



Budapesti Gazdasági Főiskola  
Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar  
Turizmus-Vendéglátás szak

**A Radisson Blu Béke Hotel\*\*\*\*<sup>superior</sup> incentive rendezvény tevékenységének  
bemutatása és komplex elemzése egy konkrét példán keresztül**

Konzulens:  
Hegedűs Péter  
Gazdasági Tanár

Készítette:  
Lóránd Norbert  
Turizmus-vendéglátás szak  
Nappali tagozat  
2015

## Konzulensi igazolás a szakdolgozati konzultációról

Datum	Téma	Aláírás
2015. sept. 18.	Téma megjelölése	Hygy
2015. okt. 03.	Válaszponterek kibontása	Hygy
2015. nov. 24.	Önértékelés	Hygy

(Minimumum 3 alkalommal kell a konzulenssel egyeztetni. A dátum mellett szerepelnie kell, hogy miről volt szó az adott időpontban.)

## Konzulensi nyilatkozat

Igazolom, hogy ..... Lőránd Norbert ..... hallgató

(képzés: BA szak/szakirány: Szegenforgalmi évfolyam: 4. tagozat: Nappali,

a konzultációkon 3. alkalommal megjelