδιο στέλεχος του ξενοδοχείου συνεργάζεται με τον εκθέτη τον οποίο έχει επακριβώς ενημερώσει με έντυπο υλικό και τις διαστάσεις και τις δυνατότητες του εκθεσιακού χώρου της μονάδας. Εάν δεν καλύπτονται οι ανάγκες του εκθέτη, του προτείνονται εναλλακτικές λύσεις για γειτονικούς χώρους.

Ο υπεύθυνος του ξενοδοχείου συνεργάζεται και συνιστά διακοσμητές που να παρουσιάζουν έναν οργανωμένο χώρο για τις συγκεκριμένες απαιτήσεις που ίσως δεν μπορούν να καλυφθούν από το προσωπικό της μονάδας. Συμφωνεί για τις ημέρες και ώρες λειτουργίας της έκθεσης και για την προσπέλαση, μέσω διαδρομής που έχει σημανθεί, των συνέδρων στη συγκεκριμένη εκθεσιακή αίθουσα. Ενημερώνει αυτούς που θα πρέπει να συνεργαστούν για την πραγματοποίηση της συγκεκριμένης διεξαγωγής.

Η Αξιολόγηση Της Διεξαγωγής Συνεδρίου

Η διεξαγωγή ενός συνεδρίου με τρόπο ικανοποιητικό θα επιτρέψει στο ξενοδοχείο να αποκτήσει την απαραίτητη φήμη. Αυτό εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό, από τις προετοιμασίες και τα μέτρα, που έχουν ληφθεί από την αρχή. Ένα από τα κλειδιά της επιτυχίας αφορά στον καθορισμό των υπευθύνων για κάθε τομέα δραστηριότητας, καθώς και τη συνεχή επίβλεψη και παρακολούθηση κατά τη διεξαγωγή.

Μεταξύ του τέλους μιας συνεδριακής εκδήλωσης και της διεξαγωγής της επόμενης είναι αναγκαία μια αξιολόγηση. Η αξιολόγηση βοηθά στο να μην ξαναγίνουν τα ίδια λάθη και αποτελεί ένα απαραίτητο συμπλήρωμα των λειτουργιών της διεξαγωγής του συνεδρίου.

Αξιολόγηση Από Την Μονάδα

Η κριτική της διεξαγωγής μπορεί να γίνει σε εσωτερικές συσκέψεις και θα πρέπει να είναι αντικειμενική και συγχρόνως αυστηρή. Θα περιλαμβάνει απαραίτητα όλες τις λειτουργίες της διεξαγωγής του συνεδρίου που έγιναν με ευθύνη του ξενοδοχείου. Η αξιολόγηση των συγκεκριμένων δραστηριοτήτων ευθύνης των οργανωτών, δίνει στον ξενοδόχο την πολύτιμη εμπειρία, ώστε να δώσει χρήσιμες συμβουλές στους οργανωτές του επόμενου συνεδρίου.

Η αξιολόγηση από τη μονάδα που αφορά τα οικονομικά μεγέθη – συνολικά και επιμέρους – καθώς και η σύγκρισή τους με πρότυπα, αποτελεί προέκταση της αξιολόγησης.

Άλλωστε αυτού του είδους η «αξιολόγηση» αποτελεί και μία από τις απαραίτητες λειτουργίες του management σε κάθε επίπεδο.

Κριτική Από Τον Πελάτη

Με τον γενικό όρο «πελάτης», δίνεται η δυνατότητα κριτικής στους ιδύνοντες, στους οργανωτές, στους συνέδρους ή και στις τρεις αυτές ομάδες. Με τους οργανωτές, το ξενοδοχείο, έρχεται άμεσα σε επικοινωνία και πριν και κατά τη διάρκεια της διεξαγωγής, ενώ λιγότερο με τους ιδύνοντες και αισθητά λιγότερο με τους συνέδρους.

Η αξιολόγηση σε βάθος μπορεί να γίνει με συγκεκριμένες ερωτήσεις, που απαντά ο πελάτης και που περιέχονται σε ειδικό έντυπο, το οποίο συνήθως παραδίνεται στον πελάτη κατά την άφιξή του, ή του ταχυδρομείται μετά.

Απαντητικό Έντυπο

Μπορεί να έχει πολλές μορφές, που ποικίλουν από ένα απλό φύλλο, μέχρι ένα πολύπτυχο ή πολυσέλιδο.

«Συγχαρητήριοις Επιστολή»

Εάν ο «πελάτης» παραμένει πραγματικά ικανοποιημένος από την όλη διεξαγωγή, μπορεί (η μονάδα να τον παρακαλέσει) να αποστείλει μία ευχαριστήρια επιστολή. Αυτού του είδους οι επιστολές και εφόσον με την άδεια του αποστολέα μπορούν να χρησιμοποιηθούν από το ξενοδοχείο, χρησιμεύουν για προσέλκυση νέας πελατείας. Με την έννοια αυτή έχουν τη δυνατότητα να αποτελέσουν συστατικές επιστολές.

Πέρα από αυτά, η ευχαριστήρια επιστολή προς την ξενοδοχειακή μονάδα ικανοποιεί μια σειρά από στελέχη και προσωπικό, για διαφορετικούς λόγους τον καθένα. Φανερώνει, δε, πως πολλά πράγματα έγιναν σωστά.

Η ΠΩΛΗΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ

Ο ξενοδόχος δεν είναι ο μόνος που ωφελείται από την προσέλευση της αγοράς των συνεδρίων, αλλά μαζί του και αρκετοί άλλοι, στον οποίων κατά συνέπεια η συνδρομή μπορεί να υπολογίζεται. Παράλληλα για να αντιμετωπίσει καλύτερα το ανταγωνιστικό πεδίο μέσα στο οποίο δρα θα πρέπει πρώτα να "μετρήσει" τις "δυνάμεις" του, τις δυνατότητες του. Πράγματι ο ξενοδόχος οφείλει να διαπιστώσει τις όποιες δυνατότητες του παρέχει η μονάδα του για την απόκτηση αυτής της αγοράς. Η βαθιά ανάλυση των δυνατοτήτων του ξενοδοχείου του, προσδιορίζει σε μεγάλο βαθμό και την παραγωγή του όλου συνεδριακού του προϊόντος. Επίσης οφείλει να γνωρίζει την ποσότητα, την ποιότητα, το είδος και τη διαθεσιμότητα των επιμέρους συνθετικών στοιχείων που απαρτίζουν το σχετικό προϊόν. Για να θεωρήσει όμως την τιμή του προϊόντος του, την τιμολογιακή του δηλαδή πολιτική, θα πρέπει να εξετάσει παραμέτρους οι βασικότερες των οποίων είναι:

- το προσφερόμενο προϊόν,
- η ζήτηση,
- ο ανταγωνισμός.

Η ξενοδοχειακή μονάδα θα πρέπει να λειτουργεί με κάποια πρότυπα παροχής υπηρεσιών και να χρησιμοποιήσει συγκεκριμένες τεχνικές και μεθόδους, ώστε οι υπηρεσίες της – στοιχεί και αυτά του προϊόντος- να βρίσκονται στο επιθυμητό επίπεδο.

Η Διάθεση Του Ξενοδοχειακού Προϊόντος

Στην περίπτωση του ξενοδοχειακού συνεδριακού προϊόντος, ο ξενοδόχος θα πρέπει να δώσει απάντηση στο δίλημμα, εάν θα το διαθέσει μόνος του ή μέσω ενδιάμεσου. Τις περισσότερες φορές αισθάνεται πως μπορεί να αποφύγει τους ενδιάμεσους, γιατί έχει βάσιμους λόγους, να αισιοδοξεί για τη διάθεση του προϊόντος του, μέσω άμεσης συνεργασίας τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο.

Είναι θεμιτός ο προβληματισμός του, ωστόσο θα πρέπει να αποφασίσει ποια κανάλια διανομής θα επιλέξει και κυρίως να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις εκείνες που θα του επιτρέψουν να έρθει σε απευθείας επαφή με τους (υποψηφίους) δυνητικούς πελάτες.

Παρέμβαση Των Ταξιδιωτικών Γραφείων

Όσο πιο μακριά βρίσκεται ο τόπος διεξαγωγής του συνεδρίου από τον τόπο κατοικίας των συνέδρων, τόσο περισσότερο αναγκαία είναι η παρέμβαση ενός τουριστικού γραφείου, αυτό συμβαίνει σπανιότερα όταν το συνέδριο οργανώνεται στην ίδια χώρα. Για το λόγο αυτό, ο ρόλος των τουριστικών γραφείων δεν πρέπει να παραβλέπεται. Συχνά εμφανίζεται την τελευταία στιγμή και το θέμα της προμήθειάς του, το οποίο μπορεί να

δημιουργήσει πρόβλημα αν δεν έχει προβλεφθεί. Το τουριστικό γραφείο σαν ενδιάμεσος, αναλαμβάνει συνήθως όλο το «πακέτο» στο οποίο το ξενοδοχείο έχει ένα τμήμα του, εφόσον προστίθενται και άλλες υπηρεσίες (κυρίως μεταφοράς).

Ο οργανωτής του συνεδρίου μπορεί να επιλέξει την ξενοδοχειακή μονάδα πρώτος και όχι το ταξιδιωτικό γραφείο. Στην περίπτωση αυτή θα ισχύσει η αρχική τιμή που συμφωνήθηκε μεταξύ οργανωτή και ξενοδοχείου και το τουριστικό γραφείο θα προσφέρει – και φυσικά θα κερδίσει- μόνο από το υπόλοιπο τμήμα του «πακέτου».

Διάθεση Μέσω Συνεργασίας Σε Εθνικό Και Διεθνές Επίπεδο

«Στην περίπτωση αυτή, ανεξάρτητες ξενοδοχειακές μονάδες, μιας χώρας ή πολλών χωρών, ιδρύουν μια εταιρεία ή ένα συνεταιρισμό για διάθεση του προϊόντος τους».

Το Τμήμα (Υπηρεσία) Πωλήσεων Του Ξενοδοχειακού Συνεδριακού Προϊόντος

Σε μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες, όχι μόνο της χώρας αλλά και διεθνώς, τα στελέχη των πωλήσεων επιθυμούσαν έναν ευρύτερο και ίσως πιο «πομπώδη» τίτλο. Ο τίτλος του marketing manager δόθηκε σε πολλούς με αποτέλεσμα να διευρυνθεί η χρήση της λανθασμένης ορολογίας.

Ο διευθυντής συνεδρίων του ξενοδοχείου είναι αυτός που έχει την ευθύνη και φροντίδα της διεξαγωγής τους στο ξενοδοχείο. Τις πωλήσεις πραγματοποιεί ο διευθυντής πωλήσεων συνεδρίων. Τα δύο παραπάνω στελέχη συνεργάζονται στενά μέσα στα πλαίσια της στρατηγικής που καθόρισε η επιχείρηση. Σε μεγάλες μονάδες υπάγονται και οι δύο στο διευθυντή του marketing και μέσω αυτού στο Γενικό Διευθυντή.

Πολλές φορές – και ιδιαίτερα σε μικρότερα ξενοδοχεία- για να τονιστεί το πόσο στενή και άρρηκτη πρέπει να είναι η συνεργασία τους, η θέση είναι ενοποιημένη. Έτσι ο πωλητής είναι συγχρόνως και παραγωγός των αντίστοιχων υπηρεσιών και αντίστροφα.

Γενικά, η ανάπτυξη και η διαρθρωτική δομή του τμήματος των συνεδριακών πωλήσεων, σχετίζεται με το εύρος και τη σύσταση αυτή καθεαυτή του τμήματος διεξαγωγής συνεδρίων.

Το τμήμα ή η υπηρεσία πωλήσεων συνεδρίων κινείται μέσα σε ένα δεδομένο οικονομικό προϋπολογισμό, και μέσα στα πλαίσια του θα πρέπει να καλύπτει τους στόχους της.

Μέσα Και Τεχνικές Προώθησης Των Πωλήσεων Του Συνεδριακού Ξενοδοχειακού Προϊόντος

Αναζητώντας συνέδρια θα πρέπει να έχουμε υπόψη μας ότι απαιτείται συνήθως μακρόχρονη και επίμονη προσπάθεια και βέβαια υπομονή. Τα συνέδρια τα οποία επιτυγχάνονται για μια κοντινή ημερομηνία, είναι σχετικά σπάνια.

Παρακάτω παρουσιάζονται οι ενέργειες που γίνονται για να πραγματοποιηθεί η πώληση ενός συνεδρίου.

Πόσο απαραίτητο είναι το επιχειρησιακό διαφημιστικό έντυπο;

Πολλές ξενοδοχειακές μονάδες στο (γενικό) διαφημιστικό φυλλάδιο (prospectus) που χρησιμοποιούν, αναφέρουν και τις συνεδριακές δυνατότητες τους, προβάλλοντας εκείνα τα στοιχεία, που κατά τη γνώμη τους θεωρούν ουσιαστικότερα.

Άλλες πάλι, ιδιαίτερα εκείνες που από την κατασκευή τους πρόβλεψαν συνεδριακή πελατεία, με στόχο να αποτελέσει βασική πηγή εσόδων, έχουν ιδιαίτερο φυλλάδιο. Σε αυτό προβάλλονται κυρίως χώροι και υπηρεσίες από συνεδριακή σκοπιά μια και το διαφημιστικό αυτό φυλλάδιο απευθύνεται στην ειδική αγορά των συνεδρίων. Μπορεί ακόμα να περιλάβει κάθε στοιχείο συνεδριακής υποδομής του, που εμπλουτίζει το "image" συνεδριακών δυνατοτήτων της μονάδας και μπορεί να προκαλέσει το ενδιαφέρον της υποψήφιας πελατείας.

Ο τιμοκατάλογος των βασικών συνεδριακών υπηρεσιών που προσφέρει το ξενοδοχείο, μπορεί να αποτελεί ένθετο του φυλλαδίου (εντύπου).

Γενικό ή ειδικό, το επιχειρησιακό διαφημιστικό έντυπο ή φυλλάδιο, σε συνδυασμό με τον τιμοκατάλογο των συνεδριακών ξενοδοχειακών υπηρεσιών, είναι απόλυτα απαραίτητο στα χέρια του πωλητή.

Ο φάκελος των συνεδριακών ξενοδοχειακών υπηρεσιών

Είναι ένα πληρέστερο μέσο προβολής. Ένας τέτοιος «φάκελος» μπορεί να αποτελείται ενδεικτικά από :

- i. ένα φάκελο σε άριστη ποιότητα και πρωτοτυπία στην εμφάνιση του , με την ημερομηνία και τη διεύθυνση της μονάδας, στον οποίο θα περιλαμβάνονται:
- ii. ένας κατάλογος αιθουσών με λεπτομέρειες σχετικά με τη χωρητικότητά τους, τις εναλλακτικές διευθετήσεις τους, τις πιθανές χρήσεις τους,
- iii. κατόψεις των αιθουσών και διαστάσεις τους,
- iv. δείγματα menus των διαφόρων ειδών των επισιτιστικών εκδηλώσεων,
- v. φωτογραφίες των αιθουσών,
- vi. κατάλογος με το συνεδριακό οπτικοακουστικό εξοπλισμό που διατίθεται,
- vii. φωτογραφίες παρουσίασης εδεσμάτων κατά τη διάρκεια διεξαγωγής επιτυχημένης επισιτιστικής εκδήλωσης,
- viii. φωτογραφίες με τους συνεδριακούς χώρους σε χρήση,

- ix. δυνατότητες ψυχαγωγίας ενηλίκων και παιδιών (φωτογραφικό υλικό)
- x. φωτοτυπίες ευχαριστηριών επιστολών

Η συμμετοχή σε εκθέσεις ειδικού ενδιαφέροντος

Αυτές οργανώνονται μέσα στα πλαίσια γενικότερων εκθέσεων τουρισμού. Συνήθως οι εκθέσεις αυτές είναι κοινές για τον συνεδριακό, κινήτρων και εκθεσιακό τουρισμό. Μπορεί όμως να αποτελούν, και υπάρχουν αρκετές τέτοιες αυτοδύναμες εκδηλώσεις.

Οι παλιοί πελάτες και φίλοι της επιχείρησης

Για να αποκτήσει ένα ξενοδοχείο «καλό όνομα», πρέπει να έχει οργανώσει τουλάχιστον ένα συνέδριο. Ένας απλός τρόπος, συνήθως αποτελεσματικός, είναι να προσεγγίσει ο ξενοδόχος μεμονωμένους πελάτες, τους οποίους δέχεται από καιρό, επιστήμονες, εμπόρους, βιομηχάνους, πολιτικές προσωπικότητες ή προσωπικότητες της οικονομικής ζωής, με τους οποίους έχει φιλικές σχέσεις. Ο ξενοδόχος θα επιδιώξει να τον συστήσουν ή να υποβάλλουν την υποψηφιότητα του ξενοδοχείου του για συγκεντρώσεις οργανώσεων ή συνδέσμων, όπου μετέχουν και βαρύνει η γνώμη τους.

Οι ενέργειες αυτών, των «πρεσβευτών», επιτρέπουν την πώληση χωρίς καθυστέρηση, γιατί η φιλία είναι ισχυρό όπλο. Πρέπει όμως ο ξενοδόχος μα μην απογοητεύσει τους φίλους του, πρέπει να πετύχει. Για το λόγο αυτό, πρέπει οι στόχοι της μονάδας να είναι χαμηλότεροι των δυνατοτήτων της στην αρχή. Πρέπει να αποκτηθεί πείρα, σε όλα τα επίπεδα.

Η συμπαράσταση των φίλων και πελατών, εξαρτάται πολλές φορές από την βοήθεια που τους υπόσχεται ο ξενοδόχος για την προπαρασκευή και την εκτέλεση του συνεδρίου. Ιδιαίτερα εάν ο φορέας στον οποίο ανήκουν δε χρησιμοποιεί επαγγελματίες οργανωτές αλλά μόνο οργανωτική επιτροπή.

Οι συστάσεις

Οι συστάσεις έχουν πρωταρχική σημασία. Ο ικανοποιημένος πελάτης στέλνει τους φίλους του. Για το λόγο αυτό, παίζει μεγάλο ρόλο η επιτυχία της διεξαγωγής ενός συνεδρίου. Οι συστάσεις χωρίς να κοστίζουν τίποτα, σημαίνουν πολλά.

Οι φιλικές και κοινωνικές επαφές

Η παρουσία του αρμόδιου στελέχους της μονάδας σε εκδηλώσεις που πραγματοποιούν μαζικοί φορείς, αποτελεί σημαντική πηγή επαφών. Φυσικά δεν πουλά τίποτε εκεί αλλά συναντά κόσμο και διευρύνει τις επαγγελματικές γνωριμιές του. Αυτό, του επιτρέπει να πραγματοποιήσει ευκολότερα μια επίσκεψη στο γραφείο του στελέχους του φορέα που γνώρισε, ή να κλείσει συνάντηση για τον πωλητή.

Οι επαγγελματίες οργανωτές συνεδρίων

Η επαφή του ξενοδόχου πρέπει να είναι συνεχής με τους επαγγελματίες οργανωτές συνεδρίων. Αποτελούν μία σημαντική δύναμη και πηγή εργασιών, ιδιαίτερα αν τα γραφεία αυτά παρουσιάζουν μία καθιερωμένη προσφορά: οργανωτής που στη συνέχεια προσφέρει ταξιδιωτικές υπηρεσίες ή ταξιδιωτικό γραφείο που αποφάσισε να προσφέρει και οργανωτικές υπηρεσίες.

Τα μαζικά μέσα επικοινωνίας

Οι εφημερίδες, το ραδιόφωνο και η τηλεόραση αποτελούν πηγή πληροφοριών. Υπάρχουν πολλές ειδικευμένες εφημερίδες και περιοδικά, που ασχολούνται κυρίως με συνέδρια για το οποία ενδιαφέρονται οι μεγάλες ξενοδοχειακές αλυσίδες των πόλεων, αλλά σπάνια τα απομονωμένα ξενοδοχεία μέσης ή μικρής δυναμικότητας.

Αντίθετα, η τακτική ανάγνωση ενός ορισμένου αριθμού ημερήσιων εφημερίδων και περιοδικών είναι πολύτιμη, γιατί περιέχουν πληροφορίες για συνέδρια που έλαβαν χώρα αλλού. Είναι πιθανό, εάν υπάρξει άμεση ενεργοποίηση από το ξενοδοχείο να δημιουργηθεί μελλοντική συνεργασία.

Ο ξενοδόχος πρέπει να αγοράζει και το διεθνή τύπο. Οι τοπικές εφημερίδες δεν επαρκούν. Αν ένα διεθνές συνέδριο διεξάγεται σε μία χώρα, υπάρχουν λίγες πιθανότητες να επανέλθει σε αυτή την επόμενη φορά. Με σωστές προσπάθειες μπορεί ο ξενοδόχος να στρέψει το ενδιαφέρον στη δική του μονάδα.

Ο ξενοδόχος, αν γίνει συνδρομητής σε μερικές γνωστές εφημερίδες του εξωτερικού, θα μπορεί να βρίσκει πληροφορίες και συγχρόνως να ικανοποιεί τους πελάτες του θέτοντας αυτές τις εφημερίδες στη διάθεση τους.

Ακόμη και το ραδιόφωνο και η τηλεόραση είναι πηγή πληροφοριών. Στα πλαίσια μορφωτικών και επιστημονικών εκπομπών, αναφέρονται συνέδρια των σχετικών φορέων που πραγματοποιήθηκαν διεθνώς. Η έγκαιρη πληροφόρηση και προετοιμασία του μπορούν να αποτελέσουν σημαντικό όπλο για τον ξενοδόχο.

Η αναζήτηση μέσω ταχυδρομείου (άμεση δημοσιότητα)

Σχετικά εύκολο είναι η προμήθεια καταλόγων με διευθύνσεις που ενδιαφέρουν. Οι ταχυδρομικές αποστολές μπορούν να περιλαμβάνουν μία απλή επιτολή ή ακόμα διαφημιστικά φυλλάδια, Post Cards και ημερολόγια.

Τα προβλήματα που παρουσιάζονται σε ότι αφορά τον αριθμό των παραληπτών αλλά και την αποστολή αυτή καθαυτή, διαφέρουν ανάλογα με το μέγεθος, τις τιμές και την θέση του συγκεκριμένου ξενοδοχείου. Δε θα αντιμετωπισθεί κατά τον ίδιο τρόπο ένα ανεξάρτητο ξενοδοχείο ή ένα ξενοδοχείο που είναι μέλος μιας αλυσίδας.

Η επιλογή, της ενδεχόμενης συνεδριακής πελατείας που θα έχει γίνει μετά από εκτίμηση των δυνατοτήτων του ξενοδοχείου, θα καθορίζει τη γεωγραφική ακτίνα μιας τέτοιας αποστολής.

Η αναζήτηση μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου e-mail

Παρόμοιος αλλά πιο σύγχρονος τρόπος επικοινωνίας με υποψήφιους πελάτες. Η επικοινωνία είναι πιο άμεση και τα αποτελέσματα (επιτυχή ή όχι) φθάνουν γρηγορότερα στον αποστολέα του μηνύματος κάνοντας τον να στρέψει το ενδιαφέρον του αλλού ή να προχωρήσει σε λεπτομέρειες εφόσον ο πελάτης ενδιαφέρεται.

Αν ο ξενοδόχος περιοριστεί στην ίδια του τη χώρα, μπορεί να καταρτίσει καταλόγους των οργανώσεων, των μεγάλων επιχειρήσεων, των προσωπικοτήτων της οικονομικής και πολιτικής ζωής της χώρας.

Η πρώτη επαφή θα γίνει μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, μετά θα επισκεφθεί τους υποψήφιους πελάτες, ενδεχόμενα θα συνεχίσει την επικοινωνία μέσω e-mail και τέλος θα παρουσιάσει την προσφορά του. Αυτός ο τρόπος προϋποθέτει συνεχή προσπάθεια μεγάλης διάρκειας. Δεν πρέπει ο ξενοδόχος να περιοριστεί σε μία επιστολή, θα πρέπει να ακολουθήσουν και άλλες.

Οι παραλήπτες των αποστολών θα πρέπει να είναι τα άτομα εκείνα που μέσα στο χώρο τους έχουν δυνατότητα λήψης αποφάσεων (ιθύνοντες). Στους μεν μικρούς σχετικά οργανισμούς – επιχειρήσεις – συλλόγους, αναζητείται το αρμόδιο εξουσιοδοτημένο πρόσωπο.

Οι αεροπορικές εταιρείες

Οι αεροπορικές εταιρείες αποτελούν φυσικό σύμμαχο. Και αυτές παρέχουν υπηρεσίες. Η αντιστοιχία μιας θέσης αεροπλάνου και μιας κλίνης ξενοδοχείου είναι άμεση. Εάν δεν καταληφθούν μέσα σε μια ορισμένη περίοδο, η δυνατότητα πώλησής τους για την περίοδο αυτή έχει εκλείψει για πάντα. Οι αεροπορικές εταιρείες επιθυμούν αν μεταφέρουν συνέδρους, για μικρά ή μεγάλα συνέδρια, κυρίως τις εποχές για τις οποίες έχουν λίγους πελάτες, που είναι λογικά οι ίδιες με εκείνες που δημιουργούν προβλήματα πληρότητας στα ξενοδοχεία.

Διαφήμιση σε ειδικό περιοδικό τύπο

Προτιμάται η διαφήμιση σε περιοδικό ειδικών αγορών. Υπάρχουν αυτά που σχετίζονται με την οργάνωση συνεδρίων και επιχειρησιακών συναντήσεων, οπότε ο στόχος του ξενοδόχου είναι η προσέλκυση πελατείας μέσω των οργανωτών των συνεδρίων. Υπάρχουν επίσης πολλά περιοδικά κατά κλάδους επιχειρησιακής, επιστημονικής ή άλλης δραστηριότητας. Η διαφήμιση σε αυτά, στοχεύει σε αναγνώστες με υψηλή ιεραρχικά θέση, στους φορείς που τα ενδιαφέροντά τους καλύπτονται μέσω των περιοδικών αυτών.

Προσωπικά τηλεφωνήματα

Θεωρούνται διεθνώς αποτελεσματικά. Στα τηλεφωνήματα πρέπει να ακολουθείται ένα διάγραμμα ροής των μεταδίδονται. Ο συσχετισμός κόστους και αποτελέσματος θα πρέπει να εκτιμάται σε περιοδικά χρονικά διαστήματα.

Παροχή φιλοξενιών

Ο Ξενοδόχος, μέσα στα πλαίσια των γνωριμιών και των καλών σχέσεων που πρέπει να διατηρεί με τις πιθανές πηγές πελατείας του., θα πρέπει να έχει υπόψη του ότι η προσφορά φιλοξενίας σε κάποια άτομα, θα του δώσει ίσως οφέλη στο μέλλον.

Η φιλοξενία θα πρέπει να απευθύνεται στα άτομα εκείνα που λόγω της θέσης τους σε συγκεκριμένους φορείς, έχουν τη δυνατότητα να επηρεάσουν στη λήψη σχετικών αποφάσεων.

Με τον τρόπο αυτό, εξοικειώνονται με το προϊόν που κάποια στιγμή μπορεί να προτείνουν. Έχουν τη δυνατότητα να το προτείνουν με μεγαλύτερη σιγουριά και χωρίς κίνδυνο να βρεθούν εκτεθειμένοι.

Η Πρώτη Προσωπική Επαφή Με Τον Υποψήφιο Πελάτη

Με κάποιον από του προαναφερθείσας λόγους, ο Ξενοδόχος θα αποκτήσει τη δυνατότητα μιας πρώτης και ουσιαστικής επαφής με τον υποψήφιο πελάτη.

Ο υποψήφιος πελάτης έχει εκδηλώσει μεν ενδιαφέρον αλλά απαιτούνται κι άλλες προσπάθειες μέχρι τελικά να πειστεί ο ίδιος – και ενδεχόμενα να πείσει και άλλους που θα λάβουν μέρος στη λήψη της τελικής απόφασης. Η επίσκεψη θα πρέπει να γίνει από το αρμόδιο στέλεχος των πωλήσεων το οποίο θα πρέπει να δώσει μία σαφή εικόνα των δυνατοτήτων της μονάδας.

Θα πρέπει, μετά την αποχώρηση του πωλητή, ο υποψήφιος πελάτης να μην έχει κανένα κενό στην ενημέρωσή του. Για το λόγο αυτό, η ενημέρωσή του θα πρέπει να γίνει σε κάθε λεπτομέρεια και να καλύψει θέματα και πέρα από αυτά που γίνονται γνωστά μέσα από το «φάκελο των ξενοδοχειακών συνεδριακών υπηρεσιών».

Αρκετές φορές η συνάντηση γίνεται πιο αποτελεσματική εάν πέρα από το έντυπο διαφημιστικό υλικό ο πωλητής δείξει βιντεοταινία ή slides σχετικά με τις υπηρεσίες που προσπαθεί να πουλήσει.

Η Επίσκεψη Του Υποψηφίου Πελάτη Στο Ξενοδοχείο Πριν Το Κλείσιμο Της Συνεργασίας

Σπάνια είναι τα συνέδρια που ανατίθενται σε ένα ξενοδοχείο χωρίς να έρθουν επί τόπου οι οργανωτές για να εξετάσουν τις δυνατότητες του.

Μία σωστή υποδοχή επί τόπου βοηθάει στο «κλείσιμο της δουλειάς». Πρέπει ο Ξενοδόχος να απαντήσει σε πολλά και καιρία ερωτήματα. Θα παρουσιάσει τον απαιτούμενο εξοπλισμό διασαφηνίζοντας όλες τις λεπτομέρειες, κυρίως ως προς τις υπηρεσίες και τις τιμές τους.

Κυρίως δε, πρέπει να τους μεταφέρει την αισιοδοξία του ότι οι υπηρεσίες που μόλις αγόρασαν θα ικανοποιήσουν τους συνέδρους. Κάτι που εκτός από το ξενοδοχείο αφορά τόσο τους οργανωτές όσο και τους ιθύνοντες του φορέα. Ο τελικός και κύριος χρήστης των υπηρεσιών αυτών θα είναι ο σύνεδρος.

Συνήθως η επιβεβαίωση της συμφωνίας επισφραγίζεται με την υπογραφή του ιδιωτικού συμφωνητικού, γνωστού και ως συμβολαίου.

Η Υπογραφή Του Ιδιωτικού Συμφωνητικού

Με ιδιωτικό συμφωνητικό, που μπορεί ακόμη να έχει τον τύπο μιας επιστολής (letter of agreement), συμφωνούνται και γραπτά αυτά που διεξοδικά συζητήθηκαν και συμφωνήθηκαν με τον πελάτη.

Τα παρακάτω θα πρέπει να περιλαμβάνονται στη γραπτή συμφωνία:

- ονοματεπώνυμο και ιδιότητες των ατόμων που συμφωνούν και οι επωνυμίες των Επιχειρήσεων ή Οργανισμών που εκπροσωπούν,
- διεθνείς ημερομηνίες διεξαγωγής του συνεδρίου και ώρες έναρξης και λήξης των εργασιών,
- αριθμό και είδος δωματίων (μονόκλινα, δίκλινα κ.λ.π.) και τιμές αυτών,
- ακριβείς ημερομηνίες άφιξης – αναχώρησης των συνέδρων,
- χώροι του ξενοδοχείου που θα διαθέτουν για το συνέδριο, ενοίκιο των χώρων, διευθέτηση αυτών,
- φιλοξενίες και μειωμένες τιμές που ενδεχόμενα θα προσφερθούν σε αριθμό συνέδρων, προσωπικού ή και των οργανωτών κατά τη διάρκεια του συνεδρίου ή και κατά την προετοιμασία του,
- βοηθητικοί χώροι που θα χρησιμοποιούνται από τους οργανωτές (κυρίως γραφεία) κατά τη διάρκεια του συνεδρίου,
- διαδικασία κρατήσεων δωματίων συνέδρων (μέσω του ξενοδοχείου ή της οργάνωσης),
- χώροι εκθέσεων – επιδείξεων (ώρες λειτουργίας – διαθέσιμα μέσα στο ξενοδοχείο),
- γεύματα – δείπνα (menu, τιμή, διάταξη καθισμάτων),
- προσφορές κατά τα διαλείμματα του συνεδρίου (coffee breaks),
- χρήση οπτικοακουστικών μέσων,
- τρόπος χρέωσης των συνέδρων,
- μέθοδος πληρωμής – ύψος προκαταβολής,
- ακύρωση της συμφωνίας – κόστος ακύρωσης .

Σε περίπτωση μεγάλων συνεδρίων, που «κλείνονται» πολύ καιρό πριν, είναι δυνατόν το ιδιωτικό συμφωνητικό να αφήνει ορισμένα κενά, τα οποία με την πάροδο του χρόνου, με νέες επαφές ή συνεχή αλληλογραφία, καλύπτονται.

Με την υπογραφή του ιδιωτικού συμφωνητικού κλείνει ένας ολόκληρος κύκλος των προσπαθειών των πωλήσεων. Στην ουσία τότε θεωρείται ότι η πώληση έχει πραγματοποιηθεί. Από τη στιγμή εκείνη και μετά αρχίζει ένας νέος κύκλος προσπαθειών, που στοχεύουν στο να καλυφθούν και προετοιμαστούν με τον καλύτερο τρόπο οι λειτουργίες διεξαγωγής του συνεδρίου.

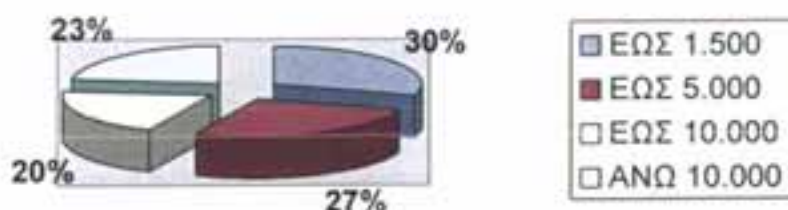
Ο ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΔΙΕΘΝΩΣ

Σε παγκόσμιο επίπεδο η συνεδριακή δραστηριότητα αναπτύσσεται με χαμηλούς ρυθμούς (1-2%). Οι κύριες πηγές ζήτησης συνεδριακών υπηρεσιών διεθνώς είναι οι διάφορες κατηγορίες οργανώσεων / σωματείων (corporate buyers) που καλύπτουν το 65 – 75% της συνολικής κίνησης συνέδρων και οι μεγάλες οργανωμένες επιχειρήσεις (association buyers) που καλύπτουν το 25 – 35% της συνολικής κίνησης συνέδρων.

Εκτιμάται ότι ο ετήσιος κύκλος εργασιών των 9.500 περίπου διεθνών συνεδρίων που κάθε χρόνο πραγματοποιούνται ανέρχεται σε 3,2 δισ. Ευρώ και αντιπροσωπεύει το 20% της τουριστικής κίνησης και το 60% της πελατείας των ξενοδοχείων 4 και 5 αστέρων.

Η συνεδριακή ζήτηση παρουσιάζει υψηλό βαθμό συγκέντρωσης στις πρωτεύουσες και στα μεγάλα αστικά κέντρα. Η γεωγραφική κατανομή της συνεδριακής ζήτησης διαφέρει από την αντίστοιχη κατανομή του γενικού τουρισμού. Σύμφωνα με στοιχεία της (ICCA), στην Ευρώπη, από το σύνολο το συνεδριακών εκδηλώσεων στην τριετία 1997-99 το 45% πραγματοποιήθηκαν σε πρωτεύουσες ή άλλες μεγαλουπόλεις. Επίσης, το 30% διανέμεται σε συνέδρια τω 1.500 ατόμων (όπου το 50% είναι εκδηλώσεις μικρής εμβέλειας), σε συνέδρια μέχρι 5.000 άτομα που καλύπτουν το 27% της αγοράς, σε συνέδρια των 10.000 ατόμων που αγγίζουν το 20% της αγοράς και μόνο το 23% της αγοράς διανέμεται σε συνέδρια άνω των 10.000 ατόμων.(ΣΧΗΜΑ 1)

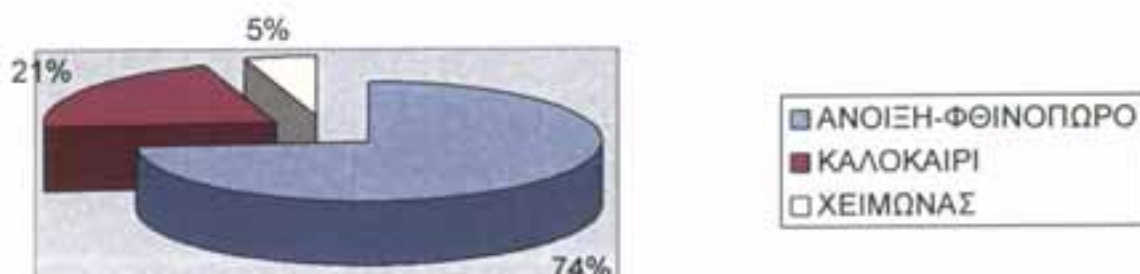
ΣΧΗΜΑ 1 :ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΟΥ ΑΡΙΘΜΟΥ ΤΩΝ ΣΥΝΕΔΡΩΝ



Ακόμα, σύμφωνα με στοιχεία της ICCA, τα περισσότερα συνέδρια / εκθέσεις διοργανώνονται τους μήνες Μάιο (13%), Ιούνιο (13%), Σεπτέμβριο (18%) και Οκτώβριο (9%). Η λιγότερο δημοφιλής εποχή των συνεδρίων είναι η περίοδος από τον Ιανουάριο έως τον Απρίλιο, καθώς επίσης και οι δύο τελευταίοι μήνες του έτους. Συνεπώς, την άνοιξη και το

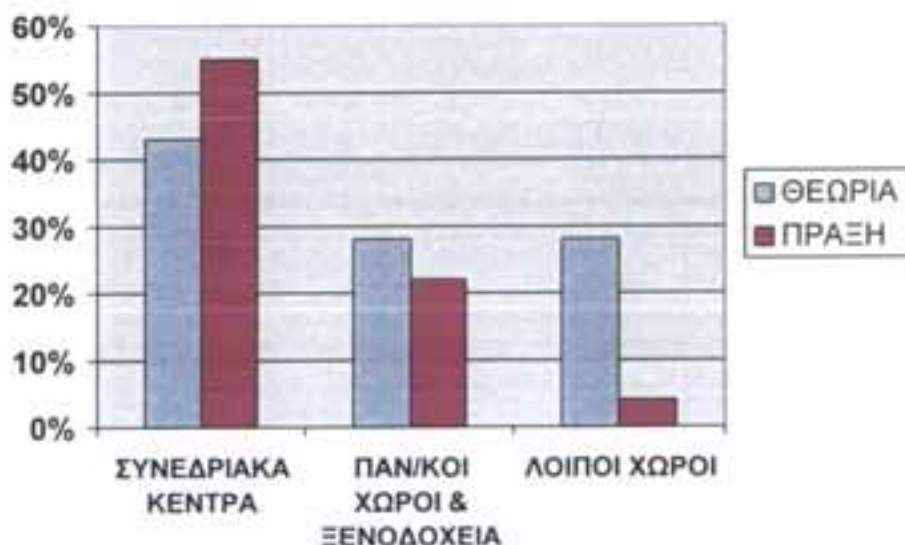
φθινόπωρο πραγματοποιούνται το 74% των συνεδρίων ενώ μόνο το 21% γίνεται το καλοκαίρι και το 5% το χειμώνα. (ΣΧΗΜΑ 2)

ΣΧΗΜΑ 2: ΕΠΟΧΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ



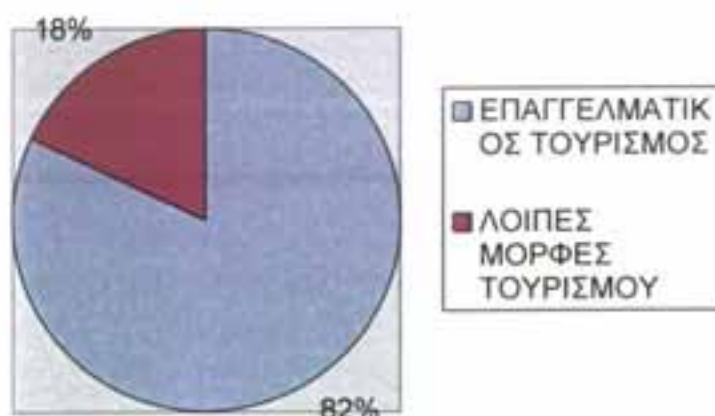
Οι χώροι που προτιμώνται για διοργάνωση συνεδρίων είναι τα συνεδριακά κέντρα (το 43% των επαγγελματιών τουριστών), είτε αυτά είναι αυτοτελή είτε διαθέτουν ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις, οι πανεπιστημιακοί χώροι και τα ξενοδοχεία (το 28%). Στην πραγματικότητα, όμως, πάνω από τα μισά διεθνή συνέδρια (55%) πραγματοποιούνται σε συνεδριακά κέντρα και μόνο το 22% σε ξενοδοχεία και το 18% σε πανεπιστήμια. (ΣΧΗΜΑ 3)

ΣΧΗΜΑ 3: ΤΟΠΟΙ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ



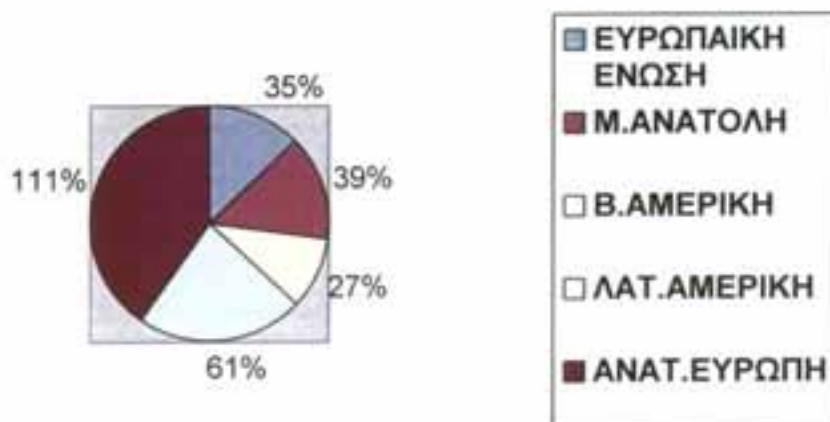
Σύμφωνα με το WTTC, ο επαγγελματικός τουρισμός αναλογεί στο 18% των τουριστικών δαπανών διεθνώς. Σημειώνεται ότι το έτος 2003 η παγκόσμια τουριστική δαπάνη για δραστηριότητες επαγγελματικού τουρισμού έφθασε τα 4,3 δις. \$ ή τα 3.28 δις. Έκς (ΣΧΗΜΑ 4)

ΣΧΗΜΑ 4: ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΔΙΕΘΝΩΣ



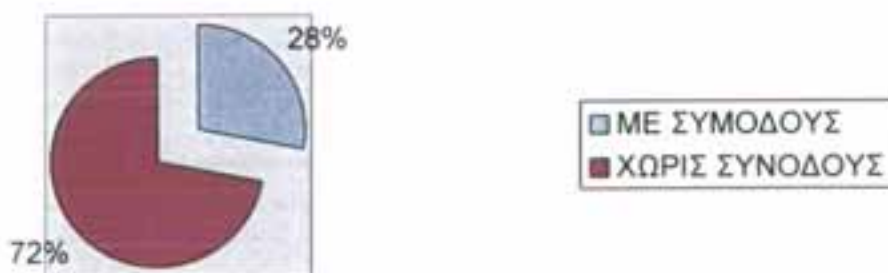
Μελλοντικά, η δυναμική ανάπτυξή τους αναμένεται να είναι πολύ μεγάλη. Συγκεκριμένα, σ' όλο τον κόσμο, την επόμενη δεκαετία οι δαπάνες τουρισμού για επαγγελματικούς λόγους προβλέπεται ότι θα αυξάνονται κατά 39% ετησίως, ενώ ο ρυθμός αύξησης των δαπανών για τουρισμό είναι ελάχιστα μεγαλύτερος (41%). Στις περισσότερες περιοχές, μάλιστα, οι δύο ρυθμοί ανάπτυξης αναμένεται να είναι ταυτόσημοι 35% στην Ευρωπαϊκή Ένωση, 39% στη Μ.Ανατολή, 27% στη Βόρειο Αμερική, 61% στη Λατινική Αμερική. Εξαιρεση αποτελεί η Ανατολική Ευρώπη, όπου ρυθμός ανόδου των δαπανών για επαγγελματικό τουρισμό θα αυξηθεί δραματικά φθάνοντας το 111% έναντι αύξησης μόνο του 52% που θα παρουσιάσει ο τουρισμός αναψυχής. (ΣΧΗΜΑ 5)

**ΣΧΗΜΑ 5: ΡΥΘΜΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (%)
ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΓΙΑ ΕΠΑΓ.
ΤΟΥΡΙΣΜΟ**



Όσον αφορά στους συνοδούς των συνέδρων / εκθετών (σύλλογοι, γραμματείς, βοηθοί κ.α.) έχει εκτιμηθεί ότι στο 72% των πραγματοποιούμενων συνεδρίων / εκθέσεων λίγοι ή πολλοί σύνεδροι είχαν συνοδούς, ενώ μόνο στο 28% των συνεδρίων οι σύνεδροι / εκθέτες δεν είχαν συνοδούς. (ΣΧΗΜΑ 6) Ο δε αριθμός των συνοδών είναι από 10 – 70% του αριθμού των συνέδρων / εκθετών.

ΣΧΗΜΑ 6: ΕΚΘΕΤΕΣ / ΣΥΝΕΔΡΟΙ



Η προώθηση του Συνεδριακού Τουρισμού ξεκίνησε τα τελευταία 30 χρόνια σε χώρες οι οποίες είχαν υψηλές επιχειρηματικές δραστηριότητες και επομένως μεγάλη ζήτηση για διοργάνωση συνεδρίων, εκθέσεων και

ταξιδιωτικών κινήτρων. Σε διεθνές επίπεδο υπολογίζεται ότι το 70 – 75% των συνεδρίων που διεξάγονται αφορούν σε ιατρικές ανακοινώσεις και προωθήσεις φαρμάκων. Στην Ευρώπη ο αριθμός των συνεδρίων που οργανώνονται έχει αυξηθεί, αλλά το μερίδιο της αγοράς έχει μειωθεί. Σύμφωνα με στοιχεία της ICCA, το 2003 το μερίδιο της Ευρώπης ήταν 58.3% στο σύνολο της παγκόσμιας συνεδριακής αγοράς, το οποίο έχει μειωθεί κατά 21,7% τα τελευταία 50 χρόνια.

Σημειώνεται ότι το 2.5% του ΑΕΠ της Ευρώπης Δαπανάται σε επαγγελματικά ταξίδια.

Επίσης, σύμφωνα με τις διεθνείς στατιστικές, το 92.5% των συνεδρίων που πραγματοποιήθηκαν το 2003 είχαν λιγότερο από 1.000 συμμετέχοντες. Τα αποτελέσματα μιας εμπειρικής έρευνας που έγινε σε 35 ευρωπαϊκές χώρες για τον προσρισμό των κυριότερων ταξιδιωτικών σκοπών έδειξε ότι οι ταξιδιώτες – τουρίστες που επισκέπτονται τις ευρωπαϊκές πόλεις για επαγγελματικούς σκοπούς και για αναψυχή ανέρχονται σε ποσοστό 73%, ενώ για άλλους σκοπούς (υγεία, επισκέψεις σε φίλους και συγγενείς κ.λ.π.) ανέρχονται σε ποσοστό 27%. Είναι προφανές, λοιπόν, ότι σε πόλεις που έχουν αναπτύξει υποδομές και ανωδομές για την εξυπηρέτηση του επαγγελματικού τουρισμού η ετήσια τουριστική τους δαπάνη είναι μεγαλύτερη από τις άλλες πόλεις που εξειδικεύονται σε παροχή υπηρεσιών αναψυχής, διακοπών και ξεκούρασης.



ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

Η πρώτη μορφή Συνεδρίων ήταν ο θεσμός των Αμφικτιονιών στην Αρχαία Ελλάδα.

Οι Αμφικτιονίες ήταν συγκεντρώσεις αντιπροσώπων των γειτονικών Ελληνικών φύλων και αργότερα των γειτονικών Πόλεων – Κρατών, για λόγους θρησκευτικούς στην αρχή αλλά έπειτα και για λόγους πολιτικούς, πολεμικούς, φορολογικούς, επίλυσης τοπικών ζητημάτων κ.λ.π.. Με την πάροδο του χρόνου οι Αμφικτιονίες εξελίχθηκαν σε τοπικές πολιτικές ενώσεις που μεριμνούσαν για τα κοινά συμφέροντα κατά το σύστημα των σημερινών ομοσπονδιών.

Σαν πρώτη Αμφικτιονία αναφέρεται εκείνη των Θερμοπυλών το έτος 1522 π.Χ., η οποία αργότερα γινόταν 2 φορές το χρόνο, το φθινόπωρο στην αρχαία Μαλιακή Ανθώλη και την άνοιξη στους Δελφούς, με την συμμετοχή 12 Ελληνικών Φύλων που κατοικούσαν στην ευρύτερη περιοχή της κεντρικής Ελλάδας.

Αμφικτιονίες γινόταν επίσης στη Βοιωτία και στον Πόρο και πιθανώς και σε άλλες αρχαίες πόλεις, με πιο γνωστή εκείνη της Δήλου στην οποία συμμετείχε και το κράτος της Αθήνας και η οποία πήρε σοβαρές αποφάσεις για τα νησιά του Αιγαίου και τη μικρασιατική Ελλάδα.

Οι Αμφικτιονίες λάμβαναν χώρα συνήθως στα προαύλια των Ναών και συμμετείχαν σε αυτές 2 αντιπρόσωποι κάθε αμφικτιονικής πόλης μετά ψήφου ή και περισσότεροι χωρίς δικαίωμα ψήφου ή ακόμη και όλοι οι κάτοικοι των αμφικτιονικών πόλεων, οπότε και η Αμφικτιονία λεγόταν Εκκλησία των Αμφικτιονιών.

Το συνέδριο κάθε αμφικτιονίας είχε την υπέρτατη αρμοδιότητα επί όλων των αμφικτιονικών πόλεων και οι αποφάσεις του ήταν υποχρεωτικά εκτελεστές.

Το θεσμό των Αμφικτιονιών διαδέχθηκε αργότερα ο θεσμός των «Κοινών», που επικράτησε στον Ελληνικό χώρο για τρεις ολόκληρους αιώνες.

Οι συγκεντρώσεις πολιτών για την επίλυση τοπικών ζητημάτων δεν ήταν άγνωστες και σε άλλες αρχαίες χώρες. Και γινόταν σε όλη την ιστορική περίοδο, από τότε που ο άνθρωπος ζούσε με συνανθρώπους του και διάφορα προβλήματα που δημιουργούσε η συμβίωση αυτή, έπρεπε να ληφθούν με κοινές αποφάσεις που λαμβανόταν σε διάφορες συγκεντρώσεις.

Από τον 18αι. και κυρίως από τον 19αι., που άρχισαν να ιδρύονται διάφορες επιχειρήσεις με τη μορφή οργανωμένων συνόλων, άρχισαν να γίνονται οι πρώτες επιχειρησιακές συγκεντρώσεις μέσα στις επιχειρήσεις και αργότερα και στο ευρύτερο περιβάλλον τους για επίλυση επιχειρησιακών και επαγγελματικών προβλημάτων.

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Ένας ανώριμος, αλλά φέρελπις, νέος φλερτάρει

Η σημασία του συνεδριακού τουρισμού σε θεωρητική βάση έχει γίνει γνωστή εδώ και χρόνια στη χώρα μας. Στην πράξη, όμως, τίποτα ουσιαστικό δεν είχε γίνει, αφού το μοντέλο ήλιος θάλασσα διακοπές πουλούσε ικανοποιητικά και πάνω σε αυτή τη βάση είχε δομηθεί το τουριστικό προϊόν μας.

Η έλλειψη ειδικών υποδομών, που θα επέτρεπαν την ανάπτυξη του δεν ξεπεράστηκε για πολλά χρόνια. Σήμερα, αν και τόσο οι ιδιωτικοί φορείς και επιχειρήσεις, όσο και το κράτος, έχουν κατανοήσει πλήρως την αξία και το όφελος, ποσοτικό και ποιοτικό, του επαγγελματικού τουρισμού και επιδίδονται σε ενέργειες και δράσεις που θα συμβάλλουν στην ανάπτυξη του, είμαστε ακόμα ανώριμοι σε θέματα κυρίως προβολής και προώθησης του προϊόντος "επαγγελματικός τουρισμός", εάν συγκριθούμε με τα διεθνή δεδομένα άλλων ανταγωνιστικών χώρων. Παράλληλα, η αδυναμία καταγραφής των συνεδριακών εκδηλώσεων που πραγματοποιούνται στη χώρα μας, εμποδίζει τη συλλογή αξιόπιστων στατιστικών στοιχείων.

Η πολυπόθητη νύφη του επαγγελματικού τουρισμού και ειδικότερα του συνεδριακού τουρισμού, δεν αποτελεί εύκολα στόχο. Ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος και οι μνηστήρες έμπειροι και δικτυωμένοι.

Η Ελλάδα, όμως, έχει αρκετά πλεονεκτήματα για την ανάπτυξη του, στα οποία έχει τελευταία προστεθεί και το υψηλό αίσθημα ασφάλειας που προσέδωσε η επιτυχής διεξαγωγή των Ολυμπιακών Αγώνων, ενώ ιδιαίτερα ανταγωνιστική είναι και όσον αφορά στις κλιματολογικές συνθήκες.

Στην Ελλάδα δεν υπάρχει παράδοση στην κατάλληλη συνεδριακή υποδομή διεθνών προδιαγραφών για να υποδεχτεί μεγάλα συνέδρια και υπάρχει ισχυρή σύνδεση μεταξύ μεγάλων συνεδριακών χώρων και μεγάλων ξενοδοχειακών μονάδων, ενώ η διαθεσιμότητα των συνεδριακών χώρων δε συνδέεται με την πληρότητα και την εκμετάλλευσή τους. Τα αυτόνομα συνεδριακά κέντρα είναι λίγα, ενώ πολλά συνέδρια εξυπηρετούνται σε αίθουσες ξενοδοχείων, εκ των οποίων οι περισσότερες είναι function rooms παρά πιστοποιημένες συνεδριακές αίθουσες. Στη χώρα μας δεν υπάρχουν, εκτός Θεσσαλονίκης, Κρήτης Ρόδου και Κω, συνεδριακά κέντρα που μπορούν να εξυπηρετήσουν μεγάλα συνέδρια. Αν εξαιρέσει κανείς τις ολυμπιακές υποδομές, των οποίων οι χρήσεις, εξ άλλου, σε ένα μεγάλο μέρος, δεν έχουν ακόμα διευκρινισθεί, χώρος που θα μπορούσε να φιλοξενήσει μεγάλο αριθμό συνέδρων (10,000 άτομα) είναι το Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας (χωρητικότητας 14,500 συνέδρων), χώρος που φυσικά δεν είναι αμιγώς συνεδριακός, αλλά αθλητικός. Η κυβέρνηση έχει εξαγγείλει προς το παρόν τη δημιουργία του Μητροπολιτικού συνεδριακού κέντρου της Αθήνας στο Παλιό Φάληρο, δεσμεύοντας αποκλειστικά γι αυτόν τον σκοπό την μετά - Ολυμπιακή χρήση της εγκατάστασης του ΤΑΕ ΚΒΟ ΝΤΟ.

Ο συνεδριακός τουρισμός, αλλά και ο τουρισμός κινήτρων, απαιτεί ξενοδοχειακή υποδομή υψηλής κλάσης και όχι μόνον διαθεσιμότητα δωματίων. Η Ελλάδα διαθέτει καλή ξενοδοχειακή υποδομή που μπορεί να φιλοξενήσει τέτοιου είδους τουρισμό. Ιδιαίτερα στην Αθήνα πλέον, όπως αναφέρει και η ΕΞΑ, η ξενοδοχειακή υποδομή βρίσκεται σε πολύ υψηλό επίπεδο ποιοτικά και ποσοτικά, συγκρινόμενη ακόμα και με τα διεθνή δεδομένα.

Παρόλα αυτά, υπάρχουν περιοχές της χώρας που αποβλέπουν στην ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού, αλλά τα υψηλής ποιότητας ξενοδοχεία δεν επαρκούν, ενώ αναπτύσσονται διάφορα καταλύματα που κάθε άλλο παρά κατάλληλα είναι.

Ένα από τα σοβαρά προβλήματα για την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού αφορά στις αεροπορικές συνδέσεις, αφού τήρηση δρομολογίων, αποφυγή εναλλαγών πτήσεων, καλές υπηρεσίες αεροδρομίων, εγγύτητα αεροδρομίων με τον τελικό προορισμό. Η Αθήνα και ίσως λιγότερο και η Ελλάδα με τη λειτουργία του νέου διεθνούς αεροδρομίου «Ελευθέριος Βενιζέλος» στα Σπάτα αποκτά ένα ακόμη ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τη διεκδίκηση διεθνών συνεδριακών γεγονότων. Ωστόσο, το πρόβλημα ελλιπούς υποδομής σε αεροδρόμια και δρομολόγια γίνεται ακόμα και καθοριστικής σημασίας ανασταλτικός παράγοντας για περιοχές που κατά τα άλλα διαθέτουν τη δυνατότητα διοργάνωσης μεγάλων συνεδρίων όπως η Κρήτη, η Ρόδος ή η Κως. Όσον αφορά σε θέματα γενικότερης υποδομής, η Αθήνα με τους Ολυμπιακούς Αγώνες, βελτίωσε σημαντικά την υποδομή της (δρόμοι, μεταφορές, κ.λ.π.), υπάρχουν, όμως, πολλά να γίνουν στις υπόλοιπες μεγάλες ή και μικρότερες πόλεις και νησιά με συνεδριακές δυνατότητες.

Ένας άλλος σημαντικός παράγοντας στην ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού είναι το κατάλληλα εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό. Ο βαθμός εξειδίκευσης, αλλά και η πιστοποίηση των εξειδικευμένων υπηρεσιών από τους διοργανωτές μέχρι τα στελέχη κάθε επιπέδου στις υποδομές, αποτελεί ένα σοβαρό θέμα που στη χώρα μας, αλλά και αλλού, δεν έχει λυθεί.

Εκτός...Συνεδριακού Χάρτη Βρίσκεται Η Ελλάδα.

Απουσία από τη λίστα με τις χώρες που διαθέτουν χώρους δυναμικότητας άνω των 2.000 συνεδρών

Η Ελλάδα όπως και όλες οι ελληνικές πόλεις απουσιάζουν από το κατάλογο του European Federation of Conference Town (EFFECT) στον οποίο καταγράφονται οι πόλεις που διαθέτουν συνεδριακούς χώρους δυναμικότητας άνω των 2.000 συνεδρών, με αποτέλεσμα η υπάρχουσα υποδομή μα μην είναι σε θέση να στηρίξει, επί της ουσίας, μία εθνική πολιτική για την κατοχύρωση της χώρας μας ως διεθνούς συνεδριακού προορισμού.

Με βάση τα στοιχεία του EFFECT το μεγαλύτερο συνεδριακό κέντρο της Ευρώπης βρίσκεται στη Μαδρίτη και έχει τη δυνατότητα να φιλοξενήσει διοργανώσεις μέχρι 25.000 συνεδρών, ενώ το αμέσως μεγαλύτερο βρίσκεται στη Γενεύη με δυνατότητα 20.277 θέσεις.

Πάνω από 2.000 άτομα

Τα περισσότερα συνεδριακά κέντρα με κύρια αίθουσα άνω των 2.000 συνεδρών, βρίσκονται στη Γαλλία (9) και την Ισπανία (7), ενώ ακολουθούν η Αγγλία (6) και η Φιλανδία (5), χώρες με τη μεγαλύτερη «παράδοση» στον χώρο του συνεδριακού τουρισμού.

Χαρακτηριστικό στοιχείο των συνεδριακών εγκαταστάσεων της Ευρώπης αποτελεί η απαραίτητη συμπληρωματικότητα τους με εκθεσιακούς χώρους που αποτελούν όχι μόνο συστατικό στοιχείο των συνεδριακών εκδηλώσεων αλλά και μία ουσιαστική πηγή εσόδων.

Οι πόλεις με τους μεγαλύτερους συνεδριακούς χώρους

	ΧΩΡΑ	Δυναμικά Κεντρ.αιθ.	Εκθ. Χώρος (σε m2)	ΠΟΛΗ	ΧΩΡΑ	Δυναμικά Κεντρ.αιθ.	Εκθ. Χώρος (σε m2)
ο	Αγγλία	18.000	0	Σαραγόσα	Ισπανία	7.200	60.000
αστ	Αγγλία	10.000	3.700	Βαλένθια	Ισπανία	4.000	200.000
βη	Αγγλία	10.000	10.065	Μπιλμπάο	Ισπανία	3.000	90.000
στερ	Αγγλία	9.000	12.250	Τενερίφη	Ισπανία	2.500	15.800
εμουθ	Αγγλία	3.900	5.000	Γρανάδα	Ισπανία	2.000	3.000
τίν	Αγγλία	2.000	7.320	Φλωρεντία	Ιταλία	7.800	100.000
	Αυστρία	11.000	100.000	Τορίνο	Ιταλία	2.090	40.000
	Αυστρία	7.200	12.500	Ζάγκρεμπ	Κροατία	12.000	180.000
ες	Βέλγιο	5.800	130.000	Βίλνιους	Λιθουανία	8.873	1.400
η	Βέλγιο	2.071	17.000	Λουξεμβούργο	Λουξ/ργο	2.300	42.000
	Βουλγαρία	2.400	8.000	Μόντε Κάρλο	Μονακό	3.976	10.000
	Γαλλία	8.000	10.000	Στάβαγκερ	Νορβηγία	5.500	17.500
ούργο	Γαλλία	8.000	100.000	Μπέργκεν	Νορβηγία	2.100	4.000
	Γαλλία	7.500	7.500	Όσλο	Νορβηγία	10.000	30.000

	Γαλλία	7.000	18.000	Γκρόνιγκερ	Ολλανδία	3.000	12.000
	Γαλλία	6.000	350.000	Βουδαπέστη	Ουγγαρία	9.700	54.000
	Γαλλία	5.000	92.000	Λισσαβόνα	Πορτογαλία	14.000	0
Αιέ	Γαλλία	4.500	120.000	Λένινγκραντ	Ρωσία	3.764	1.563
	Γαλλία	2.300	24.500	Λουτζιάνα	Σλοβενία	2.000	13.600
	Γαλλία	2.000	3.000	Στοκχόλμη	Σουηδία	16.000	60.000
έκ	Γερμανία	3.500	1.500	Γκέτενμποργκ	Σουηδία	2.000	41.000
χάγη	Δανία	4.200	90.000	Κων/πόλη	Τουρκία	10.500	52.000
	Ελβετία	20.277	115.300	Αττάλεια	Τουρκία	2.775	16.000
ι	Ελβετία	5.500	44.000	Πράγα	Τσεχία	3.000	16.000
νη	Ελβετία	5.000	12.815	Ελσίνκι	Φινλανδία	14.000	43.100
	Ελβετία	2.200	32.000	Τούρκου	Φινλανδία	12.000	20.000
	Εσθονία	7.110	10.500	Μπαρτσελόνα	Ισπανία	18.000	165.900
η	Ισπανία	25.000	150.000	Εσπου	Φινλανδία	2.000	2.400

Συνεδριακή Υποδομή και ... Συνεδριακή Ατμόσφαιρα Στην Ελλάδα

Η συνεδριακή Υποδομή στην Ελλάδα, οδηγεί στις εξής παρατηρήσεις.

- Υπάρχει ισχυρή σύνδεση μεταξύ συνεδριακών χώρων και μεγάλων ξενοδοχειακών μονάδων.
- Υπάρχει αδύνατη σχέση μεταξύ εκθεσιακών και συνεδριακών χώρων.
- Υπάρχει μικρή συμμετοχή της Βόρειας Ελλάδας στα συνέδρια της χώρας.
- Η Αθήνα, η Κρήτη και τα νησιά του Αιγαίου (κυρίως Ρόδος και Κως) κατέχουν κυρίαρχη θέση, αφού συμμετέχουν κατά 80% περίπου στο δυναμικό των συνεδριακών αιθουσών της χώρας.
- Η διαθεσιμότητα των συνεδριακών χώρων δεν συνδέεται με την πληρότητα και την εκμετάλλευσή τους.
- Υπάρχει αδυναμία προώθησης του συνεδριακού προϊόντος τόσο στην ίδια τη χώρα όσο και στο εξωτερικό.
- Χαρακτηριστικό των οργανωτών συνεδρίων στην Ελλάδα είναι το υπερβολικά μεγάλο πλήθος τους, καθώς και η παρουσία αυτόκλητων διοργανωτών με αμφισβητούμενο κύρος, πείρα, τεχνογνωσία και δυνατότητες.
- Υπάρχει εγγενής αδυναμία καταγραφής συνεδριακών εκδηλώσεων που πραγματοποιούνται στην Ελλάδα.
- Η έλλειψη οργανωμένου συστήματος προβολής μέσω γραφείων συνεδρίων και επισκεπτών κατατάσσει την Ελλάδα πίσω από χώρες με μικρότερη τουριστική παράδοση και συνείδηση.

- Η πιο δραστήρια συνεδριακή εποχή είναι η περίοδος μεταξύ Μαΐου – Οκτωβρίου, όμως συνέδρια διοργανώνονται καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Είναι εμφανές πως τόσο οι ιδιώτες όσο και η πολιτεία έχουν αντιληφθεί και την ατμόσφαιρα και τις προοπτικές όσο και τις αδυναμίες. Σε αυτό το σημείο είναι που χρειάζεται η επιτελική παρέμβαση και η χάραξη συγκεκριμένης πολιτικής για την περαιτέρω ανάπτυξη του ελληνικού συνεδριακού προϊόντος. Η βελτίωση της συνολικής μερ συνεδριακής προσφοράς και η προβολή του έργου θα οδηγήσει στο επόμενο βήμα, που είναι σαφώς η δυναμική επανατοποθέτηση μας στη συνεδριακή σκηνή.

Συνεδριακή Υποδομή Στην Ελλάδα

	ΑΤΤΙΚΗ	ΚΡΗΤΗ	ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΝΗΣΙΑ ΙΟΝΙΟΥ	ΘΕΣ/ ΝΙΚΗ	ΧΑΛΚΙ ΔΙΚΗ	ΚΕΝΤΡ. ΕΛΛΑΔΑ	ΠΕΛ/ ΣΟ	ΣΥΝΟ/ ΣΟ
ΘΟΥΣ.	3								3
THEATRE									
	5.650								5.650
STYL.	2.750								2.750
STY.	8	4	4			2			20
SCHOOL								1.200	
	5.170	3.600	2.800			1.700			14.470
ΑΙΘΟΥΣ.	17	17	20	3	4	5	3	2	71
THEATRE									
	6.430	5.890	6.720	1.105	1.730	1.810	720	700	25.105
SCHOOL									
	3.620	3.370	4.160	650	1.030	920	430	450	14.630
ΑΙΘΟΥΣ	21	10	15	2	2	5	1	3	59
THEATRE									
	3.165	1.720	2.390	350	350	840	120	500	9.432
SCHOOL									
	1.920	960	1.370	300	180	455	60	280	5.525
ΑΙΘΟΥΣ	12	17	17	4	3	6	1	3	63
THEATRE									
	980	1.120	882	296	230	400	70	260	4.238
SCHOOL									
	600	551	587	192	120	260	40	160	2.510
ΑΙΘΟΥΣ	61	48	56	9	9	18	5	10	216
THEATRE									
	21.395	12.330	12.792	1.751	2.310	4.750	910	2.660	58.898
SCHOOL									
	11.370	7.061	7.767	1.142	1.330	2.485	530	1.350	33.035

Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού

Σημ: Δεν περιλαμβάνονται αίθουσες που λειτούργησαν το 2002 και στα μεγέθη της Θεσ/νίκης δεν συμπεριλαμβάνεται το συνεδριακό κέντρο της Δ.Ε.Θ.

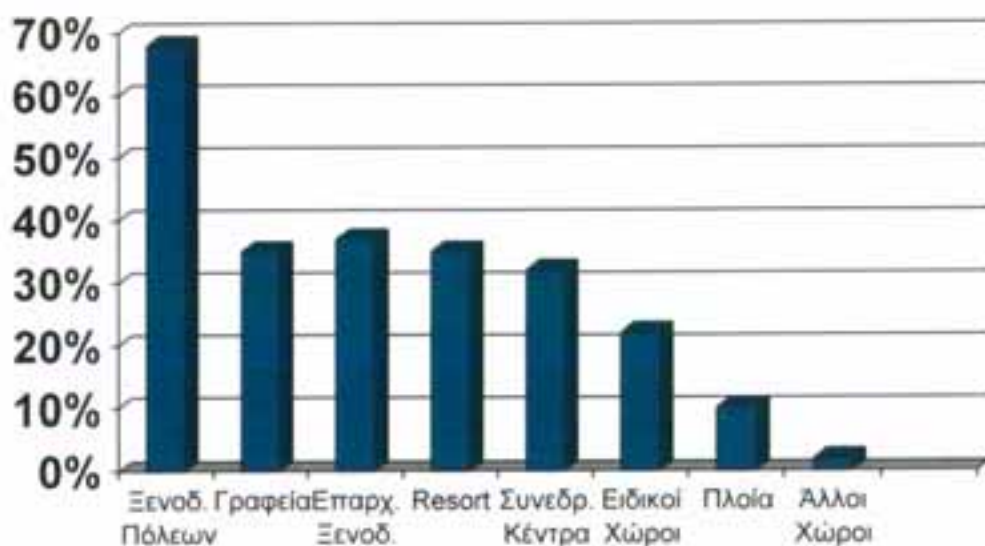
Συγκεντρωτική Αναφορά σε Επίπεδο Χώρας
Δυναμικότητες Συνεδριακών Εγκαταστάσεων σε Ξενοδοχεία και
σε άλλους Συνεδριακούς Χώρους εκτός Ξενοδοχείων στην Ελλάδα
ανά νομό.

	Αρ. Ξενοδ.	Αρ. Αιθ.	Μεγ. Σωρευτ. Δυναμ. σε Συνέδρους	Αρ. Εγκατ.	Αρ. Αιθ.	Μεγ. Σωρευτ. Δυναμ. σε Συνέδρους	Αρ. Εγκατ.	Αρ. Αιθ.	Μεγ. Σωρευτ. Δυναμ. σε Συνέδρους
ΑΙΔΟΣ	3	11	3.865	2	2	420	5	13	4.285
ΑΡΧΑΔΙΑΣ	39	178	36.065	11	53	11.104	50	231	47.169
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	3	9	2.610	2	3	1.600	5	12	4.210
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	21	107	19.806	4	6	2.200	25	113	22.006
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	2	10	788				2	10	788
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	1	2	300				1	2	300
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	2	4	900				1	3	450
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	1	3	450				1	3	450
ΑΡΧΑΪΚΗΣ				1	1	300	1	1	300
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	23	87	17.968	2	4	860	25	91	18.828
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	6	38	5.865	6	20	4.281	12	58	10.146
ΑΡΧΑΪΚΗΣ				1	3	330	1	3	330
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	2	5	1.260				2	5	1.260
ΑΡΧΑΪΚΗΣ				1	1	400	1	1	400
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	11	25	4.534	2	4	2.030	13	29	6.564
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	2	2	750				2	2	750
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	2	5	1.350				2	5	1.350
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	17	30	4.105	2	4	425	19	34	4.530
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	2	2	165				2	2	165
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	15	38	6.737				15	38	6.737
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	3	7	1.230	2	2	453	5	9	1.683
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	3	5	1.225	4	9	1.520	7	14	2.745
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	2	3	1.680				2	3	1.680
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	1	3	1.100				1	3	1.100
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	1	1	230				1	1	230
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	11	40	8.099				11	40	8.099
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	1	3	380				1	3	380
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	4	12	1.511	1	3	460	5	15	1.971
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	9	35	7.817				9	35	7.817
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	3	17	2.323	1	5	1.035	4	22	3.358
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	1	3	560				1	3	560
ΑΡΧΑΪΚΗΣ	191	685	133.673	42	120	27.418	233	805	161.091
ΑΡΧΑΪΚΗΣ			83,5%			17,0%			100,0%

Αθηναϊκός Οργανισμός Τουρισμού

Αξιζει να αναφερθει οτι συμφωνα με τα στοιχει της ICCA, Διεθνης Ένωση Συνεδριων και Συσκεψεων, η Ελλαδα κατειχε κατα το 2003 τη 12^η θεση στην Ευρωπη σε ο,τι αφορά στη διοργανωση συνεδριων, αποσπωντας ενα μεριδιο επι της συνολικης ευρωπαϊκης αγορας που δεν ξεπερνούσε το 1,70% ενω σε παγκοσμιο επιπεδο παρουσιαζοταν «κολλημενη» στην 22^η θεση κατα την ιδια χρονια, καταταξεις απο τις οποιες δε δειχνει να εχει μετακινηθει μεχρι και σημερα.

Επιλεχθέντες Τύποι Συνεδριακών Χώρων το 2003



Ελάχιστα Είναι Τα Συνεδριακά Κέντρα Με τη Σφραγίδα Του Ε.Ο.Τ.

Λιγότερο από Δέκα είναι τα συνεδριακά κέντρα τα οποία λειτουργούν στη χώρα μας και φέρουν το ειδικό Σήμα πιστοποίησης από τον Ε.Ο.Τ.

Οι υπόλοιπες –και περισσότερες– συνεδριακές εγκαταστάσεις δεν έχουν δημιουργηθεί ως συνεδριακοί χώροι, αλλά ως αίθουσες πολλαπλών χρήσεων, παρά το γεγονός ότι χρησιμοποιούνται και ως συνεδριακές, με αποτέλεσμα να μην απαιτείται από τη νομοθεσία Σήμα λειτουργίας.

Η εικόνα αυτή ωστόσο χαρακτηρίζει τη γενικότερη κατάσταση που επικρατεί στον χώρο της συνεδριακής υποδομής και γενικότερα στο χώρο του συνεδριακού τουρισμού.

Βέβαια, δεν γίνεται λόγος για τα συνεδριακά κέντρα που ελέω...Θεού απέκτησαν τον τίτλο του συνεδριακού κέντρου αφού κανείς δεν γνωρίζει, όχι τόσο την πολεοδομική τους εικόνα (για την οποία μάλλον έχουν τις απαιτούμενες άδειες), αλλά τη λειτουργική τους. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που η πραγματοποίηση συνεδρίων σε αυτούς τους χώρους καταλήγει σε μια τραγωδία που υπομένουν μέχρι το τέλος σύνεδροι και οργανωτές.

Έλεγχος της Συνεδριακής Υποδομής

Μέσα στο πλαίσιο δημιουργίας συνεδριακής πολιτικής είναι απαραίτητη η εξεύρεση τρόπου ελέγχου της συνεδριακής υποδομής στην Ελλάδα, τόσο αυτής που δημιουργήθηκε με προδιαγραφές όσο και αυτής που εισήλθε στη συνεδριακή αγορά από... την πίσω πόρτα.

Κύριος στόχος η επίτευξη ελάχιστων λειτουργικών προδιαγραφών που θα εξασφαλίζει την άρτια οργάνωση συνεδρίου. Το δεύτερο βήμα αφορά στην κατηγοροποίηση των συνεδριακών χώρων αλλά και στην καταγραφή τους, ώστε να μπορεί κανείς να υλοποιήσει μια πολιτική συνεδριακού τουρισμού και προσέλκυσης συνεδρίων.

Πως μας βλέπουν οι Βρετανοί;

Ερώτηση*:

Σκεφτόμενοι την Ελλάδα ως προορισμό για συνέδρια και τουρισμό κινήτρων, δώστε μας 3 θετικά και 3 αρνητικά χαρακτηριστικά.

Ομαδοποιημένες απαντήσεις που αφορούν 3 θετικά και 3 αρνητικά χαρακτηριστικά για την Ελλάδα, ως προορισμό για συνέδρια και τουρισμό.

ΘΕΤΙΚΑ	ΑΡ. ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ	%
ΚΛΙΜΑ	80	62,0%
ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ	41	31,80%
ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ/ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ	41	31,80%
ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΣ	39	30,20%
ΚΟΣΤΟΣ	27	20,90%
ΔΙΑΤΡΟΦΗ	19	14,70%
ΜΕΤΑΦΟΡΑ	17	13,20%
ΝΕΑ ΥΠΟΔΟΜΗ	9	7,0%
ΤΟΠΙΟ	7	5,4%
ΔΙΑΦΟΡΑ	7	5,4%

ΑΡΝΗΤΙΚΑ	ΑΡ. ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ	%
ΕΙΚΟΝΑ / ΑΝΤΙΛΗΨΗ	59	45,70%
ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ	35	27,10%
ΕΛΛΕΙΨΗ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	20	15,50%
ΑΠΕΡΓΙΑ / ΑΣΦΑΛΕΙΑ / ΥΓΙΕΙΝΗ	13	10,10%
ΜΕΤΑΦΟΡΑ / ΠΤΗΣΕΙΣ	37	28,70%
ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	28	21,70%
ΚΛΙΜΑ	8	6,20%
ΔΙΑΦΟΡΑ	13	10,10%

*Από την έρευνα του ΕΟΤ στο Λονδίνο με θέμα «Συνεδριακός Τουρισμός και Τουρισμός Κινήτρων στην Ελλάδα» η οποία παρουσιάστηκε στις 19 Σεπτεμβρίου 2002, σε κεντρικό Ξενοδοχείο της Αθήνας. Οι ερωτηθέντες ήταν Association (π.χ. Institutes, Unions, Government etc.) σε ποσοστό 24% και Corporate Organization σε ποσοστό 76%. Δόθηκε ένα ερωτηματολόγιο με 14 ερωτήσεις, μία εκ των οποίων ήταν η παραπάνω. Το παραπάνω απόσπασμα έρευνας είναι από το Περιοδικό Synedrio, Φθινόπωρο 2002, Εκδόσεις Καραγκούνη

ΙΟΝΙΑ ΝΗΣΙΑ

Η Περιφέρεια Ιονίων Νήσων αποτελεί μία νησιωτική περιφέρεια η οποία συγκροτήθηκε με βάση κυρίως το κοινό ιστορικό και πολιτισμικό παρελθόν της. Τα νησιά έχουν κοινά κοινωνικό-οικονομικά χαρακτηριστικά, που απορρέουν από τη δομή του νησιωτικού χώρου στον οποίο εντάσσονται. Το κοινό ιστορικό και πολιτισμικό παρελθόν με τους πλούσιους πολιτιστικούς πόρους έχει διαμορφώσει την ταυτότητα της περιφέρειας. Στην περιοχή παρουσιάζεται έντονη ανάπτυξη που σχετίζεται με τον τουρισμό.

Η περιφέρεια έχει συνολική έκταση 2.318 τετρ. χλμ. , καλύπτοντας το 1,8% της συνολικής έκτασης της χώρας. Αποτελείται από τους νομούς Κερκύρας, Λευκάδας, Κεφαλληνίας & Ιθάκης και Ζακύνθου. Συνολικά η Περιφέρεια αριθμεί 32 νησιά, εκ των οποίων κατοικούνται μόνο τα 13.

Τα καταπράσινα νησιά του Ιονίου έχουν φυσικό κάλλος που θα μπορούσε να προσελκύσει, εκτός από το ενδιαφέρον των τουριστών της θερινής περιόδου, και μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τη διοργάνωση συνεδρίων. Στην Κέρκυρα υπάρχει σημαντική συνεδριακή υποδομή σε ξενοδοχεία, ενώ υποδομή υπάρχει επίσης σε Ζάκυνθο και Κεφαλονιά. Η έλλειψη όμως συντονισμένης δράσης σε ότι αφορά την προβολή, και τα συγκοινωνιακά προβλήματα δυσχεραίνουν τις προσπάθειες του ιδιωτικού κυρίως τομέα.

Τα νησιά του Ιονίου Πελάγους αποτελούν πόλο έλξης πολλών χιλιάδων τουριστών κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών μηνών, το χειμώνα όμως η τουριστική κίνηση πέφτει κατακόρυφα και τα περισσότερα ξενοδοχεία είναι κλειστά. Η ανάγκη εναλλακτικών μορφών τουρισμού είναι επιτακτική, προκειμένου οι τουριστικές επιχειρήσεις να έχουν έσοδα όλους τους μήνες του χρόνου.

Η τάση για ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού, ο οποίος μπορεί να βοηθήσει σημαντικά στην επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου, έχει αρχίσει να εμφανίζεται και στα μεγάλα νησιά του Ιονίου, με δειλά όμως βήματα. Πολλοί ξενοδόχοι επιχειρούν επενδύσεις προς την κατεύθυνση αυτή (κυρίως στην Κέρκυρα), δυστυχώς όμως, η ύπαρξη συνεδριακών χώρων δεν σημαίνει αυτόματα και την προσέλκυση συνεδρίων σε μία περιοχή.

Παρόλο που η δράση της τοπικής αυτοδιοίκησης στον τομέα της προώθησης των Ιονίων Νήσων ως τουριστικός προορισμός είναι εκτεταμένη, ακόμα δεν έχουν γίνει κινήσεις για την προώθησή τους και ως συνεδριακός τουρισμός. Η Εταιρεία Τουρισμού Ιονίων Νήσων, (ΕΤΙΝ) που έχει δημιουργηθεί από την Περιφέρεια, δεν έχει ασχοληθεί ακόμα επαρκώς με το κομμάτι αυτό, ενώ ούτε οι Νομαρχίες ούτε οι Δήμοι και οι Αναπτυξιακές Εταιρείες τους έχουν κάνει κάποιες κινήσεις προς την κατεύθυνση αυτή. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός, ότι ακόμα και κάποια συνεδριακά κέντρα που διαθέτει ο Δήμος Κερκυραίων, το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου είναι άδειο από συνέδρους. Ακόμα και το φιλόδοξο σχέδιο του Συνεδριακού Κέντρου Κέρκυρας, που ανήκει στην Μητρόπολη, δεν ολοκληρώθηκε ποτέ. Σύμφωνα με τον υπεύθυνο του Συνεδριακού, κ.

Δεσύλλα, η υπόλοιπη επένδυση της τάξης των 1.8δισ. δρχ. δεν ολοκληρώθηκε, το κέντρο δεν φιλοξένησε ούτε ένα συνέδριο και τώρα η Μητρόπολη θα το ενοικιάσει στο Πανεπιστήμιο του νησιού.

Το πρόβλημα της έλλειψης προβολής του συνεδριακού τουρισμού στο πλαίσιο ενός οργανωμένου marketing plan είναι το πιο σημαντικό για τα νησιά του Ιονίου, τα οποία έχουν τη «φήμη» ενός προορισμού καλοκαιρινών διακοπών.

Τα Ξενοδοχεία σαν Συνεδριακοί Προορισμοί

	Αριθμός Αιθουσών	Συν. Έκταση τ.μ.	Συνολ. Δυναμ.	Μεγαλ. Ενιαίος Συνεδρ. Χώρος τ.μ.	Μεγαλ. Ενιαίος Συνεδρ Χώρος Άτομα	Εκθ. Χώρος τ.μ.	Θέσεις Parking	Κόστος ενοικ. Χώρου 200 ατόμων (ευρώ)	Αρ. Εξειδ Προσ	Αρ. Συνεδρ.
--	------------------	------------------	---------------	-----------------------------------	-----------------------------------	-----------------	----------------	---------------------------------------	----------------	-------------

ΥΡΑ

ΥΡΑ	5	623	725	459	525		75			
PALACE	1	188	130	188	130					
TEL IMPERIAL	3	898	1.010	527	650					
KALI BAY	1	290	150	290	150					
RIS	3	807	630	420	400	200	70	200	15	7
DIVANI	5	502	492	223	210					
IA	1	165	120	165	120					
EFANO	3	540	520	306	300					
I BEACH	1	220	120	220	150					
LA	3	665	475	360	300					

ΝΟΟΣ

ESTERN PARK	2	360	600	200	350	100			2	
IMPERIAL	1	258	280	258	280					
NO	2	250	370	200	300					
PALAZO DI	2	303	268	229	208					
RRANEAN RESORT	1	230	150	230	150		70-80			

ΛΟΝΙΑ

LONIA	1	500	350	500	350					
RRANEE	1	200	150	200	150					

ΤΑ ΘΕΤΙΚΑ

Τα μεγάλα νησιά του Ιονίου, Κέρκυρα, Ζάκυνθος, Κεφαλονιά, Λευκάδα, είναι νησιά με αξιόλογη ξενοδοχειακή υποδομή. Οι μονάδες αυτές διαθέτουν συνεδριακούς χώρους μεσαίου και μικρού μεγέθους, σύγχρονους και πλήρως εξοπλισμένους, οι οποίοι θα μπορούσαν να φιλοξενήσουν συνέδρια.

Την ίδια ώρα, τα νησιά αυτά έχουν πολλούς μόνιμους κατοίκους και κατά τη διάρκεια του χειμώνα, και κατά συνέπεια η ζωή δεν σταματά μετά το καλοκαίρι. Υπάρχουν πολλά καταστήματα που παραμένουν ανοιχτά όλο το χρόνο,, ενώ η πολιτιστική παράδοση των νησιών αυτών είναι τέτοια που μπορεί να εξασφαλίσει το ενδιαφέρον των συνέδρων – τουριστών. Επίσης, το φυσικό κάλλος των νησιών μπορεί να προσφέρει εναλλακτικές δραστηριότητες στους επισκέπτες τους, συνδυάζοντας τους επαγγελματικούς σκοπούς τους με τη χαλάρωση, τη διασκέδαση και την επαφή με τη φύση.

Η Κέρκυρα είναι το νησί με την καλύτερη ξενοδοχειακή υποδομή, καθώς διαθέτει πάνω από 400 ξενοδοχεία με περισσότερες από 42.000 κλίνες. Το λιμάνι του νησιού είναι αρκετά καλά οργανωμένο και υπάρχει τακτική σύνδεση με την Ιταλία, ενώ η Μαρίνα στα Γουβιά υποδέχεται πολλά τουριστικά σκάφη ακόμα και μεγάλες θαλαμηγούς. Μάλιστα, πρόκειται σύντομα να δρομολογηθούν υδροπλάνα που θα συνδέουν μεταξύ τους τα νησιά του Ιονίου. Στην Κέρκυρα έχουν διοργανωθεί πολλά μεγάλα συνέδρια (κυρίως στη μονάδα της Grecotel που έχει δυναμικότητα άνω των 1.000 ατόμων) καθώς και συναντήσεις κορυφής, ηγετών κρατών.

Στη Ζάκυνθο γίνονται τα τελευταία χρόνια προσπάθειες ανάπτυξης του συνεδριακού τουρισμού, κυρίως από επιχειρηματίες που επενδύουν στο κομμάτι αυτό του τουρισμού. Πρόσφατα, μάλιστα, στο Zante Park φιλοξενήθηκε το ετήσιο συνέδριο της I.P.A. (International Police Association), το οποίο ήταν το μεγαλύτερο που φιλοξενήθηκε ποτέ στο νησί με πάνω από 500 συμμετέχοντες από όλον τον κόσμο. Το νησί διαθέτει μεγάλο λιμάνι και συχνή αεροπορική σύνδεση με την Αθήνα. Μάλιστα το νησί απέκτησε καινούργιο αερολιμένα πολύ μεγαλύτερο από αυτόν που αρχικά είχε. Έχει μεγάλη παράδοση στη μουσική και την ποίηση και διοργανώνονται πολλές συναυλίες και εκδηλώσεις.

Επίσης, η Λευκάδα, διαθέτει ένα σημαντικό πλεονέκτημα σε σχέση με τα υπόλοιπα νησιά του Ιονίου: το γεγονός ότι υπάρχει οδική πρόσβαση, κάτι που σημαίνει ότι δεν υπάρχει καμία εξάρτηση από τις καιρικές συνθήκες, οι οποίες επηρεάζουν τη θαλάσσια συγκοινωνία. Επίσης, το αεροδρόμιο της είναι από τα μεγαλύτερα που υπάρχουν στη νησιωτική Ελλάδα, καθώς είναι στρατιωτικό, ενώ πρόσφατα κατασκευάστηκε νέο κτίριο αφίξεων / αναχωρήσεων. Το χειμώνα η αεροπορική σύνδεση με την Αθήνα γίνεται 3 φορές την εβδομάδα και υπάρχει σύνδεση με Θεσσαλονίκη, Κρήτη και τα υπόλοιπα νησιά του Ιονίου 1 φορά την εβδομάδα. Η πολιτιστική της παράδοση είναι αξιόλογη, αν και οι

εκδηλώσεις πραγματοποιούνται κατά κύριο λόγο το καλοκαίρι. Αξιοθέατο είναι το Ενετικό Κάστρο της Λευκάδας, όπου διοργανώνονται φεστιβάλ.

Τόσο η Κεφαλονιά και η Ιθάκη, νησιά με θαυμάσιο φυσικό περιβάλλον, δεν έχουν καμία συνεδριακή κίνηση το χειμώνα. Οι αεροπορικές και θαλάσσιες συνδέσεις τους κρίνονται ικανοποιητικές, ενώ οι συνεδριακοί χώροι είναι ελάχιστοι. Πάντως υπάρχει ενδιαφέρον για διοργάνωση μικρών συνεδρίων που αφορούν στην αρχαιολογία και στη φιλοσοφία, ενώ στο Αργοστόλι διοργανώνονται κάποιες συναντήσεις φαρμακευτικών αντιπροσώπων.

ΤΑ ΑΡΝΗΤΙΚΑ

Εκτός από τη σημαντικά έλλειψη της συντονισμένης δράσης σε ό,τι αφορά την προβολή των νησιών, που είναι και το σημαντικότερο πρόβλημα, αυτό που πρέπει να αλλάξει είναι η λογικά των τουριστικών επιχειρηματιών καθώς οι περισσότεροι προσανατολίζονται αποκλειστικά στο μαζικό τουρισμό. Μικρός αριθμός επιχειρηματιών και εν έχει αρχίσει να συνειδητοποιεί τη σημασία του συνεδριακού και εν γένει επαγγελματικού τουρισμού, και προχωρά σε επενδύσεις για την ανάπτυξη του. Ελάχιστα είναι επίσης τα ξενοδοχεία που έχουν συνειδητοποιήσει την ανάγκη για εξειδικευμένες υπηρεσίες στο συνεδριακό κομμάτι. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι σε πολύ λίγες περιπτώσεις υπάρχει προσωπικό εξειδικευμένο και με αποκλειστική απασχόληση στα συνέδρια.

Παράλληλα, τα νησιά του Ιονίου αντιμετωπίζουν σοβαρό πρόβλημα με τις συγκοινωνίες. Αφενός η θαλάσσια σύνδεση είναι δύσκολη το χειμώνα, αφετέρου η απουσία απευθείας πτήσεων από το εξωτερικό δυσχεραίνει την προσέλκυση συνεδρίων, αφού προτιμώνται οι άμεσα προσβάσιμοι προορισμοί.

Επίσης, δεν υπάρχουν αυτόνομα συνεδριακά κέντρα μετά την κατάληξη που είχε η προσπάθεια με το Συνεδριακό Κέντρο της Μητρόπολης της Κέρκυρας. Οι συνεδριακοί χώροι που υπάρχουν στα ξενοδοχεία είναι κυρίως μικρού μεγέθους, ελάχιστοι είναι μεσαίου μεγέθους και άρα δεν υπάρχουν πολλές δυνατότητες για προσέλκυση μεγάλων συνεδρίων.

Η έλλειψη αυτόνομου συνεδριακού, συντονισμένων ενεργειών επιχειρηματικών και φορέων και κατάλληλης προβολής αποτελούν τα βασικότερα προβλήματα για την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού και για την Κέρκυρα.

Στη Ζάκυνθο δεν υπάρχουν πολλά ξενοδοχεία με συνεδριακούς χώρους, όμως σταδιακά οι επιχειρηματίες αποφασίζουν να εντάξουν στα ξενοδοχεία συνεδριακές αίθουσες, δημιουργώντας αξιόλογους χώρους. Υπάρχει βέβαια πολύ δρόμος ακόμα μέχρι αν χαρακτηριστεί το νησί συνεδριακός προορισμός. Επίσης, το χειμώνα δεν υπάρχουν πτήσεις charter στη Ζάκυνθο ενώ το καλοκαίρι η απευθείας σύνδεση με μεγάλες ευρωπαϊκές πρωτεύουσες είναι περιορισμένη.

Στη Λευκάδα, η πρόσβαση μέσω θαλάσσης είναι δύσκολη για τα μεγάλα πλοία καθώς το λιμάνι είναι μικρό και ρηχό και έτσι δεν υπάρχει θαλάσσια σύνδεση με την Ευρώπη. Κατά συνέπεια, η Λευκάδα δεν αποτελεί προορισμό για τις κρουαζιέρες. Η πρόταση της Ένωσης Ξενοδόχων και του προέδρου της κ. Θεόδωρου Κονδυλάτου είναι να δημιουργηθεί λιμάνι στη Νότια Λευκάδα, στο ακρωτήριο της Κυράς κοντά στη Βασιλική.

Στην Κεφαλονιά, και τη Ιθάκη δεν υπάρχουν οι κατάλληλες υποδομές για τη φιλοξενία συνεδρίων, πλην ελαχίστων εξαιρέσεων (όπως το Mediterraneo στη Κεφαλονιά), ενώ συχνά λείπει και ο τεχνολογικός εξοπλισμός για τη διοργάνωση κάποιας εκδήλωσης. Τα περισσότερα ξενοδοχεία το χειμώνα είναι κλειστά καθώς δεν διαθέτουν θέρμανση.

ΚΕΡΚΥΡΑ	
ΘΕΤΙΚΑ	ΑΡΝΗΤΙΚΑ
Ξενοδοχειακή υποδομή	Έλλειψη αυτόνομου συνεδριακού Κέντρου
Συνεδριακοί χώροι	Έλλειψη προβολής
Μεγάλο λιμάνι	
Μαρίνα στη Γουβιά	
Αεροπορική σύνδεση	
Θαλάσσια σύνδεση με Ιταλία	
Πολιτιστικές εκδηλώσεις	
ΛΕΥΚΑΔΑ	
ΘΕΤΙΚΑ	ΑΡΝΗΤΙΚΑ
Οδική πρόσβαση	Μικρό και ρηχό λιμάνι
Μεγάλο και ανακαινισμένο αεροδρόμιο	Έλλειψη συνεδριακών χώρων
Πολιτιστικές εκδηλώσεις	Έλλειψη χειμερινών ξενοδοχείων
	Δεν υπάρχουν charter το χειμώνα
ΚΕΦΑΛΟΝΙΑ	
ΘΕΤΙΚΑ	ΑΡΝΗΤΙΚΑ
Αεροπορική σύνδεση	Έλλειψη συνεδριακών χώρων έλλειψη χειμερινών ξενοδοχείων
Συχνή θαλάσσια σύνδεση	Ανύπαρκτο ενδιαφέρον ανάπτυξης συνεδριακού τουρισμού
	Δεν υπάρχουν charter το χειμώνα
ΖΑΚΥΝΘΟΣ	
ΘΕΤΙΚΑ	ΑΡΝΗΤΙΚΑ
Αεροπορική σύνδεση	Έλλειψη πολλών συνεδριακών χώρων
Συχνή θαλάσσια σύνδεση	Έλλειψη χειμερινών ξενοδοχείων
Προσπάθειες συνεδριακής ανάπτυξης	Δεν υπάρχουν charter το χειμώνα

ΖΑΚΥΝΘΟΣ

Ανάπτυξη με «αιχμή» τον πολιτισμό

Το νησί της Ζακύνθου είναι το νοτιότερο από τα μεγάλα νησιά του Ιονίου που συναπαρτίζουν την Περιφέρεια των Ιονίων Νήσων. Πρόκειται για ένα νησί με ιδιαίτερη φυσική ομορφιά που σε συνδυασμό με τις πολύ καλές υποδομές του, αλλά και την πολύ σημαντική πολιτιστική του παράδοση, κατέχει δικαίως μία «πρωταγωνιστική» θέση στην τουριστική βιομηχανία τόσο των Ιονίων Νήσων, όσο και της Ελλάδας γενικότερα.

Όπως είναι γνωστό, το νησί της Ζακύνθου έχει να παρουσιάσει μία ιδιαίτερα πλούσια ιστορία, η οποία είναι σαφώς συνυφασμένη με την εξίσου ενδιαφέρουσα και σημαντική παρουσία της. Εξάλλου, δεν ονομάζουν τυχαία τη Ζάκυνθο «Φλωρεντία της Ανατολής». Το καταπράσινο νησί της Ζακύνθου διαθέτει ασφαλώς μία μεγάλη παράδοση σε αρκετές μορφές τέχνης, όπως είναι το λυρικό θέατρο, ασφαλώς η μουσική, αλλά και η ποίηση. Η Ζάκυνθος υπήρξε πατρίδα ορισμένων σημαντικών ποιητών, όπως είναι ο εθνικός μας ποιητής Διονύσιος Σολωμός και ο Ανδρέας Κάλβος.

Όσοι επισκέπτονται τη Ζάκυνθο για τους διακοπές τους, πρέπει να περιμένουν ότι θα ζήσουν μοναδικές στιγμές φυσικής ομορφιάς, παράδοσης και αυθεντικής ζακυνθινής φιλοξενίας. Πραγματικά, η Ζάκυνθος διαθέτει ένα περιβάλλον ήρεμο, όμορφο, καθαρό και ασφαλώς «καταπράσινο», γι' αυτό και έχει πια καθιερωθεί ως ένας από τους καλύτερους και πλέον «αξιόπιστους» τουριστικούς προορισμούς της χώρας. Η Ζάκυνθος είναι γνωστή και για τους φροντισμένους κήπους της, τα αρωματικά φυτά της, αλλά και τους εκτεταμένους αμπελώνες της, οι οποίοι παράγουν μάλιστα πασίγνωστα κρασιά αλλά και σταφίδες, προϊόντα που συγκαταλέγονται στις σημαντικότερες πλουτοπαραγωγικές πηγές του νησιού.

Τα τελευταία χρόνια, το νησί της Ζακύνθου γνωρίζει μία ιδιαίτερα έντονη τουριστική ανάπτυξη που αφορά και σε διάφορες «εναλλακτικές» μορφές τουρισμού. Τόσο η τουριστική και πολιτιστική ανάπτυξη της Ζακύνθου, όσο και η ανάπτυξη των αναγκαίων υποδομών σε τομείς όπως οι μεταφορές, δείχνουν να αποτελούν τις βασικές προτεραιότητες των φορέων τοπικής αυτοδιοίκησης αλλά και των επαγγελματιών – αναπτυξιακών φορέων του Νομού Ζακύνθου.

BEST WESTERN ZANTE PARK

Η διακριτική πολυτέλεια είναι αυτή που χαρακτηρίζει το ξενοδοχείο Best Western Zante Park, στην παραλία του Λαγανά στη Ζάκυνθο. Ένα συγκρότημα που προσφέρει όλες τις σύγχρονες ανέσεις, συνεδριακές υπηρεσίες, επαγγελματική εξυπηρέτηση, διασκέδαση, λεπτές γεύσεις, ξεκούραση, απόλαυση και για τους πιο απαιτητικούς.

Το Best Western Zante Park βρίσκεται σε ιδανικό σημείο στο νησί της Ζακύνθου, στην υπέροχη παραλία του Λαγανά μόλις 5χλμ. από το αεροδρόμιο και 7χλμ. από το λιμάνι.

Το συγκρότημα μπορεί να συνδυάσει τη διασκέδαση και την ξεκούραση με τις επαγγελματικές υποχρεώσεις. Σε ένα υψηλής αισθητικής περιβάλλον, ο επαγγελματίας επισκέπτης έχει τη δυνατότητα να ασχοληθεί με την εργασία του. Το Best Western Zante Park διαθέτει δύο κλιματιζόμενες συνεδριακές αίθουσες, δυναμικότητας 250 και 350 ατόμων αντίστοιχα και υπάρχει η δυνατότητα να αυξηθεί η χωρητικότητα. Οι αίθουσες είναι πλήρως εξοπλισμένες με σύγχρονα οπτικοακουστικά συστήματα, ενώ λειτουργεί και business center. Οι συνεδριακές αίθουσες μάλιστα διαθέτουν ξεχωριστή είσοδο, δίνοντας έτσι αυτονομία στους συνέδρους κατά τη διάρκεια της εργασίας τους. Το εξειδικευμένο προσωπικό του θα φροντίσει όλες τις λεπτομέρειες ώστε το συνέδριο ή η επαγγελματική συνάντηση να στεφθούν με πλήρη επιτυχία. Οι λεπτές γεύσεις του chef θα πλαισιώσουν ιδανικά τα διαλείμματα του συνεδρίου ή της επαγγελματικής συνάντησης.

Το Best Western Zante Park είναι το ιδανικό ξενοδοχείο για όποιους επιθυμούν να οργανώσουν ένα συνέδριο ή ένα σεμινάριο, συνδυάζοντας την εργασία με την ευχαρίστηση, επιλέγοντας να επισκεφθούν ένα πανέμορφο νησί.

Μερικά από τα σημαντικά συνέδρια που διεξήχθησαν την περίοδο 2003-2004 είναι αυτά της Διεθνούς Ένωσης Αστυνομικών (IPA), του Forum Επιμορφωτική ΕΠΕ, του Σωματείου Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες, της Avon Cosmetics, ενώ οι tour operators TUI, Thomson και Thomas Cook UK έχουν διοργανώσει εκπαιδευτικά σεμινάρια.

Το ξενοδοχείο είναι ανοιχτό από τον Απρίλιο μέχρι τον Οκτώβριο.

MEDITERRANEAN BEACH RESORT

Ένα νέο πολυτελές ξενοδοχείο στη Ζάκυνθο, το Mediterranean Beach Resort άνοιξε τις πύλες του για πρώτη φορά την προηγούμενη χρονιά. Πρόκειται για το μοναδικό πέντε αστέρων ξενοδοχείο του νησιού, το οποίο συνδυάζει τις μοντέρνες εγκαταστάσεις, τις υψηλής ποιότητας υπηρεσίες με το εξαιρετικό περιβάλλον και την κομβική του θέση, μόλις 5 χλμ. από το αεροδρόμιο, 7 χλμ. από την πόλη και το λιμάνι και μόλις 2 λεπτά με τα πόδια από το κέντρο της πόλης του Λαγανά.

Το Mediterranean Beach Resort είναι ιδανικό για τη διοργάνωση μικρών συνεδρίων, επαγγελματικών συναντήσεων και εκδηλώσεων. Διαθέτει μία πλήρως εξοπλισμένη συνεδριακή αίθουσα 150 ατόμων, με γραμματειακή υποστήριξη, όπου το προσωπικό είναι πρόθυμο να εξυπηρετήσει τις ανάγκες των επισκεπτών του κάθε στιγμή, ενώ υπάρχει και internet corner. Επιπλέον, οι υπηρεσίες catering του ξενοδοχείου εγγυώνται την επιτυχή διοργάνωση της συνάντησής σας, συμπληρώνοντας τις επαγγελματικές σας υποχρεώσεις με γεύσεις gourmet. Αρχίζοντας τη λειτουργία της η μονάδα φιλοξένησε το πρώτο διεθνές συνέδριο, με τίτλο «Ανάπτυξη Εμπορίου», που διοργάνωσε το Πανεπιστήμιο Αιγαίου.

Το Mediterranean Beach Resort είναι μία ξενοδοχειακή μονάδα όπου μπορεί κανείς να συνδυάσει ευχάριστα τις επαγγελματικές του υποχρεώσεις με τη χαλάρωση και τη διασκέδαση, σε ένα νησί που φημίζεται για τη φιλοξενία του και την πολιτιστική του παράδοση.

Το ξενοδοχείο είναι ανοιχτό από τον Απρίλιο έως τον Οκτώβριο.

LOUIS PALAZZO DI ZANTE
LOUIS ROYAL PALACE
LOUIS IMPERIAL ZANTE

Η αλυσίδα ξενοδοχείων Λούης, μέλος του Ομίλου Λούης, αποτελεί ένα εξαιρετικό δείγμα της εντυπωσιακής προόδου και ανάπτυξης του Ομίλου. Με 60 χρόνια πείρα, τα ξενοδοχεία Λούης προσφέρουν σήμερα το ιδανικό περιβάλλον τόσο για επιχειρηματικά συνέδρια όσο και για ταξίδια κινήτρων σε μερικά από τα πιο δημοφιλή νησιά της Ελλάδας. Οι διοργανωτές συνεδρίων, καθώς και οι συμμετέχοντες απολαμβάνουν την άνεση και τη σιγουριά των επαγγελματικών υπηρεσιών και διευκολύνσεων που προφέρονται για την οργάνωση των πιο επιτυχημένων εκδηλώσεων.

Τα ξενοδοχεία Λούης επικεντρώνονται στην ικανοποίηση των προσωπικών αναγκών των πελατών, με υπηρεσίες που ξεπερνούν κάθε προσδοκία. Αναλαμβάνουν συστηματική έρευνα αγοράς για να εντοπίσουν τις σημερινές τάσεις της συνεχώς αναπτυσσόμενης αγοράς των επιχειρηματικών ταξιδιών και προσαρμόζουν τις υπηρεσίες τους ανάλογα.

Το ξενοδοχείο Louis Palazzo Di Zante βρίσκεται σ' ένα καταπράσινο λόφο πάνω στη φημισμένη παραλία Μαυράτζη στην περιοχή Βασιλικού, 17 χλμ. από το Διεθνές Αεροδρόμιο και 15 χλμ. από την πόλη της Ζακύνθου. Μαζί με το Louis Royal Palace και το Louis Imperial Zante – τα τρία αυτά ξενοδοχεία σχηματίζουν ένα μαγευτικό τουριστικό συγκρότημα που προσφέρει κάτι για τον καθένα.

Η αίθουσα συνεδρίων "Vergina" με χωρητικότητα σε θεατρική διάταξη 280 ατόμων του ξενοδοχείου Louis Imperial Zante και δύο συνεδριακοί χώροι με μεγαλύτερο το "Macedonia" χωρητικότητας 208 συνέδρων του ξενοδοχείου Louis Palazzo Di Zante μαζί, με κέντρα γραμματειακών υπηρεσιών και δωμάτια πολλαπλών χρήσεων με σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα και άρτιο τεχνικό εξοπλισμό είναι διαθέσιμα σε οποιαδήποτε επαγγελματική και όχι μόνο εκδήλωση.

PALATINO HOTEL

Ένα νεόδμητο Ξενοδοχείο τεσσάρων αστέρων, ιδανικά κτισμένο σε μία ήσυχη περιοχή της πόλης της Ζακύνθου. Το ξενοδοχείο λειτουργεί όλο το χρόνο και βρίσκεται κοντά στην παραλία, την αγορά και τα αξιοθέατα της πόλης.

Μετά από εργασίες ανακαίνισης και επέκτασης που έγιναν το 2001, το ξενοδοχείο Palatino, λειτουργεί με σύγχρονες προδιαγραφές και υψηλά ποιοτικά standards και εγγυάται την ευχάριστη και άνετη διαμονή των πελατών του και την άψογη οργάνωση οποιασδήποτε συνεδριακής εκδήλωσης και incentives.

Μάλιστα, με βάση τις εκδηλώσεις που έχει φιλοξενήσει, αποτελεί ένα από τα κορυφαία ξενοδοχεία για συνέδρια στην Περιφέρεια των Ιονίων Νήσων, αλλά και της Νοτιοδυτικής Ελλάδος.

Ιδιαίτερα ανταγωνιστικό του πλεονέκτημα είναι οι δύο συνεδριακές αίθουσες, πλήρως εξοπλισμένες με σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα. Κατά τη διάρκεια κάποιου συνεδρίου στη διάθεση των συμμετεχόντων είναι μεταφραστικά συστήματα, control panel και τεχνική ή γραμματειακή υποστήριξη.

Αξίζει να σημειωθεί ότι εγγύηση για την επιτυχή έκβαση οποιασδήποτε διοργάνωσης αποτελούν οι άρτιες οπτικοακουστικά εξοπλισμένες αίθουσές του, «Kronos» και «Pegasus», και το κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό του.

Όσον αφορά στη χωρητικότητα τους η αίθουσα "Kronos" είναι χωρητικότητας 300 ατόμων και διαθέτει αυτόνομη κεντρική είσοδο, ενώ η αίθουσα "Pegasus" είναι χωρητικότητας 70 ατόμων, και είναι ιδανική για private επαγγελματικές συναντήσεις ή συνεδριάσεις. Και οι δύο αίθουσες ενδείκνυται για τη διοργάνωση επιστημονικών και επαγγελματικών συναντήσεων, συνεστιάσεων, για παρουσιάσεις προϊόντων, επιδείξεις μόδας, δεξιώσεις και λοιπές εκδηλώσεις.

Εταιρείες marketing, φαρμακευτικές εταιρείες, δημόσιοι οργανισμοί, πανελλήνιες συνδικαλιστικές οργανώσεις, οικολογικές οργανώσεις, τράπεζες, αθλητικοί σύλλογοι έχουν επιλέξει το συνεδριακό κέντρο του ξενοδοχείου Palatino για τις εκδηλώσεις τους. Ενδεικτικά αναφέρονται οι φαρμακευτικές εταιρείες LILLY και Astra Zeneca, το I.K.A., τον O.T.E., την Περιφέρεια Ιονίων Νήσων, τον E.O.T., την Εμπορική Τράπεζα, τη General Electric, τη BP, τη Wella, την Sam 0-13, ΓΣΕΒΕΕ, τον Ροταριανό Όμιλο, κ.α..

Η άψογη λειτουργία, επίσης, του εστιατορίου και η τεχνογνωσία του προσωπικού αποτελούν εγγύηση για την απόλυτη ικανοποίηση των πελατών που διοργανώνουν εκδηλώσεις με προσφορά μενού.

ΚΕΡΚΥΡΑ

Σε Αναζήτηση Νέας Τουριστικής «Φιλοσοφίας»

Αν αναζητούσαμε τις περιοχές της χώρας όπου ξεκίνησε η οργανωμένη παροχή τουριστικών υπηρεσιών επαγγελματικού επιπέδου, αναμφίβολα η Κέρκυρα θα κατείχε μία από τις πρώτες θέσεις. Όντας μία πραγματικά πρωτοπόρος περιοχή στον τουριστικό τομέα ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του 60, το «νησί των Φαιάκων» κατέχει μία πραγματικά «πρωταγωνιστική» θέση στην ελληνική τουριστική βιομηχανία, καθώς μάλιστα αποτελεί ένα ιδιαίτερα δημοφιλή προορισμό για σημαντικές τουριστικές αγορές του εξωτερικού, όπως είναι αυτές της Μεγάλης Βρετανίας και της Γερμανίας.

Ασφαλώς, η φυσική ομορφιά αποτελεί ένα από τα μεγάλα τουριστικά «ατού» της Κέρκυρας. Η ομορφιά αυτή είναι εμφανής σε αρκετά σημεία του νησιού, όπως είναι για παράδειγμα, η παλαιά πόλη της Κέρκυρας αλλά και η ενδοχώρα της, όπου τα κάστρα, τα παλαιά βενετσιάνικα σπίτια, τα καντούνια, τα χαρακτηριστικά μνημεία και όλα τα άλλα αξιοθέατα του νησιού, σε συνδυασμό με τη μοναδική πολιτιστική κληρονομιά, συνθέτουν ένα πραγματικά ελκυστικό και ταυτόχρονα ασφαλές περιβάλλον για διακοπές.

Ωστόσο, η κρίση των τελευταίων ετών δεν έχει αφήσει ανεπηρέαστη ούτε την Κέρκυρα. Όπως παραδέχονται οι ίδιοι οι φορείς της τουριστικής αγοράς του νησιού, η Κέρκυρα εμφανίζεται αρκετά συχνά «εγκλωβισμένη» στο παρωχημένο πλέον τουριστικό μοντέλο του τύπου «ήλιος και θάλασσα». Αυτό σημαίνει ότι δεν εμφανίζει, σε γενικές γραμμές, την ετοιμότητα που δείχνουν άλλες περιοχές ως προς την υιοθέτηση περισσότερο εναλλακτικών μορφών τουρισμού, με αποτέλεσμα το τουριστικό προϊόν της να φαντάζει, αρκετά συχνά, «γερασμένο», σύμφωνα και με τα όσα δηλώνουν ορισμένοι από τους ίδιους τους φορείς του Νομού Κέρκυρας.

Οι περισσότεροι υπογραμμίζουν ότι η «παλιά, καλή συνταγή» της ποιοτικής αναβάθμισης του τουριστικού προϊόντος, σε συνδυασμό με τη δημιουργία υποδομών εναλλακτικού τουρισμού, είναι αυτό ακριβώς που χρειάζεται η Κέρκυρα, προκειμένου να ανακτήσει τα «πρωτεία» της στην ελληνική τουριστική βιομηχανία.

GRECOTEL CORFU IMPERIAL

Η Grecotel είναι η μεγαλύτερη αλυσίδα ξενοδοχείων σε όλη την Ελλάδα με 26 Resorts και City Hotels και περίπου 14.000 κλίνες στις ωραιότερες περιοχές της Ελλάδος. Ιδρύθηκε το 1981 από την οικογένεια Δασκαλαντωνάκη και τον διεθνή τουριστικό κολοσσό TUI Group και ταυτίστηκε με την έννοια της πολυτελούς ξενοδοχείας καθώς διαθέτει μονάδες 4 και 5 αστέρων.

Η Grecotel έχει μέχρι στιγμής τιμηθεί με παραπάνω από 70 Διεθνή Βραβεία από πελάτες, τουριστικούς οργανισμούς, tours operators και διεθνείς ενώσεις για την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών της, τη συνεισφορά της στην αναβάθμιση του ελληνικού τουριστικού προϊόντος και τις πρωτοβουλίες της για τη διατήρηση της περιβαλλοντικής και πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελλάδας.

Για τη διεξαγωγή των συνεδρίων και για πρωτότυπες εκδηλώσεις η Grecotel διαθέτει εξαιρετική πείρα. Έχουν διοργανωθεί στα ξενοδοχεία της από ευρωπαϊκές Συνόδους Κορυφής και ιατρικά συνέδρια, μέχρι ιδιωτικά cocktail και δεξιώσεις στους κήπους. Η Grecotel χρησιμοποιεί την εικοσαετή της πείρα για να προσφέρει στους φιλοξενούμενούς της την αίσθηση μιας άρτια οργανωμένης εκδήλωσης.

Χτισμένο σε κατακόρυφη ιδιωτική χερσόνησο 70 στρεμμάτων με δικό του νησάκι, το Grecotel Corfu Imperial (πρώην Αστέρης Κέρκυρας) περηφανεύεται για τους διάσημους θαμώνες του. Τα εγκαίνια της επαναλειτουργίας του άλλωστε το 1994, συνέπεσαν με τη συνάντηση κορυφής των Ευρωπαίων ηγετών και επικύρωσαν τη φήμη και την αίγλη του.

Η εμπειρία και οι υψηλές δυνατότητες του τμήματος συνεδρίων και δεξιώσεων επιτρέπουν ποιοτικό αποτέλεσμα. Στο ξενοδοχείο υπάρχουν 3 συνεδριακές αίθουσες που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για οποιοδήποτε επαγγελματικό ή ιδιωτικό γεύμα, χορό ή άλλο κοινωνικό γεγονός. Οι όμορφοι και λειτουργικοί χώροι (φυσικό φως), μπορούν να φιλοξενήσουν σε μία αίθουσα 550 άτομα και σε παράλληλες συνεδριάσεις 1.010 άτομα.

Αυτόνομα κλιματιζόμενοι χώροι (890τ.μ.) με δυνατότητα εγκατάστασης οπτικοακουστικού εξοπλισμού σύγχρονης τεχνολογίας, είναι διαθέσιμοι για να εγγυηθούν την απόλυτη επιτυχία των εκδηλώσεων.

CORFU CHANDRIS **DASSIA CHANDRIS**

Η διαμονή στο Corfu Chandris Hotel σας τοποθετεί σε έναν από τους ωραιότερους κήπους του νησιού που έχει θέα στην γαλάζια θάλασσα. Με κάτι να γοητεύει κάθε ηλικία το Corfu Chandris Hotel υπόσχεται και πραγματοποιεί διακοπές ανεπανάληπτες και αξέχαστες.

Το ξενοδοχείο με την μοναδική του τοποθεσία είναι ο ιδανικός τόπος για σημαντικά επαγγελματικά συνέδρια, εκλεκτές συσκέψεις και λαμπερούς γάμους. Το κέντρο διάσκεψης που εύκολα φιλοξενεί έως 400 συμμετέχοντες όπως επίσης και οι αίθουσες συσκέψεων προσφέρουν ότι καλύτερο στο επίπεδο της τεχνολογίας. Με την παραδοσιακή φιλοξενία καλωσορίσματος το Corfu Chandris διασφαλίζει ότι το γεγονός σας θα είναι επιτυχές.

Το Dassia Chandris είναι τοποθετημένο στο ρομαντικό Dassia Bay, μόλις 10 λεπτά από την παραδοσιακή Βενετσιάνικη πόλη και την ζωντανή εμπορική περιοχή της Κέρκυρας.

Διαθέτοντας τις ίδιες υπηρεσίες με το Corfu Chandris, το Dassia Hotel ικανοποιεί τις επιθυμίες όλων όσων το επισκεφτούν.

CORFU PALACE HOTEL

Το νέο συνεδριακό κέντρο "Διονύσιος Σολωμός" λειτουργεί στο ξενοδοχείο από τον Δεκέμβριο του 2002.

Το καινούργιο και πλήρως εξοπλισμένο Συνεδριακό Κέντρο είναι εφοδιασμένο με έδρανα, οθόνη τηλεόρασης (βίντεο), σύστημα προβολής διαφανειών, πίνακες διαγραμμάτων και αναλόγιο. Διαθέτει επίσης γραφείο γραμματειακής υποστήριξης των διοργανωτών, εξοπλισμένο με σύγχρονα ηλεκτρονικά μέσα, καθώς επίσης τη δυνατότητα τοποθέτησης στις αίθουσες καμπίνων μετάφρασης.

Παρέχει 550τ.μ. ωφέλιμου χώρου και αποτελείται από μία αίθουσα πολλαπλών χρήσεων 350 θέσεων. Παράλληλα προσφέρει τη δυνατότητα διάσπασης σε 3 μικρότερες αίθουσες, χωρητικότητας 100 θέσεων. Οι αίθουσες που προκύπτουν φέρουν τα ονόματα των Κερκυραίων Νικόλαου Ματζάρου (συνθέτης του εθνικού ύμνου), Σπύρου Σαμαρά (συνθέτη του ύμνου των Ολυμπιακών Αγώνων) και του συγγραφέα Κων/νου Θεοτόκη.

Ο χώρος του bar καλύπτει τις ανάγκες των Coffee Breaks, διαθέτει πολιτισμική κουζίνα επανδρωμένη με υψηλά εκπαιδευμένους επαγγελματίες του είδους και η υπηρεσία τροφοδοσίας του Corfu Palace μπορεί να τροφοδοτήσει γεγονότα 1000 ατόμων, είτε στις εγκαταστάσεις του ξενοδοχείου, είτε οπουδήποτε στην Κέρκυρα.

Πλήρως ενημερωμένη για τις πιέσεις που περιλαμβάνονται στην οργάνωση οποιουδήποτε γεγονότος, ο αντικειμενικός στόχος της διοίκησης είναι να ανακουφίσει αυτή την πίεση με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και να καταστήσει ικανούς τους διοργανωτές να συγκεντρωθούν στην δουλειά τους, έτσι ώστε να διασφαλίσουν ένα πραγματικά πετυχημένο γεγονός.

MARBELLA HOTEL

Το συγκρότημα του resort, είναι τοποθετημένο στην "αρχόντισσα" του Ιονίου και συγκεκριμένα μέσα σε ένα ιδιωτικό ελαιώνα στην σμαραγδένια και απάνεμη παραλία του Αγίου Ιωάννη Περιστερών, που έχει να υπερηφανεύεται ένα βραβείο γαλάζιας σημαίας για τα κρυστάλλινα καθαρά νερά της.

Ένα Resort κομψής μεσογειακής αρχιτεκτονικής, με εκπληκτική θέα το Ιόνιο που συνδυάζει την άνεση και τη μαγευτική φυσική ομορφιά. Πολλοί το θαυμάζουν και αρκετοί είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τη φιλοξενία του.

Αποτελείται από έξι κτίρια και μπανγκαλόου μεσογειακής αρχιτεκτονικής, όλα έχοντας θέα στην όμορφη ακτογραμμή της Κέρκυρας και των πολύχρωμων υποτροπικών κήπων.

Υπάρχουν, επί του παρόντος τρεις συνεδριακές αίθουσες οι οποίες είναι πλήρως εξοπλισμένες και είναι χωρητικότητας 300,90 και 80 θέσεων.

CORFU HOLIDAY PALACE

Τοποθετημένο στην περιοχή Κανόνι, μόλις 4 χλμ. Από την πόλη της Κέρκυρας και επίσης 4 χλμ από το αεροδρόμιο, το ξενοδοχείο βρίσκεται σε μία μαγευτική τοποθεσία με πανοραμική θέα του Ιονίου Πελάγους και απaráμιλλη ομορφιά.

Το Corfu Holiday Palace είναι το μόνο που διαθέτει άμεση θέα στο Ποντικονήσι, το σήμα κατατεθέν του νησιού. Από την άλλη πλευρά οι απότομοι και απρόσιτοι λόφοι χαρίζουν ένα μαγευτικό τοπίο 45.000 τ.μ. μέσα στο οποίο είναι χτισμένο το ξενοδοχείο.

MESSONGHI BEACH HOLIDAY RESORT

Είκοσι χιλιόμετρα νοτιοανατολικά από την πόλη της Κέρκυρας και 18 χιλιόμετρα από το αεροδρόμιο, το ξενοδοχειακό συγκρότημα Messonghi Beach σε ένα καταπράσινο τοπίο, σε μία δεντροφυτεμένη έκταση, σεβόμενο το περιβάλλον αλλά και τους πελάτες του, προσφέρει όλες τις ανέσεις για αξέχαστες διακοπές.

Το νέο απόκτημα του ξενοδοχείου "Messonghi Beach" το Kerkyra Lounge" έχει γίνει γνωστό ως ένα από τα πλέον λειτουργικά και επιτυχημένα συνεδριακά της Κέρκυρας.

Ένα καινούργιο, μοντέρνο συνεδριακό κέντρο αναπτύχθηκε το 2002, προκειμένου να ανταποκριθεί στις προσδοκίες ξεχωριστών συνεδρίων, συσκέψεων, δεξιώσεων, πάρτι με ποτά, επίσημων γευμάτων και γάμων. Καλύπτοντας μία περιοχή 235 τ.μ., το συνεδριακό κέντρο παρέχει A/C, T.V. Projector, σύστημα προβολής διαφανειών, Dolby Surround, μικρόφωνα, πίνακες διαγραμμάτων, εξέδρα, ταινίες και video.

Ανοιχτό επί 24ώρου βάσεως και τοποθετημένο στο κτίριο "Poseidon", το Internet Corner προσφέρει στους επισκέπτες την ευκαιρία να σερφάρουν στο διαδίκτυο με μια μικρή επιπλέον χρέωση.

Έχει διάφορους χώρους χωρητικότητας 20 έως 800 ατόμων, εμπλουτισμένο με σύγχρονα μέσα επικοινωνίας και τεχνολογίας, σύγχρονο συνεδριακό εξοπλισμό, προσφέρει επιτυχημένα συνέδρια, σε συνδυασμό εργασίας και διακοπών μέσα στο υπέροχο περιβάλλον του ξενοδοχείου.

GELINA VILLAGE HOTEL AND RESORT

Σε έναν άγνωστο παράδεισο μέχρι πριν λίγα χρόνια, που έκρυβε ένα ιερό βουνό καλυμμένο με πυκνά δάση, λιβάδια και μικρά ποτάμια, υπάρχει μία από τις πιο όμορφες αμμώδεις παραλίες της θάλασσας του Ιονίου. Εκεί ακριβώς χτίστηκε το συγκρότημα του χωριού Gelina.

Το ξενοδοχείο έχει συνεδριακές εγκαταστάσεις, προσφέροντας 180τ.μ. τόπου συνεδρίων κατάλληλο για μια ποικιλία επαγγελματικών ή κοινωνικών γεγονότων. συμπεριλαμβανομένων και συνεδρίων, δεξιώσεων, εκθέσεων, επιδείξεις προϊόντων, σεμινάρια και άλλα.

Το επιδέξια σχεδιασμένο "SOPHO CONFERENCE HALL" είναι εξοπλισμένο με τεχνικό οπτικοακουστικό και μεταφραστικό συνεδριακό εξοπλισμό ανώτατου επιπέδου και μπορεί να φιλοξενήσει μέχρι 210 άτομα.

DIVANI CORFU PALACE

Μεγάλη «μερίδα» της συνεδριακής «πίπτας» κατέχει το ξενοδοχείο DIVANI CORFU PALLAS, του Ομίλου Διβάνη. Τα τεράστια κεφάλαια που επενδύει ο όμιλος σε κτιριακές εγκαταστάσεις, υπηρεσίες και ανθρώπινο δυναμικό, έχουν αποδώσει καρπούς. Το όνομα Διβάνη δεσπόζει μεταξύ των πρώτων ξενοδοχειακών ομίλων σε επίπεδο χώρας και όχι μόνο.

Η ζήτηση οργάνωσης συνεδρίων σε ξενοδοχειακούς χώρους ώθησε τη διοίκηση του ξενοδοχείου να δώσει μεγάλη έμφαση στην ανάπτυξη αυτού του τομέα. Αυτή τη στιγμή για τη διεξαγωγή εκδηλώσεων και συνεδρίων το DIVANI CORFU PALLAS διαθέτει 4 αίθουσες διαφορετικής χωρητικότητας και διάταξης, οι οποίες μπορούν να φιλοξενήσουν από 20 έως 210 άτομα, και συνολικά έως 530 συνέδρους, αναλόγως του τύπου και των αναγκών των εκδηλώσεων, είτε αυτά είναι επιστημονικά συνέδρια, είτε μικρότερες επαγγελματικές συσκέψεις.

Όλες οι αίθουσες διαμορφώνονται βάσει αναγκών του οργανωτή του συνεδρίου, είναι εξοπλισμένες με τον πλέον σύγχρονο οπτικοακουστικό εξοπλισμό και υποστηρίζονται από το άριστα καταρτισμένο προσωπικό του DIVANI CORFU PALLAS. Όσον αφορά τα γεύματα, τα κοκτέιλ και τις επίσημες δεξιώσεις μπορούν να δοθούν, είτε σε ξεχωριστούς χώρους του ξενοδοχείου, αποκλειστικά για τους συμμετέχοντες μιας εκδήλωσης, είτε σε ένα από τα εστιατόρια, με μενού που ικανοποιούν τις υψηλότερες γευστικές απαιτήσεις.

Το Divani Corfu Pallas, ένα μοντέρνο και άνετο ξενοδοχείο 4 αστέρων, μέλος του Ομίλου Διβάνη, που επί του παρόντος κατέχει και διευθύνει έξι ξενοδοχεία σε όλη την Ελλάδα. Ιδανικά τοποθετημένο στην πράσινη δασώδη λοφοπλαγιά της περιοχής Κανόνι, σε κοντινή απόσταση από το Ξακουστό Ποντικονήσι. Ανακαινίστηκε πλήρως πρόσφατα, εκσυγχρονίζοντας όλες τις υπηρεσίες του στο ανώτατο δυνατό όριο. Η υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και το φιλικό προσωπικό πάντα έτοιμο να εξυπηρετήσει με την γνωστή του φιλοξενία θα σας κάνει πραγματικά να αισθανθείτε σαν το σπίτι σας.

SAN STEFANO HOTEL

Το San Stefano, ένα ξενοδοχείο Α κατηγορίας, είναι κτισμένο σε μια υπέροχη λοφοπλαγιά, περιτριγυρισμένη από ελαιόδεντρα και κυπαρίσσια με μια εκπληκτική θέα στην θάλασσα 80 μέτρα πάνω από το θαλάσσιο επίπεδο. Είναι περίπου 13 χλμ. από την πόλη της Κέρκυρας και πολύ κοντά από το γραφικό χωριό Μπενίτσες.

Το ξενοδοχείο έχει πλήρως εξοπλισμένες με Α/Σ εγκαταστάσεις συνεδρίων, σεμιναρίων, επαγγελματικών συσκέψεων για 15-150 άτομα και μια ευρεία γκάμα κοινωνικών γεγονότων, από πάρτι έως δεξιώσεις γάμων.

ΛΕΥΚΑΔΑ

Η Τουριστική Αγορά « Γυρίζει Σελίδα»

Το ότι η Λευκάδα αποτελεί είναι από τα ομορφότερα αλλά και περισσότερο τουριστικά νησιά του Ιονίου και γενικότερα της Ελλάδος είναι ασφαλώς γνωστό. Τόσο η μοναδική και σε ορισμένα σημεία αξεπέραστη φυσική ομορφιά του λευκαδίτικου τοπίου, όσο και η καλή οργάνωση αλλά και το γεγονός ότι το νησί βρίσκεται σε «απόσταση αναπνοής» από την Στερεά Ελλάδα με την οποία συνδέεται και οδικώς, καθιστούν την Λευκάδα έναν πραγματικά «ιδανικό» προορισμό καλοκαιρινών διακοπών, για Έλληνες και ξένους τουρίστες.

Σύμφωνα με τους επαγγελματίες του τουριστικού χώρου στη Λευκάδα, οι τιμές που προσφέρονται στους πολλούς επισκέπτες του νησιού είναι σε πολύ καλές τιμές και παράλληλα προσφέρονται οι καλύτερες δυνατές υπηρεσίες. Μάλιστα, η εικόνα αυτή βελτιώνεται ακόμη περισσότερο από τις σημαντικές υποδομές που έχουν ήδη ολοκληρωθεί στο νησί.

Η πορεία του τουρισμού είναι αυξητική, όχι όμως σε ικανοποιητικό βαθμό, σύμφωνα με τον επαγγελματίες του νησιού. Όμως οι βασικότεροι στόχοι παραμένουν, επί σειρά ετών, ουσιαστικά οι ίδιοι. Η αύξηση της τουριστικής κίνησης, η προσέλευση των τουριστών με μεγάλες οικονομικές δυνατότητες, η επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου, η άμβλυση της κυριαρχίας του μαζικού τουρισμού, είναι κάποιοι από αυτούς.

ΠΑΞΟΙ

Το μικρότερο από τα γνωστά νησιά του Ιονίου. Ένας πανέμορφος μικρόκοσμος, κατάφυτος με αμπέλια και ελιές, που μοιάζει με μεγάλο ανθισμένο κήπο. Οι Παξοί είναι τόσο μικροί σε επιφάνεια, που μπορεί κανείς να τους περπατήσει από άκρη σε άκρη. Η εντυπωσιακή είσοδος του νησιού, στο Γάη, που την προστατεύουν 2 νησάκια, προδιαθέτει για την φυσική του ομορφιά.

IONIAN BLUE

Το Ionian Blue είναι ένα πολυτελές ξενοδοχείο το οποίο βρίσκεται σε ένα σημείο μεγάλης φυσικής ομορφιάς, στην ανατολική ακτή του νησιού της Λευκάδας. Το ξενοδοχείο έχει κτιστεί σε μία φυσική κατωφέρεια ενώ τα δωμάτια του «κατηφορίζουν» πάνω στη λοφοπλαγιά σταματώντας μόνο μπροστά στο γαλάζια νερά του Ιονίου Πελάγους. Λόγω αυτής της μοναδικής θέσης του, το ξενοδοχείο διαθέτει μία αδιατάρακτη και μοναδικής ομορφιάς θέα, η οποία καλύπτει όλο το θαλάσσιο "πέρασμα" που δημιουργείται μεταξύ της Λευκάδας και των μακρινών κορυφογραμμών του δυτικού τμήματος της ηπειρωτικής Ελλάδας.

Έχοντας στη διάθεση του μία τόσο μοναδική θέα, δεν είναι τυχαίο ότι το Ionian Blue Hotel θεωρείται ως ένα μοναδικό "καταφύγιο" για όσους αναζητούν μία ξενοδοχειακή μονάδα που μπορεί να τους προσφέρει μία αίσθηση γαλήνης, φυσικής ηρεμίας αλλά και φυγής από τα άγχη της καθημερινής ζωής κι όλα αυτά στο μοναδικό περιβάλλον της Λευκάδας.

Όντας εξοπλισμένο με όλες τις ανέσεις ενός σύγχρονου, πολυτελούς ξενοδοχείου που μπορεί να καλύψει τις ανάγκες ακόμη και του πιο απαιτητικού πελάτη, το ξενοδοχείο Ionian Blue Hotel δεσπόζει στη ξενοδοχειακή αγορά της Λευκάδας, συνδυάζοντας με μοναδικό τρόπο τις ποιοτικές και ιδιαίτερα ανταγωνιστικές υπηρεσίες της σύγχρονης ξενοδοχίας με το ιδιαίτερο πολιτιστικό χρώμα και τη μοναδική φιλοξενία των Επτανήσιων.

Βεβαίως, παρά αυτή την πραγματικά ειδυλλιακή τοποθεσία του. Το ξενοδοχείο προσφέρει στους επισκέπτες του άπειρες δυνατότητες για να χαρούν και τις υπόλοιπες ομορφιές του νησιού, αφού βρίσκεται τρία μόλις χιλιόμετρα από την Νικιάνα και πέντε χιλιόμετρα από το τουριστικό ψαροχώρι του Νυδρίου, ενώ απέχει μόλις 10 χιλιόμετρα από την πρωτεύουσα του νησιού, την πόλη της Λευκάδας.

Τα δωμάτια στο ξενοδοχείο ξεπερνούν τις προσδοκίες. Οτιδήποτε υπάρχει στο χώρο αυτό, είναι σχεδιασμένο και τοποθετημένο ειδικά, για την καλύτερη άνεση και απόλαυση με στυλ και αισθητική που συμβαδίζει στο life style του πελάτη.

Το Ionian Blue διαθέτει 4 συνεδριακές αίθουσες (αίθουσα SIKELIANOS, VALAORITIS, SVORONOS, STAMOS) που μπορούν να φιλοξενήσουν διάφορες εκδηλώσεις αναλόγως τον αριθμό ατόμων και το είδος της εκδήλωσης. Από το ξενοδοχείο διατίθενται όλα τα οπτικοακουστικά μέσα και όλος ο αναγκαίος εξοπλισμός συνεδρίων.

ΚΕΦΑΛΟΝΙΑ ΚΑΙ ΙΘΑΚΗ

«Παντρεύοντας» την παράδοση με τον εναλλακτικό τουρισμό.

Η απaráμιλλη φυσική ομορφιά, ο ιδιαίτερος πολιτισμός, αλλά και οι αρκετές δυνατότητες εναλλακτικών δραστηριοτήτων αποτελούν τα μεγάλα «ατού» της Κεφαλονιάς ως τουριστικού προορισμού. Όντας το μεγαλύτερο σε έκταση νησί του Ιονίου, η Κεφαλονιά συνδυάζει αρμονικά την παράδοση με τις δυνατότητες ενός σύγχρονου και καλά οργανωμένου τουριστικού προορισμού.

Πρωτεύουσα του νομού Κεφαλληνίας και Ιθάκης είναι από το 1757 το Αργοστόλι, μια πανέμορφη, παραδοσιακή αλλά και σύγχρονη ταυτόχρονα πόλη με μοναδική θέα, ωραία νεοκλασικά σπίτια και αξιόλογη ιστορική και πνευματική παράδοση, στοιχεία που έτσι και αλλιώς χαρακτηρίζουν την Κεφαλονιά και την Ιθάκη.

Πάρα τα όποια προβλήματα, η Κεφαλονιά παραμένει ένας ιδανικός προορισμός διακοπών, ο οποίος διακρίνεται για την φυσική του ομορφιά, αλλά και τις μεγάλες εναλλαγές του τοπίου του. Αυτό που κάνει ξεχωριστό το φυσικό τοπίο της είναι το γεγονός ότι συνδυάζει το σχεδόν «αλπικό τοπίο» που κυριαρχεί στην περιοχή του βουνού Αίνου, που είναι και το υψηλότερο του νησιού, με τις πανέμορφες, ζεστές και χαρακτηριστικά μεσογειακές παραλίες της. Την ομορφιά του τοπίου συμπληρώνουν οι «ατελείωτοι» κόλποι, τα «δαντελωτά» ακρογιάλια και το «απέραντο γαλάζιο» του Ιονίου, καθώς και τα αρκετά γραφικά ψαροχώρια.

Βεβαίως ένα «δυνατό χαρτί» της τουριστικής αγοράς στην Κεφαλονιά είναι ο ιδιαίτερος πολιτισμός της, αφού οι Κεφαλλονίτες είναι ξακουστοί για το οξύ και σατιρικό τους πνεύμα, για την «κλίση» τους στα γράμματα, στις τέχνες και στις επιστήμες, για την ιδιαίτερη τοπική κουζίνα τους, αλλά και τις πολλές και αξιόλογες καλλιτεχνικές και θρησκευτικές εκδηλώσεις της.

Το νησί ωστόσο προσφέρει πολλές ευκαιρίες και για «εναλλακτικές» δραστηριότητες.

Και εκεί που η ταξιδεμένη ματιά από τα βενετσιάνικα αρχοντικά, στα μυκηναϊκά μνημεία αναζητεί την Ιθάκη της, κάτι από την αίγλη του Οδυσσέα οδηγεί μία πορεία νοσταλγείας στις αντιθέσεις μιας άγριας και ήμερης φύσης.

Η "πατρίδα", νησί με παράδοση, ιστορία και πολιτισμό, κουβαλιέται στις καρδιές των Ιθακήσιων, με μια αγάπη οδύσσεια, προσκαλώντας αυτούς που δεν μαγεύτηκαν ακόμη από τις σειρήνες να υποκύψουν στον πειρασμό μιας περιπλάνησης.

Η σύγχρονη άποψη των νησιών διαγράφεται σε κοσμικά στέκια, έντονες νύχτες διασκέδασης και πολυσύχναστες παραλίες διεθνώς αναγνωρισμένης καθαριότητας και φυσικού κάλλους.

Δύο νησιά που αποτελούν θέρετρο επωνύμων, ασυμβίβαστα με τις παραμορφωτικές "εμπορευματοποιημένες", εκσυγχρονιστικές επεμβάσεις, ευφραίνουν με οίνο ομορφιάς, πολιτισμού και παράδοσης την καρδιά όσων γνωρίζουν να τον απολαμβάνουν.

CEPHALONIA PALACE HOTEL

Με μια μονάδα κόσμημα όχι μόνο για την Κεφαλονιά, αλλά και για ολόκληρο το Ιόνιο το Cephalonia Palace Hotel, συμβάλουν καθοριστικά στην ποιοτική ανέλιξη του τουρισμού στην περιοχή.

Το πραγματικά αυτό στολίδι απέχει μόνο 6 χλμ., από το Ληξούρι Και είναι τοποθετημένο πάνω στη παραλία και έτσι γίνεται πολύ προσιτή η απόλαυση των μαγευτικών υδάτων του Ιονίου.

Οι ανέσεις του ξεπερνούν κάθε φαντασία και οι πελάτες του δεν αποκαλούνται τυχαία "τυχεροί".

Βέβαια, εφόσον υπάρχει και αίθουσα πολλαπλών χρήσεων με τον κατάλληλο εξοπλισμό για να συνοδέψει και εξοπλίσει κάθε είδους εκδήλωση. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να αποκαλούνται τυχεροί και οι συνέδροι οι οποίοι αποφασίζουν να τελέσουν την όποια εκδήλωση τους στην μονάδα αυτή.

Φύλλο Κράτησης Συνεδρίου

CONGRESS ROOM	RESERVATION FORM	RESERVATION DATE
DATE ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	CONGRESS ROOM
ΤΥΠΟΣ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ		ΩΡΑΡΙΟ
CONTACT PERSON		ΤΗΛ: MOBILE:
ΔΙΑΤΑΞΗ ΑΙΘΟΥΣΑΣ		ΑΤΟΜΑ
	ΒΑΘΡΟ ΑΝΑΛΟΓΙΟ	ΛΟΥΛΟΥΔΙΑ ΣΤΟ ΠΑΝΕΛ ΔΙΑΚΟΣΜΗΣΗ ΑΙΘΟΥΣΑΣ
SPECIAL INSTRUCTIONS	ΠΡΟΕΔΡΕΙΟ..... ΑΤΟΜΩΝ ΣΤΗ ΘΕΣΗ	ΜΟΥΣΙΚΗ ΕΞΑΕΡΙΣΜΟΣ ΘΕΡΜΑ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΣ
	ΤΡΑΠΕΖΙ ΓΡΑΜΜ. ΑΤΟΜΩΝ..... IN OUT	
	ΧΡΗΣΗ Η/Υ – WORD – EXCEL PRINTER USE: COPIES.....*..... PER PAGE	COPIES ΣΕΛΙΔΕΣ.....*..... =..... ΣΥΝΟΛΟ
	FAX INTERNET AC:.....mins *.....=ΣΥΝΟΛΟ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ: ΕΝΣΥΡΜΑΤΟ ΑΣΥΡΜΑΤΟ
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΜΙΚΡΟΦΩΝΑ: ΕΝΣΥΡΜΑΤΑ ΑΣΥΡΜΑΤΑ	ΠΤΥΣΣΟΜΕΝΗ ΟΘΟΝΗ
	VIDEO –PC PROJECTOR SLIDE PROJECTOR LAMB PROJECTOR	
	T.V. VIDEO - ΧΡΗΣΗ ΜΕΣΩ T.V. VIDEO – ΧΡΗΣΗ ΜΕΣΩ PROJECTOR	FLIP CHART PAPERS MARKERS ΜΠΛΟΚ ΣΤΥΛΟ
	ΜΕΤΑΦΡΑΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ: ΔΕΚΤΕΣ..... ΚΑΜΠΙΝΕΣ.....	LASER POINT ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ
	ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ	
COFFEE BREAK	ΜΟΝΟΝ ΝΕΡΟ ΠΟΛΥ ΑΠΛΟ ΑΠΛΟ ΑΤΟΜΑ FULL	ΤΙΜΗ ΑΤΟΜΟΥ ΣΥΝΟΛΟ ΧΡΕΩΣΗΣ
MENU	LIGHT BUFFET BUFFET SET MENU ΑΤΟΜΑ A LA CARTE	ΤΙΜΗ ΑΤΟΜΟΥ ΣΥΝΟΛΟ ΧΡΕΩΣΗΣ
ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΑΙΘΟΥΣΑΣ	ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ	ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ
ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΤΕΧΝ/ΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ	
COMMENTS		

ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ:
 ΔΙΑΤΑΞΗ ΑΙΘΟΥΣΑΣ:
 ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΣ – ΤΑΚΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΙΘΟΥΣΑΣ
 ΚΑΙ ΜΠΟΥΦΕ:
 ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ COFFEE BREAK:
 ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ MENU:
 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ:
 ΕΠΙΒΛΕΨΗ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ:

Παρά τα προβλήματα, αισιοδοξία για το μέλλον

Παρά τα όποια δομικά και οργανωτικά προβλήματα αντιμετωπίζει στην Ελλάδα ο Συνεδριακός Τουρισμός, οι σχετικοί φορείς εμφανίζονται συγκρατημένα αισιόδοξοι για τις μελλοντικές προοπτικές του τομέα στη χώρα μας. Οι περισσότεροι επαγγελματίες του συνεδριακού χώρου συμφωνούν στο ό,τι, η Ελλάδα διαθέτει πέντε μοναδικά συγκριτικά πλεονεκτήματα για την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού. Εξάλλου, εκτός από τη μοναδική φυσική της ομορφιά, τις άριστες κλιματολογικές συνθήκες της και το πολύ ενδιαφέρον πολιτιστικό και ιστορικό παρελθόν, η Ελλάδα κέρδισε κατά το τελευταίο διάστημα μια σημαντική παγκόσμια προβολή, ενώ έχει να παρουσιάσει, ιδιαίτερα στις πρώην «ολυμπιακές» πόλεις αλλά και στις τουριστικά αναπτυγμένες νησιωτικές περιοχές, μια σειρά από πολύ καλά οργανωμένα και διαρκώς αναπτυσσόμενα ξενοδοχεία, τα οποία μπορούν να καλύψουν τις αυξημένες απαιτήσεις αρκετών συνεδριακών εκδηλώσεων, τουλάχιστον σε ικανοποιητικό βαθμό. Όπως έγινε σαφές στο πλαίσιο του 1^{ου} Πανελληνίου Συνεδρίου για το Συνεδριακό και Επαγγελματικό Τουρισμό, κατά τα προσεχή χρόνια αναμένεται ότι θα υπάρξει μια σχετική αύξηση του μεριδίου που θα κατέχει ο συνεδριακός τουρισμός στο μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της τουριστικής δραστηριότητας στην Ελλάδα. ειδικά όταν πραγματοποιηθεί τελικά η πολυαναμενόμενη κατασκευή του μεγάλου συνεδριακού κέντρου της Αθήνας, σχεδόν αυτομάτως η Ελλάδα θα αναβαθμιστεί σημαντικά, σε ό,τι αφορά στη δυνατότητά της να διοργανώνει σημαντικές και διεθνούς φήμης συνεδριακές δραστηριότητες. Μάλιστα οι ειδικοί του χώρου εκτιμούν ότι ήδη διαφαίνονται σημαντικές αναπτυξιακές δυνατότητες σε ό,τι αφορά στη διοργάνωση συνεδρίων στην Αθήνα και δευτερευόντως στη Θεσσαλονίκη και σε ορισμένα τουριστικά νησιά, ωστόσο σε περιφερειακό επίπεδο μένουν ακόμα πολλά να γίνουν, όπως είναι η επέκταση και ποιοτική αναβάθμιση της συνεδριακής υποδομής, αλλά και η δυνατότητα μιας καλύτερης χωροταξικής κατανομής της συνεδριακής δραστηριότητας σε περιοχές της χώρας που είναι περισσότερο κατάλληλες για θεματικές ή ειδικές εκδηλώσεις. Ωστόσο, οι αναλυτές του χώρου εκτιμούν ότι η περαιτέρω ανάπτυξη της συνεδριακής δραστηριότητας στην Ελλάδα προϋποθέτει τη γενικότερη βελτίωση της επαγγελματικής συμπεριφοράς στον τουριστικό τομέα, την ενίσχυση της δικτύωσης, αλλά και την άντληση οικονομικών ενισχύσεων μέσω των ευρωπαϊκών κονδυλίων για την προβολή και διαφήμιση του συνεδριακού προϊόντος, ειδικά τώρα που μπορεί να αξιοποιηθεί ο απόηχος των Ολυμπιακών του 2004, μέσω και της δημιουργίας ενός μη κερδοσκοπικού Οργανισμού Συνεδρίων και Φιλοξενίας με περιφερειακή διάρθρωση, έτσι ώστε να στηρίζονται επαρκώς και οι περιφερειακές δραστηριότητες, συμβάλλοντας παράλληλα και στην επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου.

**Χριστίνα Τετράδη,
Διευθύνουσα Σύμβουλος Ομίλου Zante Park Hotels –
Galaxy Hotel & XT Travel Services Αντιπρόεδρος
Ένωσης Ξενοδόχων Ζακύνθου**

Η Συνεδριακή υποδομή της χώρας μας – γενικότερα οφείλεται αποκλειστικά στην ιδιωτική πρωτοβουλία και στη δράση μεμονωμένων επιχειρηματιών, οι οποίοι έχουν προβεί σε μεγάλες, ποσοτικά και ποιοτικά, επενδύσεις στο συνεδριακό τουρισμό. Οι πρωτοβουλίες από την πλευρά του κράτους ως προς τη δημιουργία ειδικής υποδομής για το συνεδριακό τουρισμό είναι εξαιρετικά ελλιπείς και ουσιαστικά περιορίζονται στην επιδότηση της κατασκευής συνεδριακών κέντρων μέσω του Αναπτυξιακού Νόμου. Η υποδομή ενός τουριστικού συνεδριακού προορισμού είναι σαφές πως δεν εξαρτάται μόνο από την ειδική υποδομή του καθ' αυτού συνεδριακού χώρου – όπου διοργανώνεται μία εκδήλωση. Σε γενικές γραμμές, στη χώρα, μπορούμε να πούμε πως υπάρχουν πολλοί προορισμοί οι οποίοι διαθέτουν καλές συνεδριακές αίθουσες και καλή – ανάλογη – υποδομή ως προς τα ξενοδοχεία και τα εστιατόρια. Οι προορισμοί αυτοί, μπορούν αν υποστηρίξουν τη διοργάνωση συνεδρίων και ο κάθε ένας από αυτούς, προσφέρεται για ένα ανώτατο αριθμό συνέδρων. Ωστόσο, δεν πρέπει να ξεχνάμε πως αυτός ο αριθμός, είναι σε μεγάλο βαθμό σχετικός: εξαρτάται κατά πολύ κι από την υπάρχουσα υποδομή σε συγγενείς δραστηριότητες (συγκοινωνίες, επικοινωνίες – όπου τα προβλήματα και οι αδυναμίες είναι έντονα). Οι υπάρχουσες σήμερα συγκοινωνιακές υποδομές και ιδιαίτερα οι αεροπορικές συνδέσεις, δεν ευνοούν την ανάπτυξη συνεδριακού τουρισμού σ' όλες εκείνες τις περιοχές όπου έχουν δημιουργηθεί συνεδριακές εγκαταστάσεις. Έτσι, είναι φυσικό μέχρι στιγμής η Αθήνα να είναι η πόλη που κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο στο σύνολο των διεθνών συνεδρίων που διοργανώνονται στην Ελλάδα.

Ιωάννης Υβ. Στραγάλης: Αρχιτέκτων – Πολεοδόμος Μέλος Διοικητικού Συμβουλίου ΞΕΕ (Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος)

Το συμμετέχον σε συνέδρια κοινό, αποτελείται από άτομα μεσαίας και ανώτερης οικονομικής τάξης, τα οποία θα βγουν έξω και θα ξοδέψουν χρήματα για διάφορες αγορές, φαγητό, διασκέδαση κ.λ.π.. γίνεται αντιληπτό ότι αυτή η μορφή τουρισμού δημιουργεί πολλές θέσεις άμεσης και παράπλευρης εργασίας και βοηθά στην ανάπτυξη των κύριων πόλεων της Περιφέρειας, καθώς επίσης κράτά τον πληθυσμό στον τόπο του και μακρόχρονα τον επαυξάνει. Το ζητούμενο επομένως είναι να στραφούμε σε εναλλακτικές μορφές τουρισμού, όπως είναι ο Συνεδριακός και ο Εκθεσιακός Τουρισμός, που αποδίδει και αρκετά έσοδα στις κοινωνίες της Περιφέρειας. Εξάλλου, αυτό το μοντέλο τουριστικής ανάπτυξης, σε συνδυασμό με τον παραθεριστικό τουρισμό, το έχουν ακολουθήσει με μεγάλη επιτυχία πολλές πόλεις και κωμοπόλεις της Κεντρικής Ευρώπης, με αποτέλεσμα να έχουν σχεδόν 12 μήνες σεζόν και το σημαντικότερο όλων είναι ότι έχουν μέσο όρο διαμονής περίπου τέσσερις ημέρες ανά επισκέπτη. Και βέβαια έμμεσα επωφελούνται κι όλοι οι πολίτες από τις υποδομές που δημιουργούνται την πόλη τους για τη στήριξη και καλή οργάνωση των συνεδρίων, καθώς επίσης και από την ανταλλαγή κουλτούρας που αναπόφευκτα γίνεται.

Θεωρητικά, η Περιφέρεια με τα σημερινά δεδομένα θα μπορούσε να χωριστεί σε δύο τμήματα ανάλογα με τις υπάρχουσες υποδομές και προορισμούς. Το πρώτο τμήμα αφορά στους ανεπτυγμένους προορισμούς σε συνεδριακές και άλλες υποδομές, όπως ξενοδοχεία, αεροδρόμια, λιμάνια, δρόμοι, κ.λ.π.. αυτοί στην ουσία είναι δύο κύριοι προορισμοί: η Κρήτη και η Ρόδος και λιγότερο η Κέρκυρα. Οι συγκεκριμένες περιοχές, έχοντας αναπτύξει τις κατάλληλες υποδομές και έχοντας επίσης τις κατάλληλες κλιματολογικές συνθήκες, επιμηκύνουν ή συμπληρώνουν την τουριστική τους περίοδο, αγκαλιάζοντας τον Συνεδριακό Τουρισμό – τουρισμό προερχόμενο κυρίως από τον ελλαδικό χώρο, αλλά και από τον υπόλοιπο κόσμο-, καθώς ως προορισμοί είναι ήδη γνωστοί και αγαπητοί. Το δεύτερο τμήμα αφορά στους τουριστικούς προορισμούς όλης της υπόλοιπης Ελλάδας. Το τμήμα αυτό, τόσο λόγω της μη ύπαρξης μεγάλων ξενοδοχείων όσο και της παντελούς ελλείψεως των απαραίτητων και αναγκαίων υποδομών, όπως αεροδρόμια, δρόμοι, δεν αναπτύχθηκε με εξαίρεση την ύπαρξη κάποιων μεμονωμένων περιπτώσεων – κυρίως ξενοδοχείων –, που μπορούν να υποδεχτούν και να διενεργήσουν συνέδρια, μιας και είναι εξοπλισμένα με μικρές ή μεσαίες αίθουσες. Γεγονός αδιαμφισβήτητο είναι ότι οι προορισμοί του πρώτου τμήματος αναπτύχθηκαν στον βαθμό αυτό χωρίς κανέναν εθνικό ή τοπικό σχεδιασμό, αλλά μόνο από προσωπικές πρωτοβουλίες διαφόρων ξενοδόχων, που συνεπικουρούμενοι από τον αναπτυξιακό νόμο διαισθάνθηκαν την ύπαρξη και τη ζήτηση αυτής της αγοράς : αγορά διεθνούς και εθνικής, που επιζητά και άλλους προορισμούς εκτός από τα μεγάλα αστικά κέντρα.

Προκειμένου να αναπτυχθεί η Περιφέρεια υπάρχει ανάγκη δημιουργίας ενός σύγχρονου θεσμικού πλαισίου για συνέδρια και εκθέσεις. Επίσης, θα πρέπει να υπάρξει ένας εθνικός σχεδιασμός και ειδικότερα ένας τοπικός σχεδιασμός. Ο εθνικός σχεδιασμός θα πρέπει να αναπτύξει ένα καλύτερο και αρτιότερο εθνικό οδικό δίκτυο, ένα καλύτερο και ορθολογικότερο σιδηροδρομικό δίκτυο με σταθμούς στα αεροδρόμια, αλλά κυρίως θα πρέπει να επανεξετάσει και να επαναχαράξει μία νέα αεροδρομική πολιτική με γνώμονα, όχι πλέον τις αμυντικές ανάγκες της χώρας, αλλά και τις αναπτυξιακές και τουριστικές της ανάγκες. Δεν είναι δυνατόν νησιά με 500 έως 3.000 κατοίκους να έχουν άρτια αεροδρόμια και περιφέρειες όπως η Στέρεα Ελλάδα με πληθυσμό 610.000 κατοίκους να μην έχουν ούτε ένα. Εάν και εφόσον η Πολιτεία αντιμετωπίσει σωστά το θέμα, η Περιφέρεια θα μπορεί να δέχεται χωρίς κανένα πρόβλημα συνέδρια και εκθέσεις διάρκειας τεσσάρων ή πέντε ημερών, τα οποία θα φέρουν χιλιάδες άτομα. Πρόκειται για μια πολύ σημαντική πηγή εσόδων και ανάπτυξης για τις τοπικές κοινωνίες. Ο τοπικός σχεδιασμός θα πρέπει να λάβει υπόψη του τον εθνικό σχεδιασμό στην αγορά επαγγελματικού τουρισμού – που είναι ήδη μεγάλος – και για να αποκτήσει μερίδιο αγοράς απαιτούνται συγκεκριμένες πολιτικές. Επίσης, θα πρέπει να λύσει τα όποια προβλήματα μπορούν να προκύψουν στην προώθηση ενός προορισμού από συγκρουόμενα συμφέροντα των τοπικών παραγόντων και τοπικών πληθυσμών μιας περιοχής. Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δώσει κάθε περιφέρεια στην προβολή και προώθηση της. Θα πρέπει να γίνει συνείδηση η αναγκαιότητα της ενσωμάτωσης της τοπικής πολιτιστικής κληρονομιάς καθώς και της γαστρονομικής παράδοσης στα πακέτα προσφορών προς τους συνέδρους. Να ενθαρρυνθούν οι δήμοι να διατηρήσουν την αρχιτεκτονική παράδοση αναλλοίωτη, ώστε η πόλη να γίνει πιο ανθρώπινη και ελκυστική στον σύνεδρο ο οποίος όταν δεν συνεδριάζει αυτομάτως μετατρέπεται σε τουρίστα. Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δώσει κάθε Περιφέρεια στην εικόνα της. Ο σύγχρονος τουρίστας έχει ταξιδέψει πολύ, είναι πλέον απαιτητικός, όχι μόνο ως προς τις προσφερόμενες υπηρεσίες, αλλά και ως προς την αισθητική και την καθαριότητα του τόπου που επισκέπτεται. Η υφιστάμενη κατάσταση – ως προς την πρόσβαση – της πλειονότητας των τουριστικών προορισμών της Ελλάδας είναι ιδιαίτερα μειονεκτική σε σχέση με τους άλλους ανταγωνιστικούς προορισμούς του εξωτερικού. Ο σύνεδρος -κυρίως ο ξένος σύνεδρος -, θα πρέπει βάσει των σημερινών δεδομένων να επιβιβαστεί σε 2 τουλάχιστον αεροπορικές πτήσεις και σε συνδυασμό με οδική ή σιδηροδρομική πρόσβαση να φτάσει στον προορισμό του. Θα πρέπει λοιπόν με τις κατάλληλες υποδομές η πρόσβαση των συνέδρων στα ξενοδοχεία και τα συνεδριακά κέντρα να είναι εύκολη. Αυτό μπορεί αν επιτευχθεί εάν η απόσταση του προορισμού από το αεροδρόμιο δεν απέχει περισσότερο από 70χλμ., εάν η μετακίνηση των συνέδρων από και προς το συνεδριακό κέντρο είναι άμεση με όσον τα αρτιότερα μέσα μαζικής μεταφοράς. Αυτά τα μοντέλα ανάπτυξης και προσέλκυσης έχουν χρησιμοποιηθεί από διάφορες πόλεις της Ευρώπης. Συνεπώς θα μπορούσαμε να διδαχτούμε και να παραδειγματιστούμε από αυτά και να τα αντιγράψουμε.

Βασίλης Μπρόβας: Πρόεδρος του Thessaloniki Convention and Visitors Bureau – Γραφείο Συνεδρίων και Επισκεπτών Θεσσαλονίκης.

Όσον αφορά το θεσμικό πλαίσιο, τα πιο επείγοντα μέτρα που πρέπει να ληφθούν είναι κατ' αρχήν η Δημιουργία «Μητρώου Συνεδρίων» από το Υπουργείο Τουριστικής Ανάπτυξης – ή τον Ε.Ο.Τ. και αφετέρου η πιστοποίηση της ιδιότητας του PCO – που θα οριστούν (αλλά και η δημιουργία ενός Μητρώου PCO με τα στοιχεία μόνο εκείνων των PCO που πληρούν όλες τις προϋποθέσεις και διαθέτουν τη σχετική άδεια λειτουργίας). Απαιτείται δηλαδή η συστηματική καταγραφή όλων των συνεδρίων του «association market» και «corporate market» που διεξάγονται στην Ελλάδα. Η καταγραφή πρέπει να είναι θεσμοθετημένη και επίσημη, ώστε να είναι υποχρεωτική η δήλωση όλων των συνεδρίων από τους διοργανωτές τους. Τα στοιχεία που θα καταγραφούν θα επιτρέπουν την εξαγωγή πολύτιμων στατιστικών στοιχείων για τη συνεδριακή παραγωγή της χώρας μας, θα απεικονίζουν με ακρίβεια τις τάσεις που επικρατούν και θα οδηγούν σε συμπεράσματα χρήσιμα για την χάραξη μιας αποτελεσματικής πολιτικής Marketing για την περαιτέρω ανάπτυξη της Ελληνικής Συνεδριακής Αγοράς .

Η περαιτέρω ανάπτυξη του Συνεδριακού Τουρισμού στην Ελληνική περιφέρεια μπορεί να επιτευχθεί μέσω της δημιουργίας τοπικών Convention and Visitors Bureau, εκεί όπου ενδείκνεται, δηλ., σε περιοχές όπου υπάρχουν συνεδριακές υποδομές, αλλά και ιστορικό – πολιτιστικό ενδιαφέρον, πλούσιο πρόγραμμα εκδηλώσεων και καλές συγκοινωνιακές προσβάσεις. Την πρωτοβουλία για την ίδρυση τοπικών CVB πρέπει να αναλάβουν πρωτίστως, ιδιώτες επιχειρηματίες.

Κωνσταντίνος Δενδρινός: Γενικός Διευθυντής του Ξενοδοχείου Corfu Pallas

Δημιουργία σύγχρονων συνεδριακών υποδομών στις περισσότερες ξενοδοχειακές μονάδες της χώρας έχει ενισχύσει την εικόνα της Ελλάδας, ως συνεδριακού προορισμού, και έχει προδώσει μια δυναμική αύξησης της ζήτησης για τη διοργάνωση συνεδρίων. Θεωρώ ότι βάσει της υπάρχουσας συνεδριακής υποδομής ο αριθμός των συνεδρίων που πραγματοποιούνται στη χώρα μας είναι χετικά ικανοποιητικός, χωρίς όμως να παρουσιάζει σαφή ανοδική τάση.

Η Αθήνα φαίνεται να συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσοστό της συνεδριακής κίνησης (μολονότι η απουσία Μητροπολιτικού Συνεδριακού Κέντρου, με μεγάλη χωρητικότητα, είναι παραπάνω από εμφανής), ενώ σημαντικά είναι τα μερίδια της Κρήτης, της Δωδεκανήσου και της Μακεδονίας. Είναι σαφές ότι σε όποιο σημείο της Ελλάδας υπάρχει σωστή συνεδριακή υποδομή, άνετη πρόσβαση, διαμονή υψηλού επιπέδου, ενδιαφέρον για τον πολιτισμό και τις παραδόσεις, φυσικός πλούτος και αξιοθέατα, εκεί μπορεί να αναπτυχθεί σοβαρή συνεδριακή δραστηριότητα.

Μας πήρε 50 χρόνια από την έναρξη της τουριστικής βιομηχανίας στην Ελλάδα για να συνειδητοποιήσουμε την ανάγκη ύπαρξης υπουργείου Τουρισμού. Εύχομαι να μην συμβεί το ίδιο με το Συνεδριακό Κέντρο Αθηνών.

Ερμανουήλ Γκιάλας : Διευθύνων Σύμβουλος Του Ομίλου Chandris Hotels and Resorts

Χωρίς αμφιβολία ο συνεδριακός τουρισμός αποτελεί σοβαρό παράγοντα στην ανάπτυξη του τουρισμού για χώρες, που διαθέτουν την ανάλογη υποδομή. Επομένως, η προώθηση και ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού στη χώρα μας είναι βέβαιο ότι θα βοηθήσει στην περαιτέρω ανάπτυξη του τουρισμού, όχι μόνο ποσοτικά αλλά και ποιοτικά.

Με τα σημερινά δεδομένα, της έλλειψης δηλαδή της ανάλογης υποδομής, οι δυνατότητες για περαιτέρω ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού εμφανίζονται περιορισμένες. Η κατασκευή όμως του Νέου Διεθνούς Συνεδριακού Κέντρου πιστεύω ότι αποτελεί σημαντικό παράγοντα που θα βοηθήσει την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού.

Η βελτίωση τόσο των θαλάσσιων, όσο και των αεροπορικών μεταφορών, καθώς και η κατασκευή συνεδριακών κέντρων από ιδιώτες επενδυτές σε περιοχές εκτός του νομού Αττικής, όπως είναι η Θεσσαλονίκη, η Κρήτη, η Ρόδος, η Κως, η Κέρκυρα θα συμβάλουν αποφασιστικά και στην περιφέρεια.

IMIC 2004 **Το 1^ο Διεθνές Συνέδριο για τα Συνέδρια**

Με περίπου 40 ομιλητές, επαγγελματίες και επιστήμονες, αν τοποθετούνται επί παντός επιστητού γύρω από τη MICE (Meetings – Incentives – Conferences – Exhibitions) αγορά το 1^ο Συνέδριο για τα Συνέδρια είχε κάτι για τον καθένα. Αν θα πετύχει το μεγαλεπήβολο στόχο του, να αποτελέσει κέντρο σύναξης και ενημέρωσης επαγγελματιών της MICE industry, θα το δείξει η ιστορία. Πάντως η προσπάθεια, η σκέψη και το timing είναι από κάθε πλευρά αξιόπαινη και σοβαρή και αξίζει υποστήριξης από κάθε ένα φορέα και κάθε επαγγελματία που ενδιαφέρεται να πάει μπροστά ο συνεδριακός, επαγγελματικός και εκθεσιακός τουρισμός στη χώρα μας. Όσο για τον τουριστικό κλάδο, καλό θα ήταν να δει το συμφέρον και να στηρίξει την προσπάθεια, ξεπερνώντας τις όποιες κοντόφθαλμες, μικροπολιτικές πρακτικές. Για το καλό όλων.

- ❖ Είναι η πλέον κατάλληλη στιγμή να προωθήσουμε το συνεδριακό τουρισμό. Ο συνεδριακός τουρισμός θα πρέπει να προκαλέσει, στην πράξη και όχι στα λόγια, την κυβερνητική πρόνοια.
- ❖ Συζητάμε με την πολιτεία τη δημιουργία συνεδριακού κέντρου στην Αθήνα, η έλλειψη του οποίου υπονομεύει την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού. Είναι σχεδόν αποφασισμένο να γίνει ένα 5 αστέρων συνεδριακό κέντρο στο χώρο της Ολυμπιακής εγκατάστασης του "Τae Kwo Do"

Γ. Φωκάς, Πρόεδρος του ΞΕΕ

- ❖ Η σπουδαιότερη προίκα των Ολυμπιακών Αγώνων είναι η αλλαγή της χώρας στο εξωτερικό και λιγότερο οι υποδομές.
- ❖ "Έχετε 4 μήνες καιρό να ανοίξετε την αγορά σας. Μετά οι επενδυτές θα στραφούν σε άλλες αγορές" μου είπε μεγάλος ξένος επενδυτής.

Κ. Καρτάλης, τ. Γενικός Γραμματέας Ολυμπιακών Αγώνων στο Υπουργείο Τουρισμού

- ❖ Υπάρχουν πολλά συνεδριακά κέντρα εκτός τουριστικού κυκλώματος, τα οποία δεν έχουν ενδιαφερθεί να αποκτήσουν ειδικό σήμα λειτουργίας. Δεν ξέρουμε, αν αυτοί οι χώροι πληρούν έστω και τις πολεοδομικές προδιαγραφές χώρων συναθροίσεως κοινού. Ο ΕΟΤ θα πρέπει να ασκήσει πιέσεις να πάρουν άδεια.
- ❖ Οι συνδικαλιστικοί φορείς θα πρέπει να αποφασίσουν, εάν θέλουν να υπάρξει εξειδίκευση για την άσκηση της δραστηριότητας του οργανωτή συνεδρίων.

Ελ. Χατζηνικολάου, Διευθύντρια του Τμήματος Ερευνών και Επενδύσεων του ΕΟΤ

- ❖ Σήμερα ασκούν το επάγγελμα του διοργανωτή συνεδρίων ακόμα και άτομα χωρίς υποδομή ή έστω και Α.Φ.Μ.. Γιατροί οργανώνουν μόνοι τους συνέδρια.
- ❖ Ακόμη και το Δημόσιο παραβιάζει το νόμο, όταν επανειλημμένως σε διαγωνισμούς "δίνει τις δουλειές" σε εταιρείες δημοσίων σχέσεων.

**Ζ. Καπλανίδης, Οικονομολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος
Zita**

Congress and Travel, αντιπρόεδρος ΣΕΠΟΣ

- ❖ Η ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού σε μία χώρα απαιτεί την ύπαρξη συγκεκριμένων συνεδριακών προορισμών.
- ❖ Η ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού απαιτεί ξενοδοχεία πολυτελείας και τέτοια έχουμε μόνο σε λίγες περιοχές.
- ❖ Χωρίς CVBs δε μπορούμε να αναπτύξουμε συνεδριακό τουρισμό.
- ❖ Πρέπει αν δημιουργηθεί ομάδα εμπειρογνομόνων για την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού.
- ❖ Δεν υπάρχουν αξιόπιστα στοιχεία για τα συνέδρια, ούτε στην Ελλάδα ούτε στο εξωτερικό.
- ❖ Έχουμε τρομακτική ζήτηση, αλλά δεν μπορούμε να κλείσουμε δουλειές. Εάν δεν κάνουμε τίποτα, σύντομα θα χαθεί η ευκαιρία των Ολυμπιακών Αγώνων.

Γ. Πατέλης, τ. Πρόεδρος του ΕΟΤ

- ❖ Το Athens CVB αντιμετωπίζει σοβαρά οικονομικά προβλήματα, τα οποία θα το οδηγήσουν στο τέλος της πορείας του, αν δεν λυθούν.
- ❖ Τα περί ανάγκης ενός συνεδριακού κέντρου δυναμικότητας 10.000 – 15.000 θέσεων στην Αθήνα αποτελούν υπερβολές. Ας μελετήσουμε πρώτα το μέγεθος της αγοράς και τον ανταγωνισμό.

**Τ. Κούμανης, Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων
Οργανωτών Εκθέσεων και Συνεδρίων (ΣΕΟΕΣ) Γενικός
Γραμματέας του Athens CVB**

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι.

Διακοιτική

Πολυτέλεια



Μέσα στην «αγκαλιά» του Ιονίου, μόλις 200 μ., από τη μοναδική παραλία του Λαγανά, θα βρείτε το φιλόξενο BW ZANTE PARK. Προσφέρει σύγχρονες ανέσεις, ξεκούραση, λεπτές γεύσεις, διασκέδαση, συνεδριακές υπηρεσίες, επαγγελματική εξυπηρέτηση, απόλαυση και για τους πιο απαιτητικούς!



Τ.Θ. 191, Λιγονιάς, GR-291 00 Ζάκυνθος,
Τηλ.: 26950 52310-4, Fax: 26950 51949
e-mail: zantepark@otenet.gr
Γραφείο Αθηνών: Ομήρου 1, GR-171 21 Νέα Σμύρνη
Τηλ.: 210 9343 463, Fax: 210 9356 512
www.zanteparkhotels.gr
www.bestwestern.com/gr/hotelzantepark

Συνέδρια στο Χρυσό και το Μπλε



Mediterranean Beach Resort

*Μια αξέχαστη εμπειρία: στη διαμονή σας
Μια απόλυτη επιτυχία: στο συνέδριό σας*



*Στο μέσον της Χρυσής παραλίας του Λαγινά Ζακύνθου
Μηροσιά στο καθαίο Μπλε της θάλασσας του Ιονίου*

- 115 δέκλινα δωμάτια
- Family Rooms
- Μικροέντες και σουίτες
- Πλήρως εξοπλισμένα

- Αίθουσα 150 ατόμων για συνέδρια, εκδηλώσεις, δεξιώσεις
- Άριστος τεχνολογικός εξοπλισμός
- Υψηλές catering
- Internet Corner καθώς και δυνατότητα σύνδεσης στο Internet σε όλα τα δωμάτια

- Γυμναστήριο και σάουνα
- Μπιλιάρδα με θέα τη θάλασσα
- Καρμπαρέζο
- Μίνι-market



Mediterranean Beach Resort Hotel

290 92 Λαγινός, Ζάκυνθος, Τηλ.: 26950 55250, Fax: 26950 55237, Email: medbeac@medbeach.gr,
<http://www.medbeach.gr>, Κεντρικό Γραφείο: Βοήθερα 2, 291 00 Ζάκυνθος, Τηλ.: 26950 44045, Fax: 26950 24203

LOUIS HOTELS

...ΟΠΟΥ ΤΟ ΩΦΕΛΙΜΟ ΕΙΝΑΙ ΚΑΙ ΤΕΡΠΝΟ



ΣΥΝΕΔΡΙΑ & ΤΑΞΙΔΙΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ

Τα Ξενοδοχεία Λούης, μέλος του Ομίλου Λούης αποτελούν ένα εξαιρετικό δείγμα της εντυπωσιακής προόδου και ανάπτυξης του Ομίλου. Με 60 χρόνια εμπειρίας, τα Ξενοδοχεία Λούης προσφέρουν σήμερα το ιδανικό περιβάλλον τόσο για επιχειρηματικά συνέδρια όσο και για ταξίδια κινήτρων στην Κύπρο και σε μερικά από τα πιο δημοφιλή νησιά της Ελλάδας. Το μεσογειακό κλίμα, η εναλλαγή των τοπίων, ο γαλάζιος ουρανός, οι αμμουδιές και η παραδοσιακή φιλοξενία αποτελούν μέρος της εμπειρίας που ονομάζεται Ξενοδοχεία Λούης. Όλα τα Ξενοδοχεία Λούης προσφέρουν μοναδικό συνδυασμό υψηλού επιπέδου διαμονής και εξαιρετικά μεγάλης ποικιλίας δραστηριοτήτων και διευκολύνσεων, που έχουν σχεδιαστεί ειδικά για να ικανοποιούν και να ψυχαγωγούν τον επιχειρηματία.

Οι διοργανωτές συνεδρίων, καθώς και οι συμμετέχοντες απολαμβάνουν την

άνεση και σιγουριά των επαγγελματικών υπηρεσιών και διευκολύνσεων που προσφέρονται για την οργάνωση των πιο επιτυχημένων εκδηλώσεων. Για οποιαδήποτε εκδήλωση, τα Ξενοδοχεία Λούης προσφέρουν δημιουργικές λύσεις και ευελιξία στην οργάνωση. Διαθέτουν άριστη τεχνογνωσία και εκπαιδευμένο προσωπικό για τη διοργάνωση συσκέψεων και συνεδρίων. Τα Ξενοδοχεία Λούης επικεντρώνουν στην ικανοποίηση των προσωπικών αναγκών των πελατών, με υπηρεσίες που ξεπερνούν κάθε προσδοκία. Αναλαμβάνουν συστηματική έρευνα αγοράς για να εντοπίσουν τις σημερινές τάσεις της συνεχώς αναπτυσσόμενης αγοράς των επιχειρηματικών ταξιδιών και προσαρμόζουν τις υπηρεσίες τους ανάλογα. Τα Ξενοδοχεία Λούης, εγγυώνται πάντα άνετη διαμονή και εξαιρετικές υπηρεσίες για επιχειρηματικά ταξίδια και διοργάνωση συνεδρίων.



Κόπρος . Χρήτη . Χέρκαρα . Ράκονθοι . Μόκονοι . Χωι . Χερσονιά

Κεντρικά Γραφεία Κύπρου, Τ.Θ. 22013, CY-1516 Λευκωσία, Κύπρος, Τηλ.: +357 22673101, Fax: +357 22672095

e-mail: inforesv@louis-hotels.com http://www.louis-hotels.com

Γραφεία Ελλάδας: Σταδίου 3, 105 62 Σύνταγμα, Αθήνα, Ελλάδα Τηλ.: +30 10 3319260, Fax: +30 10 3229950

e-mail: louis-hotelsgreece@louis-hotels.com http://www.louis-hotels.com

LOUIS PALAZZO DI ZANTE LOUIS ROYAL PALACE ΚΑΤ Α' ΒΑΣΙΛΙΚΟΣ-ΖΑΚΥΝΘΟΣ



Τοποθεσία

- Βρίσκεται σ' ένα καταπράσινο λόφο κοντά στη θάλασσα στην περιοχή Βασιλικού μαζί με το Louis Royal Palace και το Louis Imperial Zante
- 17 χλμ. από το Διεθνές Αεροδρόμιο
- 15 χλμ. από την πόλη της Ζακύνθου



Διοσμή

Louis Palazzo di Zante

181 πολυτελή δωμάτια που περιλαμβάνουν: δίκλινα/τρίκλινα δωμάτια, δωμάτια 2 υπνοδωματίων, σουίτες και προεδρική σουίτα

Louis Royal Palace

188 δωμάτια που περιλαμβάνουν: δίκλινα/τρίκλινα δωμάτια, δωμάτια superior, οικογενειακά δωμάτια 2 υπνοδωματίων και μεζονέτες. Με σύστημα κλιματισμού/θέρμανση, μπαλκόνι, μπάνιο, απευθείας τηλεφωνική σύνδεση, ραδιόφωνο, βίντεο, δορυφορική τηλεόραση, θυρίδα ασφαλείας, μίνι-μπαρ και στεγνωτήρα μαλλιών

Σπορ - Δραστηριότητες

Louis Palazzo di Zante

- Πισίνα • Συντριβάνια • Πλήρες πρόγραμμα ψυχαγωγίας • Πισίνα για παιδιά • Κέντρο υγείας με εσωτερική θερμαινόμενη πισίνα, μασάζ, υδρομασάζ και σάουνα

Louis Royal Palace

- Μίνι γκολφ • Γήπεδο του τένις • Μπιλιάρδο/επιτραπέζια αντισφαίριση • Κομμωτήρια • Κατάστημα σουβενίρ • Κοσμηματοπωλείο • Παιδικό μίνι-club • Παρχιδότοπος • Ηλεκτρονικά παιχνίδια • Μεγάλη ποικιλία θαλάσσιων σπορ • Βόλεις στην παραλία

Εσπατόρια και άλλες υπηρεσίες

Louis Palazzo di Zante

- Εσπατόριο "Απόλλο"
 - Μπαρ και καφετέρια "Medousa"
 - Εσπατόριο "Amazones" στην παραλία
 - Μπαρ "Aphrodite" στο σαλόνι
 - Μπαρ "Medousa" στο χώρο της πισίνας
 - Μπαρ "Il Canal" στο χώρο της πισίνας
 - Μπαρ "Bikini" στην παραλία
- ##### **Louis Royal Palace**
- Εσπατόριο "Lydia"

- Εσπατόριο "Dionysos" στο χώρο της πισίνας
- Εσπατόριο "Amazones" στην παραλία
- Μπαρ "Artemis" στο σαλόνι
- Μπαρ "Dionysos" στο χώρο της πισίνας
- Μπαρ "Bikini" στην παραλία
- Μπαρ "Poseidonia"

Συνεδριακοί χώροι και χώροι επαγγελματικών συναντήσεων

Louis Palazzo Di Zante

- Δύο αίθουσες συνεδρίων με μεγαλύτερη τη "Macedonia" χωρητικότητας 208 συνέδρων

Louis Royal Palace

- Δωμάτιο πολλαπλών χρήσεων
- Όλες οι αίθουσες διαθέτουν σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα και άρτιο τεχνικό εξοπλισμό
- Γραμματειακές υπηρεσίες

Προγράμματα για ταξίδια κινήτρων

- Ειδικά σχεδιασμένα προγράμματα
- Θεματικές βραδιές
- Αθλητικά τουρνουά
- Σαφάρι με τζιπ
- Κρουαζιέρα στα νησιά
- Εκδρομές σε φυσικές σπηλιές και απόμυρες αμμουδερές παραλίες
- Εξορμήσεις στις περιοχές αναπαραγωγής της χελώνας Καρέττα - Καρέττα

Χώροι γενικού ενδιαφέροντος

- Περίφημο "ναυάγιο" της Ζακύνθου
- Εκκλησία του Αγίου Διονύσου (ο προστάτης του νησιού) όπου φυλάγονται τα λείψανά του
- Μουσείο του Διονύσιου Σολωμού
- Βυζαντινό μουσείο
- Εντυπικό φρούριο στην περιοχή Μπόχαλη
- Δημόσια βιβλιοθήκη με αξιόλογα παλαιά έγγραφα



Λόγγοι . Χρήτη . Χέρκαρα . Ζάκυνθοι . Μόκοι . Ζωι . Κιραδοιιά

Louis Palazzo di Zante, Κατ. Α', Τ.Θ. 65, Βασιλικός, Ζακύνθος, GR-29100, Τηλ.: +30 6950 35121, Fax: +30 6950 35037
e-mail: palazzodizante@louis-hotels.com http://www.louis-hotels.com

Louis Royal Palace, Κατ. Α', Τ.Θ. 65, Βασιλικός, Ζακύνθος, GR-29100, Τηλ.: +30 6950 35492, Fax: +30 6950 35488
e-mail: royalpalace@louis-hotels.com http://www.louis-hotels.com

LOUIS IMPERIAL ZANTE

ΚΑΤ Α' ΒΑΣΙΛΙΚΟΣ-ΖΑΚΥΝΘΟΣ



Τοποθεσία

- Βρίσκεται σ' ένα καταπράσινο λόφο κοντά στη θάλασσα, στην περιοχή Βασιλικού μαζί με το Louis Royal Palace και Louis Palazzo di Zante
- 17 χλμ. από το Διεθνές Αεροδρόμιο
- 15 χλμ. από την πόλη της Ζακύνθου



Διαμονή

- 152 άνετα δωμάτια: Περιλαμβάνουν δίκλινα/τρίκλινα δωμάτια, σουίτες στούντιο, 2-υπνοδωμάτια με μικρή κουζίνα και στούντιο/μεζονέτες με ιδιωτική πισίνα
- Με σύστημα κλιματισμού/θέρμανση, μπαλκόνι, μπάνιο, απευθείας τηλεφωνική σύνδεση, ραδιόφωνο, βίντεο, δορυφορική τηλεόραση, θυρίδα ασφαλείας, μίνι-μπαρ και στεγνωτήρα μαλλιών

Σπορ - Δραστηριότητες

- Πισίνα
- Πισίνα για παιδιά
- Γήπεδο τένις
- Γήπεδο καλαθοσφαίρισης
- Μίνι-club με ομάδα ψυχαγωγών
- Θαλάσσια σπορ

Εστιατόρια και άλλες υπηρεσίες

- Εστιατόριο "Crown"
- Μπαρ "Nausicaa" στο χώρο της πισίνας
- Μπαρ "Alexander" στο σαλόνι
- Μπαρ "Bikini" στην παραλία που σερβίρει εξωτικά κοκτέιλ
- Εστιατόριο "Amazones" στην παραλία αυτοεξυπηρέτησης και μενού à la carte. Οι πελάτες μπορούν να χρησιμοποιούν όλες τις διευκολύνσεις που παρέχονται στα γειτονικά ξενοδοχεία Louis Royal Palace και Louis Palazzo di Zante

Συνεδριακοί χώροι και χώροι επαγγελματικών συναντήσεων

- "Vergina" αίθουσα συνεδρίων χωρητικότητας μέχρι 280 συνέδρων σε θεατρική διάταξη
- Όλες οι αίθουσες διαθέτουν σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα και άρτιο εξοπλισμό
- Γραμματειακές υπηρεσίες

Προγράμματα για ταξίδια κινήτρων

- Ειδικά σχεδιασμένα προγράμματα
- Αθλητικά τουρνουά
- Σαφάρι με τζιπ
- Κρουαζιέρα στα νησιά
- Εκδρομές σε φυσικές σπηλιές και απόμαρες αμμουδερές παραλίες
- Θεματικές βραδιές
- Εξορμήσεις στις περιοχές αναπαραγωγής της χελώνας Καρέττα-Καρέττα

Χώροι γενικού ενδιαφέροντος

- Περίφημο "ναυάγιο" της Ζακύνθου
- Εκκλησία του Αγίου Διονύσου (ο προστάτης του νησιού) όπου φυλάσσονται τα λείψανά του
- Εκκλησία του Αγίου Νικολάου
- Μουσείο του Διονύσιου Σολωμού
- Βυζαντινό μουσείο
- Ενετικό φρούριο στην περιοχή Μπόχαλη
- Δημοτική βιβλιοθήκη
- Χωριό Αλυκές



→ το τρίτο
σημείο του
αξόνου με
αριστερή φωνητική

↑ ΖΑΝΤΗ
→ ΖΑΚΥΝΘΟΣ
← ΒΑΣΙΛΙΚΟΣ
← ΖΑΝΤΗ

Κόρινθος . Κρήνη . Κέρκυρα . Ζάκυνθος . Μόκνος . Κως . Κεφαλονιά



HOTEL PALATINO

στην πόλη της Ζακύνθου



Λίθουσες συνεδρίων

Οι δύο αίθουσες με δυνατότητα φιλοξενίας 300 & 70 ατόμων, είναι πλήρως εξοπλισμένες με σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα, ιδανικές για επιστημονικές & επαγγελματικές συναντήσεις, συνεστιάσεις και εκδηλώσεις.



Λίθουσα συνεστιάσεων

Η υψηλή αισθητική και το άψογο τεχνίσι είναι ουσιαστικός παράγοντας για την οργάνωση εκδηλώσεων κορυφαίου επιπέδου.



ΚΕΡΚΥΡΑ

ΙΔΑΝΙΚΟΣ ΠΡΟΘΡΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΑΞΙΔΙΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ



Louis Kerkyra Golf, Κατ Α', Αλικές



Louis Corcyra Beach, Κατ Α', Γουβιά



Louis Grand Hotel, Κατ Α', Γλυφάδα



Louis Regency Beach, Κατ Α', Αγ Ιωάννης Μελετιδίων

Η Κέρκυρα, στο σταυροδρόμι μεταξύ ανατολής και δύσης στην είσοδο της Αδριατικής, συνδυάζοντας τη γαλήνη και το κέφι μέσα σε ένα γοητευτικό, καταπράσινο περιβάλλον, αποτελεί ένα ελκυστικό προορισμό.

Τα ξενοδοχεία Λούης αξιοποιούν με εξαιρετικό τρόπο την πείρα, τη δημιουργικότητα και την ευελιξία τους και χειρίζονται όλες τις σημαντικές λεπτομέρειες ώστε να διευκολύνουν τα ταξίδια κινήτρων σ' αυτό το νησί των 592 τετραγωνικών χιλιομέτρων.

Η Κέρκυρα αποτελεί τον καλύτερο προορισμό για τους λάτρεις του Γκολφ! Απέραντες εκτάσεις πρασίνου, καθαρού αέρα κάτω από τον πιο γαλάζιο ουρανό που έχετε δει ποτέ, είναι όλα εκεί και σας περιμένουν για τα πιο αξέχαστα τουρνουά Γκολφ.

Τα θαλάσσια σπορ όμως, είναι αυτά που συμπληρώνουν την εικόνα του ελκυστικού αυτού ταξιδιού! Ανεβάστε την αδρεναλίνη σας με το συναρπαστικό άθλημα της κατάδυσης στα κρυστάλλινα νερά του Ιονίου ή παρακολουθείστε τα καθάρια νερά από ψηλά με ανεμόπτερα. Το θαλάσσιο σκι, είναι μια ακόμη πρόκληση που τη λατρεύουν πολλοί και είναι φανταστικό στα κρυστάλλινα νερά του Ιονίου πελάγους. Για τους λάτρεις του σέρφινγκ, η Κέρκυρα προσφέρεται για αξέχαστους διαγωνισμούς ενώ για εκείνους που προτιμούν άλλου είδους αθλητισμό, τα ξενοδοχεία Λούης οργανώνουν τουρνουά τένις, κρέκετ και ιππασίας.

Σαν εναλλακτική λύση, προσφέρονται επίσης σύντομες κρουαζιέρες στα κοντινά νησιά της Πάξου και της Αντίπαξου.

Όσο είστε εκεί, μπορείτε να ανακαλύψετε την ιστορία και τις παραδόσεις του μυθικού αυτού νησιού

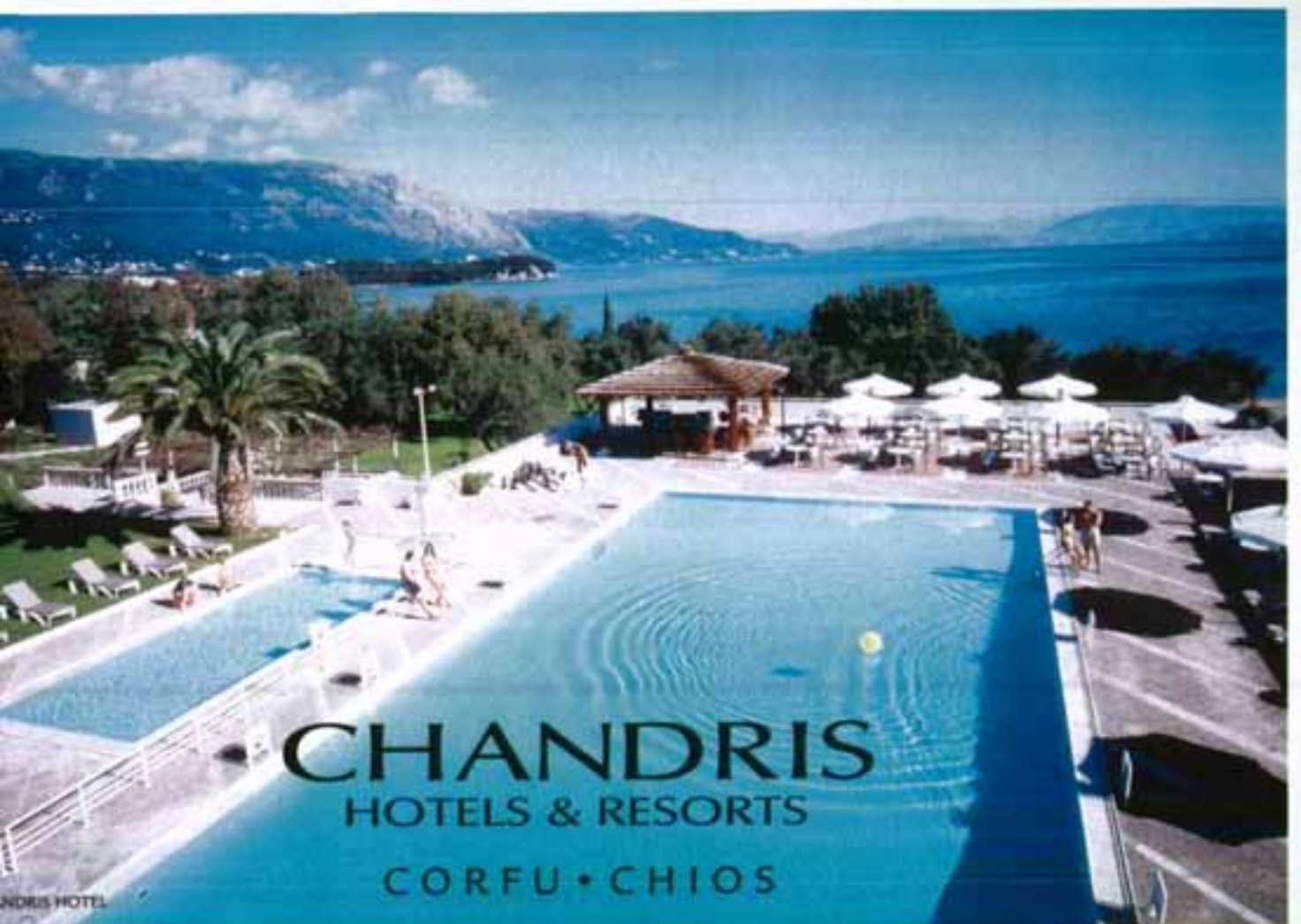
που πρωτοεμφανίστηκε στους αρχαίους μύθους, όταν πρόσφερε καταφύγιο στον Ιάσωνα και τους Αργοναύτες κατά την επιστροφή τους από την αναζήτηση του χρυσόμαλλου δέρατος.

Η Κέρκυρα περιγράφεται σαν «το νησί των Φοινίκων» στην Οδύσσεια. Ο τελευταίος σταθμός του Οδυσσέα πριν από την επιστροφή του στην αγαπημένη του Ιθάκη. Μεταγενέστεροι κατακτητές υπήρξαν οι Ρωμαίοι, οι Ενετοί, οι Φράγκοι και άλλοι, αφήνοντας πίσω τους μια θαυμάσια αρχιτεκτονική. Βυζαντινές εκκλησίες και κάστρα, Ναπολιτάνικα σπίτια και κτίσματα Γαλλικού ρυθμού, Αγγλικά Γεωργιανού ρυθμού, αιψίδες και κίονες, καθώς και Ενετικές σκάλες και μνημεία, είναι όλα μέρος της κληρονομιάς του νησιού που σας περιμένουν να τα ανακαλύψετε.

Η Κέρκυρα, είναι ένας ελκυστικός προορισμός που συνδυάζει τη διασκέδαση με την ψυχαγωγία σε ένα σκητικό από γαλάζια νερά, απέραντες παραλίες, καφετερίες, ταβέρνες, μπαρ, νυχτερινά κέντρα διασκέδασης και καζίνο. Ελάτε μαζί μας για ένα ταξίδι που θα σας προσφέρει πολύ περισσότερα από ό,τι έχετε ποτέ φανταστεί!



Κόπροι . Κρήτη . Κέρκυρα . Ζάκυνθος . Μόκνος . Χωι . Κερκυρασιά



CHANDRIS
HOTELS & RESORTS
CORFU • CHIOS

CONFERENCE & BANQUETING





ARITI CONFERENCE ROOM



ARITI CONFERENCE ROOM

OPEN-AIR CINEMA



ARITI CONFERENCE ROOM

ORFU CHANDRIS HOTEL

DASSIA CHANDRIS HOTEL ▼



GASTRONOMY



FITNESS CENTRE



RESTAURANT

RED LOUNGE CONFERENCE ROOM

DIMENSIONS

Area in m²

162

Area in m²

282

CAPACITY

Business

24

Standard

80

Executive

100

Other

70

Audio System, Video Projectors, Video Walls, LCD

are available for hire



RED LOUNGE CONFERENCE ROOM



ODYSSEUS CONFERENCE HALL

ODYSSEUS CONFERENCE HALL

CORFU CHANDRIS HOTEL



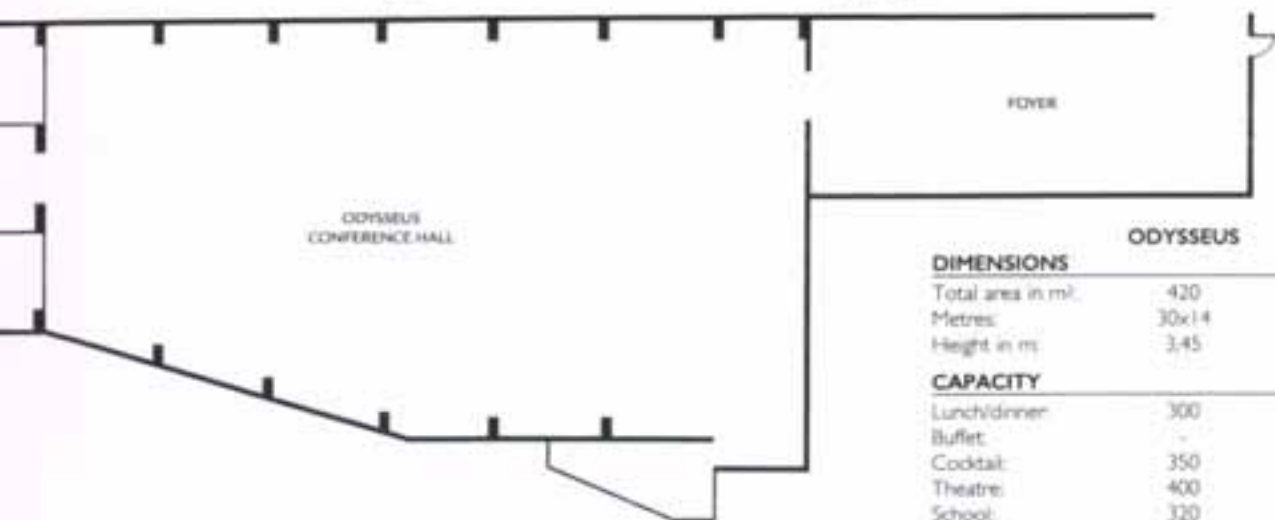
LOBBY



BUNGALOW



GASTRONOMY



	ODYSSEUS	ARITI
DIMENSIONS		
Total area in m ²	420	225
Metres:	30x14	17x20
Height in m	3,45	4,0
CAPACITY		
Lunch/dinner	300	160
Buffet	-	-
Cocktail	350	300
Theatre	400	130
School	320	100
U-Shape	-	-

Simultaneous Translation, Video Projectors, Video Walls, LCD, Panel etc. are available for hire.



ADVANTAGE
Crown Hotel



www.cvtl.com



Corfu Palace Hotel

www.corfupalace.com



CATEGORY: De Luxe (★★★★★)

LOCATION: On the outskirts of Corfu Town, overlooking the Garitsa bay and in subtropical gardens, a few minutes from the town.

HOTEL IS OPEN: All year round

ACCOMMODATION: All rooms with marble bath, balcony or terrace, sea view, air-condition, direct dial telephone, safe, hair-drier, satellite TV, inhouse video programme, radio & mini bar.

RESTAURANTS & BARS: Dinner served at the Terrace & Scheria a la carte Restaurant (high season) Grill Room (low season)

FACILITIES: Indoor (heated October to May) and outdoor pool with saltwater, a la carte & table d' hote Restaurants, Lobby Bar, 2 Pool-nack Bars, Lounges, Jewellery shop, Hairdresser, Newspaper shop, beauty center, Table tennis, Tennis Club nearby, 18 hole golf at 14 km.

CONFERENCE & EVENT FACILITIES

Rooms	Eqm	Theatre	Casualroom	U Shape	Confer	Ballroom
	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)
MEETING ROOM	233	350	150	90	350	220

AUDIOVISUAL: desks, platforms, screen, TV (video), laptop, overhead and slide projector, flip chart and lectern.

CORFU PALACE HOTEL

2, Leoforos Demokratias st., 491 00 Corfu, Greece

Tel: +30 26610 39 485, Fax: +30 26610 31 749

E-mail: info@corfupalace.com

www.corfupalace.com



The hotel's
conference
and banqueting
facilities include 4 meeting
rooms that can accommodate
from 20 to 210 persons, with a total
capacity of 530 participants.

MEETING FACILITIES

Room	Area m ²	Height m	Capacity Classroom	Capacity Theatre	Capacity Banquet
Nausicaa	194	2,80	160	210	160
Lounge	223	2,80	165	210	160
Lounge(A)	111	2,80	80	100	80
Lounge(B)	112	2,80	80	100	80
Calypas	58	2,80	35	45	48
Coryth	27	2,60	18	27	20



Corfu Imperial Conference Halls

CONFERENCE FACILITIES	Total m ²	Dim.	Ceiling H.	Lighting	Chairs/Seats	Theatre	Breakout	Reception	Conference	U-Shape	N. Square
ALKINOOS A	95	11,75 x 7,65	3,8	Day/Elec	90	125	75	150	40	35	40
ALKINOOS B	95	11,75 x 7,65	3,6	Day/Elec	90	125	75	150	40	35	40
ALKINOOS A & B	190	24,4 x 7,6	3,6	Day/Elec	180	250	150	300	80	70	80
KORKYRA A	217	12,4 x 17,5	3,2 or 2,8	Day/Elec	205	325	250	300	50	40	50
KORKYRA B	155,5	8,9 x 17,5	2,2	Day/Elec	225	325	200	300	50	40	50
KORKYRA A & B (including foyers)	370	24,9 x 21,3	3,20 or 2,90	Day/Elec	450	650	400	600	100	80	100
PENELOPE	194	15,8 x 12,25	2,8	Day/Elec	70	110	150	250	30	30	30
THEOTOKI	290	22,35 x 11,45/12,25 or 2,90	Day/Elec	70	110	200	250	30	30	30	



GRECOTEL CORFU IMPERIAL

36, GR-491 00 Kassiopi, Corfu, Tel: +30 26610 88400, Fax: +30 26610 91881, E-mail: sales_ci@grecotel.gr www.grecotel.gr



MARBELLA CORFU

Hotel and Bungalows houses currently three Conference Halls which are fully equipped.

Capacity:
300, 95 and 80 seats
(theatre style).

Dinner can be arranged to be served at the "Achilleion Palace" premises

NAME	DIMENSIONS		CAPACITY			
	Length/Width(m)	m ²	Cocktail	Banquet	Theatre	School
SOLOMOS	11 x 15	165	100	80	80	40
ANTZAKOS	10 x 14	140	100	95	95	45
PODISTRAS	12 x 30	360	300	260	300	150



CONFERENCE ROOM EQUIPMENT:

- Flip charts
- Video projector
- Data projector
- Podium
- Air condition
- Dimmer
- O/H projector
- Microphone
- Cordless microphones
- Radio microphones
- Screens

MESSONGHI BEACH HOLIDAY RESORT

RFU - GREECE



- Fully AIR CONDITIONED
- TV PROJECTOR
- OVERHEAD PROJECTOR
- DOLBY SURROUND
- FLIP CHARTS
- PODIUM
- FILMS
- VIDEO
- MICROPHONES



KERKYRA LOUNGE

FOR CONFERENCES & MEETINGS

www.messonghibeach.gr

MEETINGS
LAY-OUT

Capacity: 150 PERSONS

THEATRE
LAY-OUT

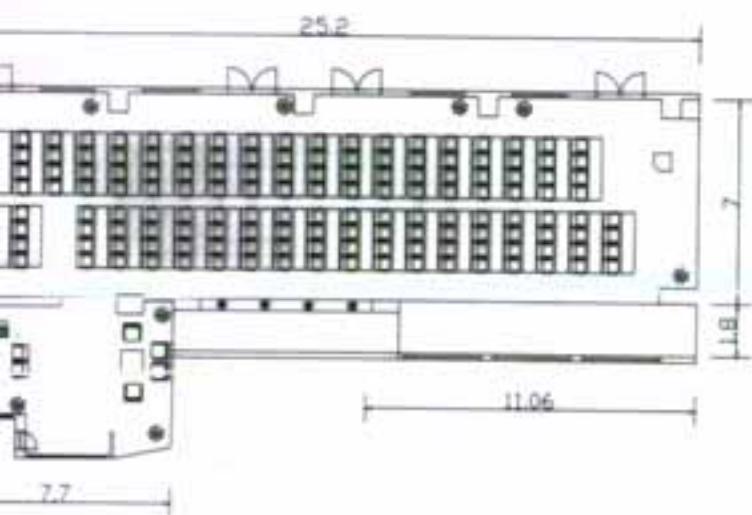
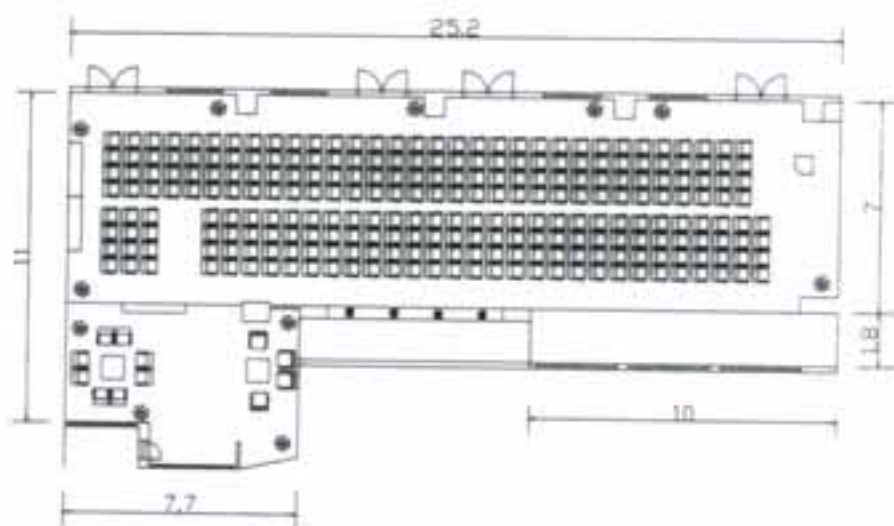
Capacity: 250 PERSONS

CLASSROOM
LAY-OUT

Capacity: 150 PERSONS

THEATRE
LAY-OUT

Capacity: 250 PERSONS



CLASSROOM
LAY-OUT

Capacity: 150 PERSONS

KERKYRA LOUNGE
MESSONGHI BEACH HOTEL





Ionian Blue

★ ★ ★ ★ ★
H O T E L

Bungalows & Spa Resort



Έχοντας στη διάθεσή του θέα μοναδικής ομορφιάς καθώς ατενίζει το θαλάσσιο πέρασμα μεταξύ της Λευκάδας και της Δυτικής Στερεάς και εξοπλισμένο με όλες τις ανέσεις ενός σύγχρονου, πολυτελούς ξενοδοχείου, το Ionian Blue μπορεί να καλύψει τις ανάγκες ακόμη και του πιο απαιτητικού πελάτη.

Nikiana, Lefkada 31100 Greece

Tel: +30 2645029029, Fax: +30 2645029149, e-mail: info@ionianblue.gr, www.ionianblue.gr

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ.

ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ
ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

ΑΘΗΝΑ 9 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1991 ΑΡΙΘΜΟΣ ΦΥΛΛΟΥ 208

Άρθρο 1

Καθορίζουμε ως ακολούθως τις προδιαγραφές ανέγερσης Συνεδριακών Κέντρων για την υπαγωγή τους στο καθεστώς κινήτρων του Ν. 1892/90 άρθρο 1, παρ. 1, εδ. ιστ'.

ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΑΝΕΓΕΡΣΗΣ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Στόχοι
2. Γενικά
 - 2.1. Ορισμός
 - 2.2. Μεγέθη Συνεδριακών Κέντρων
3. Διαδικασία Έγκρισης Συνεδριακών Κέντρων
4. Επιλογή Θέσης Συνεδριακών Κέντρων
 - 4.1. Κριτήρια (Προδιαγραφές)
 - 4.2. Δικαιολογητικά
5. Κτιριοδομικές Προδιαγραφές
6. Προδιαγραφές Ηλεκτρομηχανολογικών Εγκαταστάσεων και Εξοπλισμού
7. Δικαιολογητικά Έγκρισης Σχεδίων.

1. ΣΤΟΧΟΙ

Με την παρούσα απόφαση θεσμοθετούνται, ως υποχρεωτικές προδιαγραφές Συνεδριακών Κέντρων (Σ.Κ.), προκειμένου αυτά να υπαχθούν στο καθεστώς του Ν. 1892/90, οι αναγκαίες τεχνικές και λειτουργικές προϋποθέσεις, που διασφαλίζουν:

α) τη χωροθέτηση των Σ.Κ. με κριτήρια την ικανοποιητική κάλυψη και στήριξή τους από πλευράς κοινωνικής υποδομής και εξοπλισμού, καθώς και ειδικής τουριστικής υποδομής και ανωδομής,

β) την άρτια διάταξη και διαμόρφωση των χώρων τους για την κάλυψη των αναγκών των σύγχρονων συνεδρίων με βάση τη διεθνή εμπειρία,

γ) την πληρότητα εγκαταστάσεων, υπηρεσιών και εξοπλισμού για την επιτυχή οργάνωση των συνεδρίων,

δ) την ασφάλεια τόσο των συνέδρων, όσο και του απασχολούμενου στις υπηρεσίες του Σ.Κ. προσωπικού.

2. ΓΕΝΙΚΑ

2.1. ΟΡΙΣΜΟΣ

Συνεδριακά κέντρα είναι στεγασμένοι χώροι συγκέντρωσης κοινού, που καλύπτουν τις ανάγκες αμιγών συνεδριακών εκδηλώσεων ή μικτών εκδηλώσεων, δηλαδή συνεδριακών και συναφών πολιτιστικών, κοινωνικών, εκθεσιακών, εμπορικών ή/και ψυχαγωγικών εκδηλώσεων, σε τοπικό, περιφερειακό, εθνικό ή διεθνές επίπεδο.

2.2. ΜΕΓΕΘΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ

2.2.1. Από πλευράς μεγέθους, τα Σ.Κ. διακρίνονται σε 3 κατηγορίες, με κριτήριο τον αριθμό συνεδρών (Α/Σ), που μπορούν να δεχθούν στην κύρια συνεδριακή αίθουσα (και όχι αθροιστικά στο σύνολο των συμπληρωματικών αιθουσών), ως ακολούθως:

- 1) Σ.Κ. μικρού μεγέθους 200-500 συνεδρών,
- 2) Σ.Κ. μεσαίου μεγέθους 501-1200 συνεδρών,
- 3) Σ.Κ. μεγάλου μεγέθους 1201-3000 συνεδρών.

Ο αριθμός των συνεδρών που δέχεται η κύρια συνεδριακή αίθουσα προκύπτει από τη σχέση «καθαρή επιφάνεια αίθουσας» προς 1.20 μ² (βλ. κατωτέρω στοιχ. 5.4.1.).

(Διευκρινίζεται ότι) Σ.Κ. δυναμικότητας άνω των 3000 ατόμων δεν είναι δυνατόν να υπαχθούν στο Ν. 1892/90.

2.2.2. Σ.Κ. όλων των μεγεθών είναι δυνατό ν' ανεγείρονται είτε αυτοτελώς, είτε σε συνδυασμό με τουριστική εγκατάσταση και δη ξενοδοχείο κλασσικού τύπου, ξενοδοχείο τύπου επιπλωμένων διαμερισμάτων ή ξενοδοχείο μικτής λειτουργικής μορφής, ΑΑ και Α τάξης και υπό την προϋπόθεση, ότι η τουριστική αυτή εγκατάσταση ανεγείρεται με βάση τις ισχύουσες τεχνικές προδιαγραφές ΕΟΤ ή έχει ανεγερθεί στο παρελθόν με τις τότε ισχύουσες για τη δυναμικότητα και την τάξη της τεχνικές προδιαγραφές.

2.2.3. Προϋπόθεση για την κατά τα ανωτέρω (στοιχ. 2.2.2.) ανέγερση Σ.Κ. είναι η ύπαρξη και λειτουργία στην ευρύτερη περιοχή και συγκεκριμένα σε ακτίνα 15 χλμ. για τα μικρού μεγέθους Σ.Κ., 20 χλμ. για τα μεσαίου και 30 χλμ. για τα μεγάλου μεγέθους από το γήπεδο του Σ.Κ., διπλάσιου της σε συνεδρους δυναμικότητάς τους αριθμού κλινών σε κύρια ξενοδοχειακά καταλύματα ΑΑ-Α τάξης. Είναι αυτονόητο ότι μέρος ή το σύνολο του απαιτούμενου κατά την παράγραφο αυτή αριθμού κλινών μπορεί ν' ανεγείρεται — εφόσον οι υφιστάμενες στην περιοχή δεν επαρκούν — σε συνδυασμό με το συνεδριακό κέντρο, εφόσον με βάση άλλες διατάξεις η δημιουργία νέων κλινών στην περιοχή δεν απαγορεύεται ή δεν υπόκειται σε περιορισμούς (π.χ. κορεσμός, μέγιστη δυναμικότητα κ.λπ.).

Κατ' εξαίρεση, μικρού μεγέθους Σ.Κ. δυναμικότητας μέχρι 250 συνεδρών επιτρέπεται να δημιουργούνται σε παραδοσιακά κτίσματα (ακόμη και εφόσον δεν πληρούνται η προϋπόθεση της προηγούμενης παραγράφου), μετά από σχετική έγκριση καταλληλότητας και αρχιτεκτονικών σχεδίων από τον ΕΟΤ σε ένα στάδιο, τηρουμένων αναλόγως των διατάξεων του Π.Δ. 33/79. Στην περίπτωση αυτή τίθεται ως προϋπόθεση η ύπαρξη ανάλογου αριθμού κλινών σε καταλύματα στην ευρύτερη περιοχή.

3. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΚΡΙΣΗΣ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ

3.1. Α' ΣΤΑΔΙΟ: ΕΓΚΡΙΣΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ — ΧΩΡΟΘΕΤΗΣΗΣ

3.1.1. Σ.Κ. εντός περιοχών όπου δεν απαιτείται προέγκριση χωροθέτησης*.

Ο ενδιαφερόμενος υποβάλλει στην αρμόδια, για την κλαδική-τομεακή πολιτική, Δ/ση του ΕΟΤ, τοπογραφικό διάγραμμα σε κλίμακα 1:5000 με τη θέση του γηπέδου, θεωρημένο από την αρμόδια πολεοδομική υπηρεσία σχετικά με τη δυνατότητα δημιουργίας Σ.Κ. σύμφωνα με τις θεσμοθετημένες χρήσεις γης στην περιοχή. Επίσης θα υποβάλλεται τεχνική έκθεση που θα αφορά στα στοιχεία της παραγράφου 2.2.3. και του πίνακα 4.1.α, β, γ της παρούσας.

Ο ΕΟΤ σε αυτή τη φάση εξετάζει τη σκοπιμότητα δημιουργίας του προτεινόμενου Σ.Κ. Η έγκριση σκοπιμότητας φέρει την υπογραφή του Γ.Γ.ΕΟΤ και αποτελεί προϋπόθεση της έγκρισης καταλληλότητας οικοπέδου/γηπέδου.

3.1.2. Σ.Κ. εντός περιοχών όπου απαιτείται προέγκριση χωροθέτησης**

Ο ενδιαφερόμενος υποβάλλει στην αρμόδια υπηρεσία του Υ.ΠΕ.ΧΩ.-

* Δεν απαιτείται προέγκριση χωροθέτησης στις περιπτώσεις, που η χρήση προβλέπεται (Ν. 1650/86 άρθρο 4, παρ. 6) από εγκεκριμένο πολεοδομικό, ρυμοτομικό, ρυθμιστικό ή χωροταξικό σχέδιο. Διευκρινίζεται ότι στην έννοια των «σχεδίων» αυτών περιλαμβάνονται:

α. οικισμοί προ του 1923 και οριοθετημένοι οικισμοί σύμφωνα με το από 24.4.85 Π.Δ. (ΦΕΚ 181/Δ/85 όπως τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε μεταγενέστερα).

β. περιοχές εντός εγκεκριμένων ΓΠΣ που προβλέπουν την τουριστική χρήση,

γ. σχέδια πόλης, εφόσον δεν εξαιρούν την τουριστική χρήση,

δ. ΖΟΕ που επιτρέπουν την χρήση τουρισμός σαν κύρια ή αποκλειστική χρήση,

ε. αποφάσεις του ΕΣΧΠ εφόσον έχουν καθορισθεί ζώνες για τουριστική χρήση,

στ. ζώνες του άρθρου 24 του Ν. 1650/86 για ανάπτυξη τουριστικών δραστηριοτήτων.

** Οι περιοχές της χώρας που δεν αναφέρονται πάρα πάνω(*)

Δ.Ε. πλήρη φάκελλο με τα δικαιολογητικά, που απαιτούνται για την χωροθέτηση ξενοδοχειακών μονάδων, καθώς και τεχνική έκθεση που θα αφορά στα στοιχεία της παρ. 2.2.3. και του πίνακα 4.1.α, β, γ της παρούσας.

Μαζί με τα πιο πάνω στοιχεία και δικαιολογητικά ο ενδιαφερόμενος υποβάλλει και την έγκριση του ΕΟΤ για την σκοπιμότητα δημιουργίας του Σ.Κ. Για την εξέταση από τον ΕΟΤ της σκοπιμότητας, ο ενδιαφερόμενος υποβάλλει όλα τα στοιχεία και δικαιολογητικά που καθορίζονται στο προηγούμενο εδάφιο της παραγράφου αυτής.

Αρμόδια υπηρεσία του Υ.ΠΕ.ΧΩ.Δ.Ε για την χωροθέτηση είναι:

- 1) στο Νομό Αττικής η Δ/νση Πολεοδομικού Σχεδιασμού,
- 2) στην περιφέρεια Κ. & Δ. Μακεδονίας η Δ/νση Περιβάλλοντος & Χωροταξίας της περιφέρειας,
- 3) στη λοιπή χώρα η Δ/νση Χωροταξίας.

3.2. Β' ΣΤΑΔΙΟ: ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΗΤΑ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ/ΓΗΠΕΔΟΥ

Υποβάλλεται πλήρης φάκελλος με τα δικαιολογητικά 1-9 της παρ. 4.2. της παρούσας στην αρμόδια υπηρεσία του ΕΟΤ. Για την έγκριση ή την απόρριψη ακολουθείται η διαδικασία που προβλέπεται για τις τουριστικές εγκαταστάσεις. Η έγκριση καταλληλότητας οικοπέδου/γηπέδου για τη δημιουργία Σ.Κ. ισχύει 2 χρόνια και για την ανανέωσή της απαιτείται η υποβολή των στοιχείων που προβλέπονται από τις προδιαγραφές δημιουργίας Σ.Κ. κατά τον χρόνο της υποβολής της αίτησης.

3.3. Γ' ΣΤΑΔΙΟ: ΕΓΚΡΙΣΗ ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ

Υποβάλλεται πλήρης φάκελλος με τα δικαιολογητικά της παρ. 7. Συνοποβάλλεται το δικαιολογητικό αριθ. 10 της παρ. 4.2. της παρούσας καθώς και τα δικαιολογητικά της παραγράφου 6.5. Για την έγκριση ή την απόρριψη ακολουθείται η διαδικασία που προβλέπεται για τις τουριστικές εγκαταστάσεις.

Η έγκριση αρχιτεκτονικής μελέτης από τον ΕΟΤ ισχύει τέσσερα (4) χρόνια. Αν εν τω μεταξύ έχει εκδοθεί οικοδομική άδεια, η διάρκεια ισχύος της έγκρισης ΕΟΤ ακολουθεί τη διάρκεια ισχύος της οικοδομικής άδειας. Αν μετά την παρέλευση της τετραετίας δεν έχει εκδοθεί οικοδομική άδεια ή η άδεια που έχει εκδοθεί έχει μείνει ανεκτέλεστη και έχει λήξει, απαιτείται ανανέωση των εγκρίσεων του ΕΟΤ (α', β', γ' στάδια) σύμφωνα με τους όρους δόμησης και τις προδιαγραφές του ΕΟΤ, που ισχύουν όταν αιτείται η ανανέωση.

4. ΕΠΙΛΟΓΗ ΘΕΣΗΣ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ

4.1. ΚΡΙΤΗΡΙΑ — ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ

A/A	4.1.α. ΧΩΡΟΤΑΞΙΚΑ-ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΚΑ	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα	Παρατηρήσεις
1.	Υπαρξη πλήρους δικτύου συγκοινωνιών	X	X	X	Χερσαίες ή θαλάσσιες συγκοινωνίες με τακτικά δρομολόγια
2.	Αεροδρόμιο σε απόσταση 70 χλμ.		X		
3.	Διεθνές Αεροδρόμιο σε απόσ. 70 χλμ.			X	
4.	Εγκεκριμένη κυκλοφοριακή σύνδεση της οδού προσπέλασης του γηπέδου με το κύριο οδικό δίκτυο		X	X	Για τα εκτός σχεδίου
5.	Εξασφάλιση (6+χ) τηλεφωνικών γραμμών όπου χ=1 τηλ. γραμμή ανά 50 συνέδρους	X	X	X	
6.	Εντός χαρακτηρισμένου παραδοσιακού οικισμού	X			Δεν επιτρέπονται σε νέα κτίρια
7.	Εντός οικισμού προϋφισταμένου του 1923	X			
8.	Σε απόσταση (1000 μ. από τα όρια παραδοσιακών οικισμών)	X			Δεν επιτρέπονται σε νέα κτίρια
9.	Εντός της ζώνης προστασίας αρχαιολογικών χώρων και νεωτέρων μνημείων				Στις περιπτώσεις αυτές δεν επιτρέπεται η δημιουργία Σ.Κ.
10.	Σε απόσταση 500 μ. από τα όρια περιοχών φυσικού κάλλους				
11.	Σε απόσταση 500 μ. από τα όρια εθνικών δρυμών & βιοτόπων				Οι αρμόδιες υπηρεσίες του ΥΠΕΧΩΔΕ δύνανται κατά την έγκριση χωροθέτησης να επιβάλλουν αυστηρότερους περιορισμούς

Παρατήρηση: Πέραν των ανωτέρω ισχύουν, για μεν τα γήπεδα εκτός σχεδίου τα γενικά εφαρμοζόμενα κριτήρια χωροταξικής και περιβαλλοντικής πολιτικής, για δε τα οικόπεδα εντός σχεδίου και εντός οικισμού οι σχετικές διατάξεις των ΠΔ των ΓΠΣ και οι προβλέψεις των υπό εκπόνηση μελετών των ΓΠΣ καθώς και τα γενικά εφαρμοζόμενα κριτήρια Πολεοδομικής Πολιτικής.

A/A	4.1.β. ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ-ΓΗΠΕΔΟΥ	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα	Παρατηρήσεις
12.	Δρόμος προσπέλασης ελαχίστου πλάτους 6.00 μ. μέχρι εθνικό, επαρχιακό δίκτυο	X	X		ασφαλτοστρωμένο κυκλοφορούμενο τμήμα
13.	Δρόμος προσπέλασης ελαχίστου πλάτους 8.00 μ. μέχρι εθνικό, επαρχιακό δίκτυο			X	ασφαλτοστρωμένο κυκλοφορούμενο τμήμα
14.	Εγκεκριμένη κυκλοφοριακή σύνδεση με την οδό προσπέλασης	X	X	X	εκτός σχεδίου & εντός σχεδίου ή οικισμού σύμφωνα με ισχύουσα νομοθεσία
15.	Εξασφάλιση δυνατότητας κατασκευής χώρων στάθμευσης ως κατωτέρω παρ. 5.10.1.	X	X	X	
16.	Εξασφάλιση υδροδότησης	X	X	X	60lit/σύνεδρο ημερησία

Παρατήρηση: Για ότι δεν περιγράφεται ανωτέρω εφαρμόζονται οι εκάστοτε ισχύουσες προδιαγραφές καταλληλότητας οικοπέδου/γηπέδου για ξενοδοχεία.

A/A	ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ-ΓΗΠΕΔΟΥ	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα	Παρατηρήσεις
	4.1.γ. ΑΝΑΓΚΑΙΕΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΑΚΤΙΝΑ 30 χλμ.				
17.	Τράπεζα - Ταχυδρομείο - Τηλεγραφείο	X	X	X	
18.	Σταθμός πρώτων βοηθειών, Γενικό Νοσοκομείο ή Κέντρο Υγείας	X	X	X	
19.	Σταθμός Πυροσβεστικής Υπηρεσίας		X	X	
20.	Γραφεία πληροφοριών ΕΟΤ & Δήμου	X	X	X	
21.	Πρακτορείο ταξιδίων	X	X	X	
22.	Γραφείο ενοικίασης αυτοκινήτων	X	X	X	
23.	Εμπορικά καταστήματα, φαρμακείο, φωτογραφείο κ.λπ.	X	X	X	
24.	Αθλητικές εγκαταστάσεις	X	X	X	
25.	Εγκαταστάσεις αναψυχής και κέντρα διασκέδασης	X	X	X	

A/A	4.1.δ. ΑΝΑΓΚΑΙΕΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΕΙΣ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΟΥ Σ.Κ.	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα	Παρατηρήσεις
26.	Ασθενοφόρο όχημα			X	κατά τη διάρκεια του συνεδρίου (α)
27.	Πυροσβεστικό όχημα			X	κατά τη διάρκεια του συνεδρίου (α)

(α) εφόσον αφορά σε συνέδριο άνω των 1200 συνέδρων.

4.2. ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΘΕΣΗΣ

1. Τοπογραφικό διάγραμμα της ευρύτερης περιοχής σε κλίμακα 1:25000 (Υπόβαθρο της Γ.Υ.Σ. ή της Δ/νσης χαρτογραφήσεων του Υ.ΠΕ.ΧΩ.Δ.Ε.), όπου θα σημειώνεται με ευκρίνεια η ακριβής θέση του οικοπέδου/γηπέδου, η σύνδεσή του με το οδικό και τα λοιπά δίκτυα τεχνικής υποδομής της ευρύτερης περιοχής καθώς και η χιλιομετρική απόσταση από τον πλησιέστερο ΟΤΑ.

2. Τοπογραφικό διάγραμμα του γηπέδου/οικοπέδου με υψομετρικές καμπύλες σε κλίμακα 1:200 ως 1:1000, όπου θα σημειώνονται:

- ο Βορράς,
- τα όρια ιδιοκτησίας και οι όμοροι ιδιοκτήτες,
- οι διαστάσεις και ο υπολογισμός του εμβαδού της ιδιοκτησίας
- οι ισχύοντες όροι δόμησης καθώς και βεβαίωση σύμφωνα με το υπόδειγμα 3 θεωρημένα πρόσφατα από την αρμόδια υπηρεσία του Υ.ΠΕ.ΧΩ.Δ.Ε.
- το οικοδομήσιμο τμήμα του οικοπέδου,
- τυχόν υφιστάμενα κτίσματα του γηπέδου και των όμορων ιδιοκτησιών,
- ο δρόμος προσπέλασης, το πλάτος και ο χαρακτηρισμός του,
- οι γωνίες λήψης των φωτογραφιών της παρ. 4.2.4.

Παρατηρήσεις: — Σε περίπτωση που η προσπέλαση γίνεται από δημοτικό, κοινοτικό ή κοινόχρηστο αγροτικό δρόμο, απαιτείται ο χαρακτηρισμός, το πλάτος και η κατάσταση βατότητάς του να βεβαιώνονται από τον αντίστοιχο ΟΤΑ σύμφωνα με το υπόδειγμα 2 του παραρτήματος.

— Σε περίπτωση που υφίστανται στο γήπεδο κτίσματα, θα πρέπει να δηλώνεται από το μηχανικό αν πρόκειται να κατεδαφιστούν ή να διατηρηθούν και να ενταχθούν στο Σ.Κ.

3. Προκειμένου για γήπεδα εκτός σχεδίου πόλεως και εκτός ορίων οικισμών, Υπεύθυνη Δήλωση διπλωματούχου μηχανικού, ότι η οδός προσπέλασης έχει το προβλεπόμενο από τις προδιαγραφές επιλογής θέσης πλάτος ασφαλτώσεως. Η δήλωση αυτή θα συνοδεύεται από οριζοντιογραφία σε κλίμακα 1:200, στην οποία θα σημειώνεται το πλάτος ασφαλτώσεως α-

νά 50 μ. και από την οποία θα προκύπτουν τα δηλούμενα στην υπεύθυνη δήλωση. Αν η οδός προσπέλασης δεν είναι ασφαλτοστρωμένη εν όλω ή εν μέρει ή δεν έχει το απαιτούμενο πλάτος ο επενδυτής θα υποβάλει υπεύθυνη δήλωση, ότι έχει εξασφαλίσει έστω με προσύμφωνο αγοράς, τις απαιτούμενες ιδιοκτησίες κατά μήκος της οδού, μέχρι τη συμβολή της με το κύριο κοινοτικό, δημοτικό ή επαρχιακό δίκτυο, όπως ορίζεται από τις διατάξεις της εκτός σχεδίου δόμησης. Η υπεύθυνη αυτή δήλωση θα συνοδεύεται από έγγραφο του οικείου ΟΤΑ, ότι θ' αποδεχθεί τυχόν δωρεά ιδιωτικής γης για την απαιτούμενη διαπλάτυνση δημοτικού ή κοινοτικού δρόμου.

4. Σειρά φωτογραφιών με επισήμανση του οικοπέδου/γηπέδου της εγκατάστασης καθώς και φωτογραφίες της ευρύτερης περιοχής, για πλήρη φωτογραφική τεκμηρίωση. Η παρουσίαση των φωτογραφιών θα γίνεται σε πινακίδες διαστάσεων DIN A4, στις οποίες θα αναφέρεται η ημερομηνία λήψης και τα στοιχεία του ιδιοκτήτη.

5. Τεχνική έκθεση που θα περιλαμβάνει:

α) Θέση του γηπέδου (Νομός, ΟΤΑ, Τοποθεσία και Αποστάσεις από τον πλησιέστερο οικισμό, από ημιαστικά (πληθυσμός > 2.000 κατοίκων) και αστικά (πληθ. > 10.000 κατοίκων) κέντρα, από σημαντικούς τουριστικούς πόλους και πόρους της περιοχής).

β) νομικό καθεστώς δόμησης (εκτός σχεδίου, εντός ΖΟΕ, εντός σχεδίου κ.λπ.).

γ) χαρακτηριστικά εγκατάστασης (Αυτοτελές συνεδριακό κέντρο ή τμήμα τουριστικής εγκατάστασης, δυναμικότητα, τάξη κ.λπ.).

δ) έκθεση υπάρχουσας υποδομής και ανωδομής καθώς και τυχόν προγράμματα φορέων με ιδιαίτερη αναφορά:

— σε στοιχεία με τα οποία θα αποδεικνύεται, ότι καλύπτονται οι προϋποθέσεις για την ανέγερση Σ.Κ. (βλέπε παρ. 2.2.3. και κριτήρια της παρ. 4.1.).

— στις δυνατότητες ηλεκτροδότησης (Υπαρξη δικτύου χαμηλής τάσης, απόσταση από πλησιέστερο υποσταθμό της ΔΕΗ, διαθέσιμη ηλεκτρική ισχύ κ.λπ.).

— στη δυνατότητα υδροδότησης

— στη δυνατότητα τηλεφωνοδότησης σύμφωνα με τις προδιαγραφές

— στην περιγραφή του περιβάλλοντος χώρου (ιδιαίτερα πρέπει να περιγραφούν το φυσικό και δομημένο περιβάλλον και η συμβατότητά της προτεινόμενης εγκατάστασης με τις υφιστάμενες χρήσεις γης).

Παρατήρηση: Τα παραπάνω δικαιολογητικά 1-5 πρέπει να υποβάλλονται σε δυο αντίτυπα, σφραγισμένα και υπογεγραμμένα από διπλωματούχο αρχιτέκτονα ή πολιτικό μηχανικό, μέλος του ΤΕΕ και να φέρουν τα απαιτούμενα από το Νόμο χαρτόσημα και μηχανόσημα.

6. Υπεύθυνη δήλωση του αιτούντα σε ειδικό έντυπο του ΝΔ 105/69 ότι είναι ιδιοκτήτης του οικοπέδου/γηπέδου που ορίζεται στο τοπογραφικό διάγραμμα με τα στοιχεία Α, Β, Γ, κ.λπ. εμβαδού ... μ² (βλ. υπόδειγμα 4 στο παράρτημα).

Σε περίπτωση περισσοτέρων του ενός εξ αδιαιρέτου ιδιοκτητών υποβάλλονται είτε ανεξάρτητες δηλώσεις, είτε κοινή όπου θα αναγράφονται τα στοιχεία όλων και θα υπογράφεται από όλους. Ο κάθε ιδιοκτήτης θα δηλώνει το ποσοστό συνιδιοκτησίας του και το σύνολο των ποσοστών θα πρέπει να καλύπτει το 100% της ιδιοκτησίας.

Επίσης θα πρέπει να δηλώνεται, ότι 1) το οικόπεδο/γήπεδο αποτελεί ενιαία έκταση που δεσμεύεται στο σύνολό της για τη δημιουργία του Σ.Κ. και 2) στο μέλλον για οποιαδήποτε αποδέσμευση τμήματος του οικοπέδου ή της έκτασης θα πρέπει να υπάρχει η σύμφωνη γνώμη του ΕΟΤ.

Θα συμπληρώνεται τέλος η υπεύθυνη δήλωση με το 1) αν το γήπεδο ή μέρος του αποτελεί χαρακτηρισμένη δασική έκταση και 2) αν το οικόπεδο αποτελεί προϊόν κατάτμησης αγροτικού κλήρου ή δασικής έκτασης.

Η ανέγερση Σ.Κ. (ή η εκ των υστέρων λειτουργία του) σε γήπεδα/οικόπεδα επί των οποίων υπάρχει συγκυριότητα (πλην της κατ' ιδανικά μερίδια) δεν είναι δυνατή.

7. Σκαρίφημα γενικής διάταξης σε επίπεδο προσχεδίου, το περιεχόμενο του οποίου ορίζεται στο Π.Δ. 696/74.

8. Λοιπές βεβαιώσεις - έγγραφα από συναρμόδιους φορείς:

α) Αν το γήπεδο/οικόπεδο βρίσκεται κοντά σε αρχαιολογικό χώρο ή δασική έκταση πρέπει να υποβληθεί και βεβαίωση της αρμόδιας υπηρεσίας ότι δεν έχει αντίρρηση για την ανέγερση της μονάδας.

β) Βεβαίωση της αρμόδιας υπηρεσίας για τον τρόπο ύδρευσης

β1. Εφ' όσον το Σ.Κ. υδρεύεται από το δίκτυο της πόλης ή του οικισμού ότι υπάρχει δυνατότητα παροχής τόσων λίτρων νερού ημερήσια όσων προβλέπονται για τη δυναμικότητα του Σ.Κ. στην παρ. 4.1.β16.

β2. Εφ' όσον η ύδρευση γίνεται από γεώτρηση, θα προσκομίζεται άδεια χρήσης νερού και εκτέλεσης έργου σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 1739/87 και των εκτελεστικών του διαταγμάτων.

γ) Κυκλοφοριακή σύνδεση του οικοπέδου/γηπέδου με τον δρόμο προσπέλασης εγκεκριμένη από την αρμόδια καθ' ύλην και κατά τόπο-κρατική υπηρεσία.

9. Έγκριση χωροθέτησης από το Υ.ΠΕ.ΧΩ.Δ.Ε. εφ' όσον απαιτείται.

10. Εγκεκριμένη μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων για έργα Α' κατηγορίας ομάδας ΙΙ, σύμφωνα με τις διατάξεις της 69269/5387/24.10.90 κοινής απόφασης που αφορά σε «κατάταξη έργων και δραστηριοτήτων σε

κατηγορίες, περιεχόμενο Μελέτης Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων (ΜΠΕ), καθορισμός περιεχομένου ειδικών περιβαλλοντικών μελετών (ΕΠΜ) και λοιπές συναφείς διατάξεις, σύμφωνα με το Ν. 1650/1986 (ΦΕΚ 678/Β/25.10.90).

5. ΚΤΙΡΙΟΔΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ

A/A	Χώροι		Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
1.	Υποδοχή				
1.2.	Ανεμοφράκτης	μ2	8.00	14.00	20.00
		min βάθος μ	2.80	2.80	2.80
1.2.	Hall υποδοχής όπου περιλαμβάνονται χώροι πληροφοριών, τηλ. θάλαμοι, καθιστικά	μ2	0.6A	300+0.5B	650+0.4Γ
1.3.	WC κοινού + βεστιάρια στην ίδια στάθμη ή με ένα όροφο διαφορά	μ2	0.15A	75+0.14B	173+0.13Γ
1.4.	Χώρος φύλαξης βαλιτσών	min αριθ- μός μ2	6+2χ όπου $\chi=1wc/100$ συνεδρ. 0.03A		
2.	Διοίκηση Συνεδριακού Κέντρου				
2.1.	2-3 γραφεία με προθαλάμους, χώρους υγιεινής και βεστιάρια για το προσωπικό	μ2	60.00	90.00	120.00

A = αριθμός συνεδρων

B = αριθμός συνεδρων — 5.000

Γ = αριθμός συνεδρων — 12.000

A/A	Χώροι		Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
3.	Ασφάλεια				
3.1.	Γραφεία ασφάλειας με κατάλληλο τεχνικό εξοπλισμό και διαμόρφωση για τη μονάδα άμεσης δράσης	μ2	40.00	60.00	60.00
3.2.	Γραφείο ελέγχου πυρκαϊάς	μ2	8.00	12.00	12.00

A/A	Χώροι		Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
4.	Συνεδριακοί χώροι				
4.1.	Κύρια αίθουσα συνεδρίων αμφιθεατρική ή όχι με δυνατότητα να χωρίζεται εφ' όσον είναι επίπεδη Στην επιφάνεια αυτή περιλαμβάνονται ο χώρος των καθισμάτων (μονίμων ή κινητών) και ο χώρος που καταλαμβάνει η έδρα των ομιλητών και η σκηνή	μ2		1.20A	
4.2.	Μικρότερες αίθουσες συσκέψεων αμφιθεατρικές ή όχι (1,2 ή περισσότερες)	μ2		0.30A	
4.3.	Μεταφραστικοί θάλαμοι μόνιμοι ημιμόνιμοι		3	5	7
4.4.	Θάλαμοι προβολών (8 mm & 16 mm) Multiprojection (36 mm)	μ2 μ2	10.00	25.00	30.00
4.5.	Καμαρίνια			2	6
4.6.	Foyer όπου περιλαμβάνονται bar και καθιστικά	min μ2 μ2		100.00 0.30A	
4.7.	Χώροι υποδοχής VIPS όπου είναι δυνατόν να περιλαμβάνεται ιδιαίτερο bar, χώροι υγιεινής κ.λπ.	μ2		0.10A	
4.8.	Γραφεία συνέδρων	min μ2 min μ2	40.00	0.08A	
4.9.	Αίθουσα δημοσιογράφων συνεντεύξεων και ανακοινώσεων	min μ2 μ2	30.00		0.06A
4.10.	Για τις ακόλουθες χρήσεις Γραφεία οργανωτών συνεδρίων Γραφείο δημοσίων σχέσεων οργανωτών Γραφεία γραμματειακής υποστήριξης συνεδρίων Αποθήκη συνεδριακού υλικού Αποθήκη γραφικής ύλης WC-βεστιαρία προσωπικού	μ2	0.50A 1+1	250+0.35B 2+2	495+0.2Γ 3+3
4.11.	Γραφείο τεχνικής υποστήριξης αιθουσών	μ2		30.00	
4.12.	Χώρος computers	μ2		0.04A	
4.13.	Φωτοτυπικά κ.λπ.	μ2		0.05A	
4.14.	Τηλεφωνικό κέντρο	μ2		0.06A	

A = αριθμός συνεδρων

B = αριθμός συνεδρων — 5000

Γ = αριθμός συνεδρων — 12000

A/A	Χώροι		Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
5.	Εστίαση - Αναψυχή				
5.1.	Εστιατόριο σε μια ή περισσότερες αίθουσες	min μ2 μ2	200.00 0.80A	400+0.40B	
5.3.	Το εστιατόριο θα είναι άμεσα προσπελάσιμο (μικρή απόσταση από τις αίθουσες) από το Σ.Κ. Coffee-shop σε ένα ή περισσότερους χώρους Στα μικρά Σ.Κ. το coffee-shop μπορεί να συνδυάζεται με το foyer με ανάλογη προσαύξηση του χώρου	μ2	0.20A		240+0.15Γ
5.3.	Μαγειρείο	min μ2 μ2	140.00	0.15A	180+0.1Γ
5.4.	Αποθήκες μαγειρείου	min μ2 μ2	70.00	0.07A	84+0.05Γ
5.5.	WC-douches-αποδυτήρια προσωπικού μαγειρείου	μ2		30.00	
5.6.	Τραπεζαρία προσωπικού	μ2 max μ2		0.10A 100.00	

Παρατήρηση: Τα ανωτέρω ελάχιστα μεγέθη ισχύουν προκειμένου περί αμιγών συνεδριακών κέντρων. Εφ' όσον αντίθετα, το Σ.Κ. συνδυάζεται με ξενοδοχειακή μονάδα, απαιτείται η τήρηση των σχετικών προδιαγραφών της οικείας λειτουργικής μορφής του ξενοδοχείου, τα δε ανωτέρω ελάχιστα μεγέθη τηρούνται επιπρόσθετα όσον αφορά την τυχόν διαφορά δυναμικότητας Σ.Κ. και ξενοδοχείου (εφ' όσον το Σ.Κ. έχει μεγαλύτερη σε συνέδρους δυναμικότητα). Π.χ. σε περίπτωση Σ.Κ. 500 συνεδρων και ξενοδοχείου κλασσικού τύπου 300 κλινών τηρούνται οι σχετικές προδιαγραφές για ξενοδοχείο κλασσικού τύπου 300 κλινών και η χωρητικότητα του εστιατορίου προσαυξάνεται κατά τα ανωτέρω ελάχιστα μεγέθη για τα 200 επιπλέον άτομα ($500 - 300 = 200$) δηλ. κατά $200 \times 0.80 = 1.60 \mu 2$.

6.	Εκθεσιακοί χώροι				
6.1.	Εκθεσιακοί χώροι σε κλειστές αίθουσες (μία ή περισσότερες)	min μ2 μ2	100.00		0.40A
6.2.	Εκθεσιακοί χώροι σε ημιυπαίθριους και υπαίθριους χώρους		*	*	*

Παρατήρηση: Οι εκθεσιακοί χώροι είναι δυνατόν να συνδυάζονται λειτουργικά με άλλους χώρους, όπως π.χ. foyer, αίθρια, διάδρομοι κυκλοφορίας κ.λπ.

A/A	Χώροι		Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
7.	Λοιπές εξυπηρετήσεις				
7.1.	Τράπεζα (υποκατάστημα)	μ2			40.00
7.2.	Γραφείο ταξιδιών	μ2		20.00	
7.3.	Ταχυδρομείο	μ2			20.00
7.4.	Τηλεγραφείο - Fax	μ2			20.00
7.5.	Καταστήματα	μ2		0.15A	
7.6.	Ιατρείο — Φαρμακείο	μ2		20.00	50.00
7.7.	Γραφείο ενοικίασης αυτοκινήτων	μ2		20.00	

A = αριθμός συνεδρών

B = αριθμός συνεδρών — 5000

Γ = αριθμός συνεδρών — 12000

A/A	Χώροι		Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
7.8.	Γραφείο Πληροφοριών	μ2		14.00	18.00
7.9.	Γραφείο κρατήσεων ξενοδοχείων	μ2		8.00	12.00
7.10.	Απαιρήτητα κατά τη σύνταξη της μελέτης του Σ.Κ. θα λαμβάνονται υπ' όψη οι οδηγίες του ΥΠΕΧΩΔΕ για Άτομα με Ειδικές Ανάγκες τόσο στην αρχιτεκτονική μελέτη, όσο και στη μελέτη των εγκαταστάσεων, του εξοπλισμού και της επιλογής των υλικών.		*	*	*
8.	Εγκαταστάσεις				
8.1.	Ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις	μ2		0.40A	
9.	Κυκλοφορία				
9.1.	Ανελκυστήρες ατόμων	min αρ.	1/200 συν. 2		1/250 συνεδρ.
9.2.	Σκάλες (κύριας χρήσης)	min πλάτ.		1.40μ	
9.3.	Διάδρομοι (κύριας χρήσης)	min πλάτ.		1.40μ	
10.	Χώροι στάθμευσης				
10.1.	Θέσεις αυτοκινήτων για το 1/4 των συνεδρών καθώς και θέσεις για 2 pullmans. Οι θέσεις αυτές είναι επιπλέον των απαιτούμενων για ξενοδοχείο εφ' όσον το Σ.Κ. συνδυάζεται με ξενοδοχείο.			ναι	

A = αριθμός συνεδρών

B = αριθμός συνεδρών — 5000

Γ = αριθμός συνεδρών — 12000

6. ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΗΛΕΚΤΡΟΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ & ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

6.1. ΘΑΛΑΜΟΙ ΜΕΤΑΦΡΑΣΤΩΝ

Εν προκειμένω τηρείται ο διεθνής κανονισμός ISO 2603 που αποτελεί παράρτημα της απόφασής μας αυτής (Συμπληρωματικό Παράρτημα).

6.2. ΗΧΟΜΟΝΩΣΗ — ΗΧΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

6.2.1. Οι αίθουσες συνεδριακών κέντρων, από πλευράς ηχοπροστασίας και ηχομονώσεως υπάγονται στην κατηγορία Α «υψηλής ακουστικής άνεσης» του άρθρου 12 του κτιριοδομικού κανονισμού (Υ.Α. 3046/304 ΦΕΚ 59/Δ/3.2.89) και η κατασκευή τους ακολουθεί τα κριτήρια των χώρων «συναθροίσεων».

Οι τιμές ηχομονώσεως που προβλέπονται στον πίνακα 2 του άρθρου 12 είναι οι ελάχιστες επιτρεπτές, ενώ οι τιμές εφαρμογής εξαρτώνται από τη στάθμη θορύβου του περιβάλλοντος ούτως ώστε να επιτυγχάνεται η επιθυμητή στάθμη θορύβου εντός της αιθούσης. Ιδιαίτερη μέριμνα θα λαμβάνεται στην περίπτωση γειτνιάσεως της αίθουσας με χώρους μηχανολογικών εγκαταστάσεων ή χώρους στους οποίους παράγονται θόρυβοι μεγάλης εντάσεως (π.χ. discotheque) για την αποφυγή μεταδόσεως θορύβων και κραδασμών προς την αίθουσα. Στην περίπτωση αυτή συνιστάται η απομόνωση του φέροντος οργανισμού της αίθουσας από τους φέροντες οργανισμούς των χώρων όπου παράγονται οι θόρυβοι ή κραδασμοί.

6.2.2. Η μέγιστη στάθμη θορύβου στην αίθουσα, όταν αυτή είναι κενή και η εγκατάσταση του κλιματισμού σε λειτουργία δε θα υπερβαίνει την τιμή NC 35, ενώ συνιστάται η τιμή NC 30. Για την επίτευξη της επιθυμητής στάθμης θορύβου θα χρησιμοποιηθούν τα κατάλληλα υλικά και πάχη για την κατασκευή δαπέδων, οροφών, τοίχων πληρώσεως και κουφωμάτων.

6.3. ΑΚΟΥΣΤΙΚΗ

6.3.1. Γενικές παρατηρήσεις - καταληπτότητα

Η ακουστική τόσο των μεγάλων αιθουσών συνεδρίων όσο και των βοηθητικών συνεδριακών χώρων θα πρέπει να είναι κατάλληλη για την εξυπηρέτηση των συνεδριακών εκδηλώσεων που θα φιλοξενήσουν. Το μέγεθος που θα πρέπει να ρυθμιστεί είναι κυρίως η καταληπτότητα, που θα πρέπει να είναι τέτοια ώστε να επιτρέπει την απρόσκοπτη επικοινωνία του λόγου σε ποσοστό τουλάχιστον 90% των θέσεων των μεγάλων αιθουσών και το σύνολο των θέσεων των μικρότερων αιθουσών.

Απρόσκοπτη θεωρείται η επικοινωνία σε συγκεκριμένη θέση, εφ' όσον:

α. η απώλεια συμφώνων δεν ξεπερνά το 10% σε όλες τις πρότυπες οκτά-

βες από 125 ως και 4.000 Hz, ή

β. ο λόγος στάθμης ηχητικής πίεσης του άμεσου προς το ανακλώμενο πεδίο δεν είναι μικρότερος από -6 DB, ή

γ. ο βελτιωμένος συντελεστής παρεμβολής αντηχήσεως (IMPROVED REVERBERATION INTERFERENCE FACTOR κατά V.S. MANKOVSKI) είναι μεγαλύτερος από 1.9.

Οποιοδήποτε από τα προηγούμενα κριτήρια θεωρείται ικανό για την υποστήριξη της ακουστικής επάρκειας των αιθουσών.

6.3.2. Χρόνος αντήχησης

Ο χρόνος αντήχησης των αιθουσών θα πρέπει να συμφωνεί με τις απαιτήσεις του κριτηρίου καταληπτότητας, που έχει επιλεγεί σε συνάρτηση με το μέγεθός τους και το μέγεθος του ακροατήριου. Σε καμιά περίπτωση ο χρόνος αντήχησης των αιθουσών δεν θα πρέπει να υπερβαίνει το 1 sec στις πρότυπες οκτάβες.

6.3.3. Διάχυση

Θα πρέπει να καταβληθεί κάθε δυνατή προσπάθεια, ώστε το ηχητικό πεδίο των αιθουσών να έχει καλή διάχυση στο φάσμα συχνοτήτων από 250 έως 2500 Hz.

6.3.4. Η ικανοποιητική ακουστική της αίθουσας θα επιτυγχάνεται με την κατάλληλη επιλογή των ακουστικών επιφανειών της.

6.4. ΗΛΕΚΤΡΑΚΟΥΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Το ηλεκτρακουστικό σύστημα των αιθουσών θα πρέπει να διαθέτει επαρκή ισχύ ώστε να δίνει εντάσεις μέχρι 100 DB σε όλες τις θέσεις με χαμηλή παραμόρφωση. Θα πρέπει επίσης να έχει δυνατότητα ισοστάθμισης της καμπύλης συχνοτήτων ανά 1/3 οκτάβας και τη δυνατότητα επιλογής και μείξεως των ηχητικών πηγών του.

Τα κριτήρια καταληπτότητας που αναφέρθηκαν στην παράγραφο 6.3.1. ισχύουν και κατά την λειτουργία της ηλεκτρακουστικής εγκατάστασης.

6.5. ΕΓΚΡΙΣΕΙΣ

Κατά την φάση υποβολής αρχιτεκτονικών σχεδίων για έγκριση στον ΕΟΤ, θα υποβάλλεται τεχνική έκθεση από διπλωματούχο μηχανικό με ειδικευση σε θέματα ηχομόνωσης και ηχοπροστασίας στην οποία θα περιγράφεται η μέθοδος ηχοπροστασίας-ηχομόνωσης, τα υλικά και τα ελάχιστα πάχη για την κατασκευή των οροφών, δαπέδων, τοίχων, κουφωμάτων και τα λοιπά μέσα ηχοπροστασίας, που θα ληφθούν και θα αναφέρεται για κάθε οικοδομικό στοιχείο η επιτυγχανόμενη τιμή ηχομόνωσης όπως θα

προκύπτει από έντυπα κατασκευαστών ή εγκεκριμένους κανονισμούς, που θα επισυνάπτονται.

Η μελέτη, που θα υποβληθεί στο Πολεοδομικό Γραφείο, θα περιλαμβάνει πλήρη μελέτη ηχομόνωσης-ηχοπροστασίας και ακουστικής των κύριων και των βοηθητικών αιθουσών.

Αναγκαία προϋπόθεση για τη χορήγηση άδειας λειτουργίας των αιθουσών, θα είναι η υποβολή στον ΕΟΤ της εγκεκριμένης μελέτης ηχομόνωσης-ηχοπροστασίας και ακουστικής των αιθουσών και πρωτοκόλλου μετρήσεων από ειδικευμένα συνεργεία (όπως στον κτιριοδομικό κανονισμό αναφέρεται) οι οποίες θα αποδεικνύουν την επίτευξη των απαιτούμενων τιμών στάθμης θορύβου, καταληπτότητας και χρόνου αντηχίσεως.

7. ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ ΕΓΚΡΙΣΗΣ ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ

1. Φωτοαντίγραφο του εγγράφου έγκρισης καταλληλότητας του οικοπέδου.

2. Αρχιτεκτονικά σχέδια ανά τύπο κτιρίου.

α) Όψεις τέσσερις (4) σε κλίμακα 1:50

β) Τομές τους δυο (2) σε κλίμακα 1:50

γ) Κατόψεις (όπου θα σημειώνονται πλήρεις διαστάσεις, τα εμβαδά των χώρων, εξοπλισμός και στάθμες εσωτερικών χώρων και περιβάλλοντος χώρου. Επίσης θα σημειώνονται οι χαρακτηρισμοί των χώρων) σε κλίμακα 1:50.

δ) Τοπογραφικό διάγραμμα της ευρύτερης περιοχής σε κλίμακα 1:25.000 (Υπόβαθρο της Γ.Υ.Σ. ή της Δ/νσης χαρτογραφήσεων του Υ.ΠΕ.ΧΩ.Δ.Ε.), όπου θα σημειώνεται με ευκρίνεια η ακριβής θέση του οικοπέδου/γηπέδου, η σύνδεσή του με το οδικό και τα λοιπά δίκτυα τεχνικής υποδομής της ευρύτερης περιοχής καθώς και η χιλιομετρική απόσταση από τον πλησιέστερο ΟΤΑ.

ε. Διάγραμμα κάλυψης του οικοπέδου/γηπέδου, σε κλίμακα 1:200 ως 1:1000 όπου θα αναγράφονται το εμβαδόν οικοπέδου/γηπέδου, οι ισχύοντες στην περιοχή όροι δόμησης, οι επιτρεπόμενες επιφάνειες και οι αντίστοιχες πραγματοποιούμενες, αναλυτικά και συνολικά.

— Θα εμφανίζονται μόνο τα κτίσματα με τις αποστάσεις τους από τα όρια, την απόσταση από την ακτογραμμή ή τη γραμμή αιγιαλού κατά τα ισχύοντα και την απόσταση από το δρόμο.

Επίσης, θα σημειώνεται το οικοδομήσιμο τμήμα του οικοπέδου/γηπέδου.

— Το διάγραμμα κάλυψης πρέπει να είναι θεωρημένο από το αρμόδιο πολεοδομικό γραφείο για τους γενικούς ή ειδικούς όρους δόμησης που ισχύουν στην περιοχή, για το τι προβλέπεται από τη ρυθμιστική μελέτη,

αν υπάρχει ή όχι αναστολή οικοδομικών εργασιών στην περιοχή και αν έχουν ήδη αρχίσει οικοδομικές εργασίες.

— Τα παραπάνω μπορούν να βεβαιώνονται από το Μηχ/κό με υπεύθυνη δήλωση, με την προϋπόθεση ότι ισχύουν οι ίδιοι όροι δόμησης και λοιπές διατάξεις, όπως είχαν βεβαιωθεί στο β' στάδιο από το αρμόδιο πολεοδομικό γραφείο.

στ. Τοπογραφικό διάγραμμα του οικοπέδου/γηπέδου σε κλίμακα 1:200 ως 1:1000, όπου θα σημειώνονται τα κτίσματα και η διαμόρφωση του υπαίθριου περιβάλλοντα χώρου, ο δρόμος προσπέλασης με το χαρακτηρισμό και το πλάτος του, τυχόν κόμβος κυκλοφοριακής σύνδεσης, όπως έχει εγκριθεί από την αρμόδια αρχή, η κατά νόμο γραμμή αιγιαλού σύμφωνα με τα ισχύοντα κ.λπ.

3. Τεχνική έκθεση όπου θα αναφέρονται τα βασικά υλικά που θα χρησιμοποιηθούν κατά περίπτωση (βλ. υπόδειγμα 5 στο παράρτημα).

Παρατήρηση: Τα παραπάνω δικαιολογητικά 2-3 πρέπει να υποβάλλονται σε τρία αντίτυπα, σφραγισμένα και υπογεγραμμένα από διπλωματούχο αρχιτέκτονα ή πολιτικό μηχανικό, μέλος του ΤΕΕ και η μια σειρά να φέρει τα απαιτούμενα από το Νόμο χαρτόσημα και μηχανόσημα.

4. Άλλα δικαιολογητικά: Στην υποβολή της αρχιτεκτονικής μελέτης προσκομίζονται επιπλέον όσα έγγραφα και εγκρίσεις συναρμοδίων φορέων έχουν ζητηθεί με το έγγραφο έγκρισης καταλληλότητας του οικοπέδου/γηπέδου (π.χ. έγκριση κυκλοφοριακής σύνδεσης, έγκριση ΥΠΠΟ). Είναι δυνατόν σε ειδικές περιπτώσεις να ζητηθούν από τον ΕΟΤ, στη φάση έγκρισης αρχιτεκτονικής μελέτης, γνωματεύσεις άλλων φορέων όπως π.χ. αρχ/κής επιτροπής.

Άρθρο 2

1. Η ισχύς της παρούσας απόφασης αρχίζει από τη Δημοσίευσή της στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

2. Η παρούσα να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Αθήνα, 1 Φεβρουαρίου 1991

ΔΙΕΘΝΗΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΗ Ι.Σ.Ο. 2603
ΘΑΛΑΜΟΙ ΤΑΥΤΟΧΡΟΝΟΥ ΜΕΤΑΦΡΑΣΕΩΣ
ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ
ΠΡΩΤΗ ΕΚΔΟΣΗ 1974-1-5

0. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα Διεθνής προδιαγραφή μελετήθηκε για να ανταποκριθί σε μια

αίτηση του Διεθνούς Συνδέσμου των Διερμηνέων Συνεδρίων (A.I.I.C.). Κατά τη διάρκεια της καταρτίσεώς της, ελήφθησαν υπ' όψιν προγενέστερες μελέτες που είχαν εκπονηθεί από αυτόν τον Σύνδεσμο, καθώς και οι παρατηρήσεις που έγιναν σε πρόσφατες εγκαταστάσεις.

Η σύλληψη των θαλάμων μεταφράσεων καθορίζεται από 3 όρους:

1) Τον διαχωρισμό, σε επίπεδο ακουστικό, των διαφόρων γλωσσών, οι οποίες ομιλούνται ταυτοχρόνως.

2) Την εξασφάλιση μιας καλής αμοιβαίας επικοινωνίας μεταξύ των θαλάμων και της Αιθούσης των Συνεδριάσεων.

3) Την τοποθέτηση των διερμηνέων, για τους οποίους ο θάλαμος, είναι ο χώρος εργασίας σε συνθήκες άνετες, ώστε να μπορούν να παρατείνουν την έντονη προσπάθεια αυτοσυγκεντρώσεως που πρέπει να παράσχουν.

Συνημμένα στον παρόντα Διεθνή Κανονισμό, εικονίζονται στοιχεία για τον εξοπλισμό των Αιθουσών Συνεδριάσεων (Συγκεντρώσεων) καθώς και για τις διατάξεις που πρέπει να παρουσιάζουν ώστε η σύνδεσή τους με τους θαλάμους μεταφράσεων να γίνεται υπό άριστες συνθήκες. Η ποιότητα της συνδέσεως αυτής εξαρτάται όχι μόνο από την ποιότητα και τα χαρακτηριστικά καθενός από τα μηχανήματα χωριστά, αλλά επίσης κατά πολύ από τις διατάξεις συναρμολογήσεως των μηχανημάτων μεταξύ τους.

Αυτές οι διατάξεις (κανονισμοί) συναρμολογήσεως μπορούν να διαφέρουν (ποικίλλουν) κατά περίπτωση, αλλά πρέπει πάντα να λαμβάνονται υπ' όψιν οι λειτουργίες του συνόλου του εξοπλισμού.

1. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΚΑΙ ΧΩΡΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ (1)

(1) Οι κινητές εγκαταστάσεις ταυτοχρόνου μεταφράσεως, θα είναι το αντικείμενο ενός χωριστού Διεθνούς Κανόνας (ετοιμάζεται).

Ο παρών Διεθνής κανονισμός, έχει ως αντικείμενο τις βασικές προδιαγραφές τις οποίες πρέπει να λάβουμε υπ' όψιν στην προετοιμασία των πρώτων σχεδίων που προορίζονται να εξοπλίσουν ένα νέο κτίριο ή υπάρχον, με εγκαταστάσεις ταυτοχρόνου μεταφράσεως για συνδιασκέψεις που χρησιμοποιούν μέχρι και 6 γλώσσες.

Στην περίπτωση ενός νέου κτιρίου, πρέπει να ληφθούν υπ' όψιν οι παράγοντες αυτοί από την αρχή της εκπονήσεως της μελέτης.

Οι ανάλογες διατάξεις οι σχετικές με τον εξοπλισμό της αιθούσης δίδονται από παράρτημα.

2. ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ

2.1. ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΘΟΥΣΑ

Τοποθετήσατε τους θαλάμους στο βάθος της αιθούσης ή στην μια πλευρά.

Θα είναι υπερυψωμένοι, για να επιτρέπουν μια συνολική θέα της αιθούσης (τζάμι σε όλο το πλάτος του θαλάμου). Είναι σημαντικό, οι μεταφραστές και οι τεχνικοί να μπορούν να βλέπουν: τον Πρόεδρο, τους Ομιλητές, τον Μαύρο Πίνακα, την Οθόνη Προβολής. Τα όρθια άτομα δεν πρέπει με κανένα τρόπο, να παρεμποδίζουν την θέα προς την Αίθουσα. Αλλά, πρέπει να αποφύγετε να τοποθετήσετε τους θαλάμους πολύ κοντά στην οροφή.

Να συγκεντρώσετε τους θαλάμους για να επιτρέψετε στους μεταφραστές να επικοινωνούν από θαλάμου εις θάλαμον (πλαϊνά τζάμια) και να πηγαίνουν γρήγορα, εύκολα και χωρίς κίνδυνο, από τον έναν στον άλλον θάλαμο. Δεν πρέπει να υπάρχουν ενδιάμεσες πόρτες μεταξύ των θαλάμων.

Τοποθετήσατε τον θάλαμο του τεχνικού κοντά σ' εκείνου των μεταφραστών, για να διευκολυνθούν οι επικοινωνίες και να εξασφαλίζει ως τεχνικός γρήγορη, άνετη, ακίνδυνη μετάβαση προς τους θαλάμους ή προς την αίθουσα.

Οι συσκευές τηλεοράσεως θα χρησιμεύουν μόνο ως βοηθητικές (κοιτινή θέα, μεγέθυνση). Η άμεση θέα της Αίθουσας παραμένει απαραίτητη.

2.2. ΠΡΟΣΠΕΛΑΣΙΜΟΤΗΤΑ

Να προβλέψετε για τους θαλάμους, μια ιδιαίτερη είσοδο εξωτερική (έξω από την αίθουσα), ώστε τα πήγαινε έλα των μεταφραστών να μην ενοχλούν τους Συνέδρους. Οι έξοδοι κινδύνου πρέπει να είναι εύκολα προσπελάσιμες.

2.3. ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΘΑΛΑΜΩΝ

Κάθε θάλαμος πρέπει να μπορεί να χωράει 3 μεταφραστές άνετα καθημένους με μέτωπο (για την εξυπηρέτηση συνδιασκέψεων με μια ομάδα πολλών μεταφραστών και πολλαπλών γλωσσικών συνδυασμών — για να επιτραπεί η μετάφραση σε 2 γλώσσες από 1 θάλαμο, ή 3 γλωσσών από δύο θαλάμους.

Κάθε θάλαμος λοιπόν πρέπει να είναι αρκετά μεγάλος ώστε οι χρήστες να μπορούν να κινούνται χωρίς να ενοχλούν αλλήλους, να έχει αρκετό ύψος ώστε να διαθέτει επαρκή όγκο και να είναι ισορροπημένων διαστάσεων.

Οι θάλαμοι θα έχουν τις κάτωθι κατώτατες διαστάσεις.

— Πλάτος: 2.50 μ.

— Ύψος: 2.30 μ.

— Βάθος: 2.40 μ.

Για να αποφευχθούν φαινόμενα αντηχήσεως οι τρεις διαστάσεις των θαλάμων πρέπει να διαφέρουν μεταξύ τους.

Ο θάλαμος του Τεχνικού Ήχου, ακολουθεί τις ίδιες απαιτήσεις.

Σημείωση: Όσον αφορά την κατασκευή θαλάμων ταυτοχρόνου μεταφράσεως, σε υπάρχοντα κτίρια, ένα κατώτατο ύψος, κάτω από την οροφή εκ 2.15 Μ., θα μπορούσε να επιτραπεί, εάν δεν μπορούν να εξασφαλιστούν διαφορετικά: Εξαερισμός, ικανοποιητικός Κλιματισμός και Ηχομόνωση.

2.4. ΥΑΛΟΣΤΑΣΙΑ

Ένα υαλοστάσιο θα καταλαμβάνει όλο το φάρδος του θαλάμου με ύψος 0.80 μ. και για να επιτραπεί η επικοινωνία με τους παρακείμενους θαλάμους, πλαϊνές τζαμαρίες του ίδιου ύψους θα τοποθετηθούν σε ένα βάθος 0.95 μ. από την μετωπική τζαμαρία ή σε 0.45 μ. από την μπροστινή άκρη του γραφείου εργασίας.

Τα μπροστινά και πλαϊνά υαλοστάσια θα αποτελούνται από τζάμια που πληρούν τις προδιαγραφές ηχομονώσεως. Εάν χρησιμοποιηθεί ένα μόνο τζάμι, τότε αυτό πρέπει να είναι καταλλήλου πάχους. Το άνω τμήμα του τζαμιού (εσωτερικού) μετώπου, θα είναι ελαφρώς κεκλιμένο προς την αίθουσα, ώστε να αποφευχθούν αντανάκλασεις του ήχου και φαινόμενα καθρέπτου. Τα τζάμια θα είναι μονταρισμένα πάνω σε εύκαμπτα στηρίγματα. Προβλέψατε, αν είναι απαραίτητο, ένα σύστημα που ξεθαμπώνει.

2.5. ΑΚΟΥΣΤΙΚΗ

Σε φυσιολογικές συνθήκες περιβάλλοντος, που δεν ξεπερνούν 80 DB (A) το επίπεδο του αναλυόμενου θορύβου σε μπάντες οκτάβας, στο εσωτερικό κάθε θαλάμου, πρέπει να είναι μικρότερο των τιμών που αντιστοιχούν στην καμπύλη εκτιμήσεως Νο 25 του T.S.O. 1996, ήτοι:

Συχνότητες:

HZ 63	125	250	500	1000	2000	4000	8000
Επίπεδα							
DB 55,2	43,7	35,2	29,2	25	21,9	19,5	17,7

Η διάρκεια αντανάκλασης στο εσωτερικό του θαλάμου δεν πρέπει να ξεπερνάει 0,8S για μια συχνότητα μεταξύ 63 και 8000 HZ.

Οι θάλαμοι πρέπει να ανοίγουν σ' ένα χώρο που δεν χρησιμοποιείται από τους συνέδρους ή το προσωπικό. Αυτός ο χώρος ή διάδρομος πρέπει απαραίτητως να καλυφθεί με μοκέτα.

2.6. ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΣ

Ο κλιματισμός δεν πρέπει να γίνει σε βάρος του επιπέδου θορύβου. Οι θάλαμοι καταλαμβάνονται (από τους μεταφραστές) καθ' όλην την διάρκεια της ημέρας. Οι μεταφραστές εκτελούν μέσα σ' αυτούς, μια έντονη και παρατεταμένη εργασία.

Η ποιότητα αυτής της εργασίας και η υγεία του απαιτούν έναν επαρκή αερισμό. Η ανανέωση του αέρος θα είναι τέτοια ώστε η συγκέντρωση ο-

ξειδίου του άνθρακος να μη ξεπερνά τα 0,10%, η θερμοκρασία θα είναι ευχάριστη σε κάθε θάλαμο, μεταξύ 18 και 22 βαθμού με ατομικό ρυθμιστή. Το ποσοστό υγρασίας θα τοποθετείται μεταξύ 45 και 65%.

Η ταχύτητα του αέρος δεν πρέπει να ξεπερνά 0,2 M/S. Τα στόμια αερισμού πρέπει να τοποθετούνται έτσι ώστε να μην φυσούν κατ' ευθείαν πάνω στους μεταφραστές.

Σας υπενθυμίζουμε ότι οι λήψεις εξωτερικού αέρος δεν πρέπει να γίνονται κάτω από τα στόμια αγωγών καπνού αποβολής αέρος.

Σημείωση: η παροχή αερισμού, με προσαγωγή φρέσκου αέρος, που εξυπηρετεί τους θαλάμους, πρέπει να επιτρέπει την απόκτηση μιας ανάλογης πίεσεως, διαφορετικής από εκείνης της αιθούσης. Πρέπει να μπορούν να καπνίζουν μέσα στους θαλάμους χωρίς να ενοχλούνται οι ευρισκόμενοι σ' αυτές.

2.7. ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΩΝ ΘΑΛΑΜΩΝ

2.7.1. Φωτισμός και χρώματα.

Ο φωτισμός του θαλάμου πρέπει να είναι ανεξάρτητος εκείνου της αιθούσης όπου θα μπορούσε να γίνει συσκότιση για να πραγματοποιούνται προβολές.

Κάθε μεταφραστής πρέπει να έχει πέρα από το πλάνο εργασίας του, ένα ατομικό φωτισμό που θα παράγει ένα ομοιόμορφο επίπεδο τουλάχιστον 300 LUX. Ο διακόπτης θα είναι τοποθετημένος σε απόσταση προσιτή με το χέρι. Θα πρέπει κατά προτίμηση, να επιτρέπει μια συνεχή ρύθμιση της φωτεινής εντάσεως μεταξύ 100 και 1000 LUX, αν όχι μια ρύθμιση σε δυο επίπεδα, το πρώτο μεταξύ 100 και 200 LUX, το δεύτερο πάνω από 300 LUX.

Οι σωλήνες φθορισμού δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται γυμνοί. Οι συσκευές φωτισμού των θαλάμων ή της αιθούσης δεν πρέπει να προκαλούν θάμβωση.

Διαλέξατε, για τον θάλαμο, χρώματα που αρμόζουν σε χώρους εργασίας περιορισμένων διαστάσεων. Αποφεύγετε τα έντονα χρώματα, τα σκοτεινά ή τα θαμπά. Όλες οι επιφάνειες και ο εξοπλισμός των θαλάμων πρέπει να έχουν όψη MAT.

2.7.2. Τραπέζι Εργασίας.

Κατά την διάρκεια της εργασίας τους οι μεταφραστές αναγκάζονται να ξεφυλλίζουν πολλά έγγραφα. Έχουν λοιπόν ανάγκη από μεγάλο γραφείο, ελεύθερο από καλώδια και κουτιά. Αυτό το γραφείο (τραπέζι) πρέπει να είναι οριζόντιο και να είναι καλυμένο με υλικό που απορροφά τους κραδασμούς χωρίς να τους μεταδίδει στο μικρόφωνο του θαλάμου.

Χαρακτηριστικά του γραφείου:

- Θέση: κάτω από την τζαμαρία που «βλέπει» την αίθουσα.
- Ύψος: 0,72 εκ. από το δάπεδο του θαλάμου.

— Χρήσιμο βάθος: 0,50 μ. (εκτός των μηχανημάτων που θα βρίσκονται πάνω στο γραφείο).

— Χώρος για τα πόδια: κατώτατο βάθος 0,50 μ. στο επίπεδο του δαπέδου μέχρι ένα ύψος 0,7 μ.

Τα ράδια και οι θήκες για τα έγγραφα δεν πρέπει να είναι τοποθετημένα κάτω από την τάβλα εργασίας αλλά κατά προτίμηση πάνω από το τζάμι ή στα πλαϊνά χωρίσματα.

2.7.3. Καθίσματα.

Μια κατάλληλη πολυθρόνα ανά μεταφραστή. Αυτές οι πολυθρόνες, με ρυθμιζόμενο ύψος, πρέπει να δύνανται να μετακινούνται εύκολα και αθόρυβα. Θα είναι καλυμμένες κατά προτίμηση με υλικό που αναπνέει (αερίζεται).

2.8. ΑΙΘΟΥΣΑ ΜΕΤΑΦΡΑΣΤΩΝ

Θα είναι επιθυμητή η πρόβλεψη, κοντά στους θαλάμους, μιας αιθούσας όπου θα μπορούσαν να ευρίσκονται οι μεταφραστές ή οι τεχνικοί που δεν έχουν υπηρεσία.

Αυτή η αίθουσα θα πρέπει να έχει ιδιωτική είσοδο. Η αίθουσα θα λειτουργεί:

- για την ανάπαυση των μεταφραστών,
- για να διευκολύνει την προκαταρκτική μελέτη των εγγράφων και να συμβάλλει έτσι στη γενική ποιότητα της μεταφράσεως,

— να χρησιμοποιείται ενδεχομένως ως αίθουσα τοιχοκολλήσεων.

Να προβλέψετε την ακόλουθη διαμόρφωση και εξοπλισμό:

- πολυθρόνες, καρέκλες και τραπέζια,
- βεστιάρια ή πορτ-μαντώ,
- τηλέφωνα-εσωτερικά και εξωτερικά,
- χώρους τοιχοκολλήσεως (για προορισμό κάθε μεταφραστού),
- χώρους ατομικών ντουλαπιών,
- τουαλέττες θα υπάρχουν κοντά.

3. ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΤΕΧΝΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ ΤΩΝ ΘΑΛΑΜΩΝ ΜΕΤΑΦΡΑΣΤΩΝ

3.1. ΓΕΝΙΚΑ

Όταν η αίθουσα έχει κόσμο και ο εξοπλισμός είναι σε λειτουργία, τα συνολικά αποτελέσματα που πρέπει να επιτυγχάνονται μέσα στους θαλάμους είναι:

- το σύνολο των στοιχείων που αποτελούν την αλυσίδα «ομιλητού-κουτί χειρισμού-κάσκα μεταφραστού» πρέπει να επιτρέπει τη σωστή αναπαραγωγή των συχνοτήτων ακροάσεως μεταξύ 100 και 12.000 HZ σε +3

DB για μια ανώτατη παραμόρφωση 5% σε MAXIMUM ισχύ,
— η αναλογία

σήμα + θόρυβος

θόρυβος

πρέπει να είναι μεγαλύτερη των 50 DB.

Συνιστάται να ερωτηθεί ένας επαγγελματίας μεταφραστής καθώς και ένας τεχνικός για να ελέγξετε ότι κατά την εφαρμογή, τα ζητούμενα αποτελέσματα έχουν επιτευχθεί.

3.2. ΠΗΓΗ ΕΝΤΕΧΝΗΣ ΜΕΤΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΗΧΟΥ

Αυτή η πηγή μπορεί να αποτελείται από:

- ένα μικρόφωνο ομιλητού,
- άμεση λήψη (ήχος) από μηχανή κινηματογράφου ή προβολής διαφανειών, ή και μαγνητόφωνο.

Σημείωση: Στην περίπτωση «ραδιοφωνικής» συνδέσεως, να χρησιμοποιήσετε μια συχνότητα που περιλαμβάνεται στις επίσημες BANDES που έχουν παραχωρηθεί στα μικρόφωνα εκπομπής, και που είναι απαλλαγμένα από κάθε σήμα παρασίτων που προέρχονται από άλλους πομπούς. Οι ενδεχόμενες διακυμάνσεις επιπέδου δεν πρέπει να είναι αντιληπτές από το αυτί. Συστήνεται, εάν θέλετε να διαφυλάξετε το απόρρητο των συνεδριάσεων, να λάβετε ειδικά μέτρα.

3.3. ΚΟΥΤΙ ΧΕΙΡΙΣΜΟΥ ΜΕΤΑΦΡΑΣΤΟΥ

Σημείωση: Δεν είναι ποτέ δουλειά του μεταφραστή να διανέμει τον ήχο στην αίθουσα. Αυτή ανήκει στους τεχνικούς, ή τους μετέχοντες.

Με τον όρο «κουτί χειρισμού» (κιβώτιο ελέγχου) εννοούμε το σύνολο των χειρισμών με εναλλασσόμενη διαμόρφωση που πρέπει να έχει στη διάθεσή του κάθε μεταφραστής.

Για την τοποθέτηση του συνόλου, των χειριστηρίων, πρέπει να λάβουμε υπ' όψιν:

- την ευκολία στην αντικατάστασή τους,
- χρήση του γραφείου εργασίας,
- τα εργονομικά κριτήρια για τον χειρισμό τους.

Κάθε σύνολο πρέπει να έχει επιλογείς που επιτρέπουν την ακρόαση όλων των γλωσσών που χρησιμοποιούνται στην συνδιάσκεψη, ώστε να είναι δυνατή η έμμεση μετάφραση του ομιλητού, δηλαδή μια πρώτη μετάφραση. Αυτοί οι επιλογείς, του τύπου περιστρεφόμενου μεταλλάκτου ή πληκτρολογίου, δεν πρέπει να παράγουν κανένα θόρυβο μηχανικής προελεύσεως ή ηλεκτρικής. Πρέπει να είναι αδύνατη η δημιουργία βραχυκυκλώματος μεταξύ δύο καναλιών όταν περνάμε αργά από την μια θέση στην άλλη.

Κάθε σύνολο χειριστηρίου πρέπει να περιλαμβάνει ένα μετρητή όγκου ακροάσεως ανά μεταφραστή, του τύπου με λογαριθμική πρόοδο, υψηλής μηχανικής ποιότητας. Κανένα παράσιτο δεν πρέπει να γίνεται αντιληπτό μέσα στην κάσκα όταν γυρίζουμε τον κέρσορα (CURSOR).

Να προβλέψετε 3 σταθμούς ακροάσεως για κάθε θάλαμο.

Συνιστάται η πρόβλεψη:

— μια ειδική παροχή κατευθύνσεως εναλλασσόμενου ρεύματος στα διάφορα κανάλια εξόδου των θαλάμων,

— ένα ειδικό κανάλι που θα επιτρέπει στον μεταφραστή να απευθύνεται απ' ευθείας στον Πρόεδρο ή στον ομιλητή δια μέσου ενός μεγαφώνου,

— ένα ρυθμιστή τόνου (εντάσεως) από -12 DB έως 30 HZ σε σχέση με 100 HZ.

3.4. ΚΑΣΚΕΣ ΜΕΤΑΦΡΑΣΤΩΝ

Να προβλέψετε μια κάσκα ανά μεταφραστή (δηλαδή τουλάχιστον 3 ανά θάλαμο).

Τα χαρακτηριστικά τους θα είναι 1: κάσκα με 2 κοχύλια, ποτέ του συστήματος μονοακουστικό. Λάβετε υπ' όψιν τους κανόνες υγιεινής στην επιλογή των υλικών και στο σχήμα των ακουστικών (απαγορεύεται ο στηθοσκοπικός τύπος που μπαίνει μέσα στο αυτί, καθώς και οι κάσκες με ακουστικά που καλύπτουν). 2: μάζα κάτω των 250 γρμ., 3: σφυκτήρας κεφαλής με ρυθμιζόμενο φάρδος και ύψος, 4: συναρμογή του συνόλου με καλώδιο 1,50 μ. περίπου, με ένα τελείωμα από ένα βύσμα που δεν έχει μηχανισμό κλειδώματος και που να μη δύναται να μπει στη πρίζα κατά λάθος.

3.5. ΜΙΚΡΟΦΩΝΑ ΘΑΛΑΜΩΝ

Εγκαταστήσατε, κατά προτίμηση, ένα μικρόφωνο ανά μεταφραστή. Το μοντάρισμα πάνω σε παντογράφο συνιστάται. Ένας διακόπτης και μια λυχνία λειτουργίας (κόκκινου χρώματος ή κεχριμπαρένιο κατά προτίμηση) πρέπει να προβλέπονται πάνω στο χειριστήριο ή στο πόδι του μικροφώνου.

Να προβλέψετε ένα διακόπτη προσωρινής παύσεως χωρίς εμπλοκές, που να κόβει μονάχα το κανάλι θαλάμου, χωρίς επιστροφή στο δίκτυο του ομιλητού, για να δίνει την δυνατότητα στον μεταφραστή να βήξει. Η χρησιμοποίηση αυτού του μπουτόν πρέπει να σβύνει τη λυχνία που μαρτυράει ότι το μικρόφωνο είναι σε λειτουργία.

Η τοποθέτηση σε λειτουργία ή η διακοπή του μικροφώνου δεν πρέπει να προκαλεί κανένα μηχανικό ή ηλεκτρικό θόρυβο που να γίνεται αντιληπτός από τον ομιλητή. Αν το μικρόφωνο του μεταφραστή είναι εκτός

λειτουργίας το κανάλι του ομιλητή πρέπει να κατευθύνεται απ' ευθείας στη γραμμή.

Η κατεύθυνση (DIRECTIVITY) των μικροφώνων πρέπει να είναι τέτοια ώστε οι μεταφραστές να μπορούν να μιλούν από κατάλληλη απόσταση ενώ κάθονται άνετα. Το μικρόφωνο πρέπει πάντα να απομονώνεται από μηχανικές δονήσεις. Απαγορεύονται τα μικρόφωνα χειρός.

ΔΙΟΡΘΩΣΕΙΣ ΣΦΑΛΜΑΤΩΝ

Στην αριθ. 23908/1.2.91 κοινή υπουργική απόφαση που δημοσιεύτηκε στο ΦΕΚ 208/τ.Β' /9.4.91 γίνονται οι κατωτέρω διορθώσεις.

1. Τίτλος απόφασης, σελ. 1647 του ΦΕΚ 208, στίχος 1 διαγράφεται η φράση «για τη δημιουργία».

2. Άρθρο 1 της απόφασης.

2.Α. Παράγραφος 4.1., σελ. 1648 του ΦΕΚ 208, ο πίνακας 4.1.α. αντικαθίσταται ως εξής:

A/A	4.1.α. ΧΩΡΟΤΑΞΙΚΑ-ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΚΑ	Μ ι κ ρ α	Μ ε σ α ι α	Μ ε γ α λ α	Παρατηρήσεις
1.	Ύπαρξη πλήρους δικτύου συγκοινωνιών.	X	X	X	Χερσαίες ή θαλάσσιες συγκοινωνίες με τακτικά δρομολόγια
2.	Αεροδρόμιο σε απόσταση (70 χλμ.		X		
3.	Διεθνές Αεροδρόμιο σε απόσταση (70 χλμ.			X	
4.	Εγκεκριμένη κυκλοφοριακή σύνδεση της οδού προσπέλασης του γηπέδου με το κύριο οδικό δίκτυο		X	X	Για τα εκτός σχεδίου
5.	Ύπαρξη (6+χ) τηλεφωνικών γραμμών όπου χ=1 τηλ. γραμμή ανά 50 συνέδρους	X	X	X	
6.	Εντός χαρακτηρισμένου παραδοσιακού οικισμού	X			Δεν επιτρέπονται σε νέα κτίρια
7.	Εντός οικισμού προϋφισταμένου του 1923	X			

8.	Σε απόσταση (1000μ. από τα όρια παραδοσιακών οικισμών	X			Δεν επιτρέπονται σε νέα κτίρια
9.	Εντός της ζώνης προστασίας αρχαιολογικών χώρων και νεότερων μνημείων				Στις περιπτώσεις αυτές δεν επιτρέπεται η δημιουργία Σ.Κ.
10.	Σε απόσταση (500 μ. από τα όρια περιοχών φυσικού κάλλους				Οι αρμόδιες υπηρεσίες του ΥΠΕΧΩΔΕ δύνανται κατά την έγκριση χωροθέτησης να επιβάλλουν αυστηρότερους περιορισμούς
11.	Σε απόσταση (500 μ. από τα όρια εθνικών δρυμών & βιοτόπων				

2.8. — Παράγραφος 5. ΚΤΙΡΙΟΔΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ, σελ. 1650 και 1651 του ΦΕΚ, οι πίνακες 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 και 10 αντικαθίστανται ως εξής:

5. ΚΤΙΡΙΟΔΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ

A/A	Χώροι	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
1.	Υποδοχή			
1.1.	Ανεμοφράκτης μ ² min βάθος μ	8.00 2.80	14.00 2.80	20.00 2.80
1.2.	Hall υποδοχής όπου περιλαμβάνονται χώροι πληροφοριών, τηλ. θάλαμοι, καθιστικά μ ²	0.6A	300+0.5B	650+0.4Γ
1.3.	WC κοινού + βεστιάρια στην ίδια στάθμη ή με ένα όροφο διαφορά μ ²	0.15A	75+0.14B	173+0.13Γ
1.4.	Χώρος φύλαξης βαλιτσών min αριθμός μ ²	6+2χ όπου χ=1WC/100 συνεδρ. 0.03A		
2.	Διοίκηση Συνεδριακού Κέντρου			
2.1.	2-3 γραφεία με προθαλάμους, χώρους υγιεινής και βεστιάριο για το προσωπικό μ ²	60.00	90.00	120.00

A = αριθμός συνεδρων
B = (αριθμός συνεδρων — 500)
Γ = (αριθμός συνεδρων — 1200)

A/A	Χώροι	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα	
3.	Ασφάλεια				
3.1.	Γραφεία ασφάλειας με κατάλληλο τεχνικό εξοπλισμό και διαμόρφωση για τη μονάδα άμεσης δράσης				
3.2.	Γραφείο ελέγχου πυρκαϊάς	40.00 8.00	60.00 12.00	60.00 12.00	
4.	Συνεδριακοί Χώροι				
4.1.	Κύρια αίθουσα συνεδρίων αμφιθεατρική ή όχι με δυνατότητα να χωρίζεται εφ' όσον είναι επίπεδη	μ2	1.20A		
4.2.	Μικρότερες αίθουσες συσκέψεων αμφιθεατρικές ή όχι (1,2 ή περισσότερες)	μ2	0.30A		
4.3.	Μεταφραστικοί θάλαμοι μόνιμοι ημιμόνιμοι		5	7	
4.4.	Θάλαμοι προβολών (8mm & 16mm) Multiprojection (36 mm)	μ2 μ2	10.00 25.00	30.00	
4.5.	Καμαρίνια		2	6	
4.6.	Foyer όπου περιλαμβάνονται bar και καθιστικά	min μ2 μ2	100.00 0.30A		
4.7.	Χώροι υποδοχής VIPS όπου είναι δυνατόν να περιλαμβάνεται ιδιαίτερο bar, χώροι υγιεινής κ.λπ.	μ2	40.00	0.10A	
4.8.	Γραφεία συνεδρών	min μ2 μ2		0.08A	
4.9.	Αίθουσα δημοσιογράφων συνεντεύξεων και ανακοινώσεων	min μ2 μ2	30.00	0.06A	
4.10.	Για τις ακόλουθες χρήσεις Γραφείο οργανωτών συνεδρίων Γραφείο δημοσίων σχέσεων οργανωτών Γραφεία γραμματειακής υποστήριξης συνεδρίων Αποθήκη συνεδριακού υλικού Αποθήκη γραφικής ύλης WC-βεστιαρία προσωπικού		0.50A 1+1	250+0.35B 2+2	495+0.2Γ 3+3
4.11.	Γραφείο τεχνικής υποστήριξης αιθουσών	μ2	30.00		

A/A	Χώροι	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
4.12.	Χώρος computers μ2		0.04A	
4.13.	Φωτοτυπικά κ.λπ. μ2		0.05A	
4.14.	Τηλεφωνικό κέντρο μ2		0.06A	
5.	Εστίαση - Αναψυχή			
5.1.	Εστιατόριο σε μια ή περισσότερες αίθουσες min μ2 μ2 Το εστιατόριο θα είναι άμεσα προσπελάσιμο (μικρή απόσταση από τις αίθουσες) από το Σ.Κ.	200.00 0.80A	400+0.40B	
5.2.	Coffee-shop σε ένα ή περισσότερους χώρους μ2 Στα μικρά Σ.Κ. το coffee-shop μπορεί να συνδυά- ζεται με το foyer με ανάλογη προσαύξηση του χώρου	10.20A		240+0.15Γ
5.3.	Μαγειρείο min μ2 μ2	140.00	0.15A	180+0.1Γ
5.4.	Αποθήκες μαγειρείου min μ2 μ2	70.00	0.07A	84+0.05Γ
5.5.	WC-douches-αποδυτήρια προσωπικού μαγειρείου μ2		30.00	
5.6.	Τραπεζαρία προσωπικού μ2 max μ2		0.10A 100.00	

Παρατήρηση: Τα ανωτέρω ελάχιστα μεγέθη ισχύουν προκειμένου περί αμιγών συνεδριακών κέντρων. Εφ' όσον αντίθετα, το Σ.Κ. συνδυάζεται με ξενοδοχειακή μονάδα, απαιτείται η τήρηση των σχετικών προδιαγραφών της οικείας λειτουργικής μορφής του ξενοδοχείου, τα δε ανωτέρω ελάχιστα μεγέθη τηρούνται *επιπρόσθετα* όσον αφορά την τυχόν διαφορά δυναμικότητας Σ.Κ. και ξενοδοχείου εφ' όσον το Σ.Κ. έχει μεγαλύτερη σε συνέδρους δυναμικότητα). Π.χ. σε περίπτωση Σ.Κ. 500 συνέδρων και ξενοδοχείου κλασσικού τύπου 300 κλινών τηρούνται οι σχετικές προδιαγραφές για ξενοδοχείο κλασσικού τύπου 300 κλινών και η χωρητικότητα του εστιατορίου *προσαυξάνεται* κατά τα ανωτέρω ελάχιστα μεγέθη για τα 200 επί πλέον άτομα (500-300=200) δηλ. κατά $200 \times 0.80 = 160 \mu 2$

6.	Εκθεσιακοί χώροι			
6.1.	Εκθεσιακοί χώροι σε κλειστές αίθουσες (μία ή περισσότερες) min μ2 μ2	100.00	0.40A	
6.2.	Εκθεσιακοί χώροι σε ημιυπαίθριους και υπαίθριους χώρους	X	X	X

Παρατήρηση: Οι εκθεσιακοί χώροι είναι δυνατόν να συνδυάζονται λειτουργικά με άλλους χώρους, όπως π.χ. foyer, αίθρια, διάδρομοι κυκλοφορίας κ.λπ.

7.	Λοιπές εξυπηρετήσεις		
7.1.	Τράπεζα (υποκατάστημα)	μ2	40.00
7.2.	Γραφείο ταξιδιών	μ2	20.00

A = αριθμός συνέδρων

B = (αριθμός συνέδρων — 500)

Γ = (αριθμός συνέδρων — 1200)

A/A	Χώροι	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
7.3.	Ταχυδρομείο	μ2		20.00
7.4.	Τηλεγραφείο - Fax	μ2		20.00
7.5.	Καταστήματα	μ2	0.15A	
7.6.	Ιατρείο - Φαρμακείο	μ2	20.00	50.00
7.7.	Γραφείο ενοικίασης αυτοκινήτων	μ2	20.00	
7.8.	Γραφείο Πληροφοριών	μ2	14.00	18.00
7.9.	Γραφείο κρατήσεων ξενοδοχείων	μ2	8.00	12.00
7.10.	Απαραίτητα κατά τη σύνταξη της μελέτης του Σ.Κ. θα λαμβάνονται υπ' όψη οι οδηγίες του Υ-ΠΕΧΩΔΕ για 'Ατομα με Ειδικές Ανάγκες' τόσο στην αρχιτεκτονική μελέτη, όσο και στη μελέτη των εγκαταστάσεων, του εξοπλισμού και της επιλογής των υλικών		X	X

8.	Εγκαταστάσεις			
8.1.	Ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις	μ2	0.40A	
9.	Κυκλοφορία			
9.1.	Ανελκυστήρες ατόμων	min αρ.	1/200 συνέδρους 2	1/250 σύνεδρ.
9.2.	Σκάλες (κύριας χρήσης) min πλάτος		1.40μ.	
9.3.	Διάδρομοι (κύριας χρήσης) min πλάτος		1.40μ.	

A/A	Χώροι	Μικρά	Μεσαία	Μεγάλα
10.	Χώροι στάθμευσης			
10.1.	Θέσεις αυτοκινήτων για το 1/4 των συνέδρων καθώς και θέσεις για 2 pullmans. Οι θέσεις αυτές είναι επιπλέον των απαιτούμενων για ξενοδοχεία εφ' όσον το Σ.Κ. συνδυάζεται με ξενοδοχεία		ναι	

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

**ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ
ΜΥΘΟΙ ΚΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**
ΣΥΛΛΟΓΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ "ANUBIS"
ΑΘΗΝΑ 1996

**ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ ΕΚΘΕΣΕΩΝ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ**
ΚΩΣΤΑΣ Ν. ΚΡΑΒΑΡΙΤΗΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ "INTERBOOKS"
ΑΘΗΝΑ 1992

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ
ΝΙΚΟΣ Γ. ΗΓΟΥΜΕΝΑΚΗΣ
ΚΩΣΤΑΣ Ν. ΚΡΑΒΑΡΙΤΗΣ
ΠΕΡΙΚΛΗΣ Ν. ΛΥΤΡΑΣ
ΕΚΔΟΤΙΚΟΣ ΟΙΚΟΣ "INTERBOOKS"

Ο ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΠΡΟΣ ΤΟ 2000
ΘΕΩΡΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΙΣ
Dr. ΠΕΡΙΚΛΗ Ν. ΛΥΤΡΑ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ "INTERBOOKS"
ΑΘΗΝΑ 1989

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ
ΜΑΝΩΛΗΣ Κ. ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ "ΕΛΛΗΝ"

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΣ ΕΝΤΥΠΟΣ ΤΥΠΟΣ

ΧΡΗΜΑ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

ΜΗΝΙΑΙΟ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ

ΤΕΥΧΗ :

- 76 ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2002
- 84 ΙΟΥΝΙΟΣ ΙΟΥΛΙΟΣ 2003
- 87 ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2003
- 95 ΙΟΥΝΙΟΣ 2004
- 98 ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2004
- 109 ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2005

THE TOURISM REPORT

ΠΕΡΙΟΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΤΕΥΧΗ :

- 15 ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2004
- 17 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2004
- 18 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2005

ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

ΤΕΥΧΗ :

- 158 ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2003
- 160 ΙΟΥΝΙΟΣ 2003
- 172 ΙΟΥΛΙΟΣ – ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2004

ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΜΗΝΙΑΙΟ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ

ΤΕΥΧΟΣ :

- 280 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2002

ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΙ ΧΩΡΟΙ

ΕΙΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ ΗΜΕΡΗΣΙΑ

ΜΑΡΤΙΟΣ 2004

SYNEDRIO

Ο ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΣΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ & ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ

ΦΘΙΝΟΠΩΡΟ 2002

CONGRESSES INCENTIVES MEETINGS IN GREECE THE ULTIMATE CHOICE

HAPCO

HELLENIC ASSOCIATION OF PROFESSIONAL CONGRESS ORGANIZERS

ΒΙΒΛΙΟ ΠΡΑΚΤΙΚΩΝ

HAPCO

HELLENIC ASSOCIATION OF PROFESSIONAL CONGRESS ORGANIZERS

1ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ
ΤΟΥΡΙΣΜΟ

ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

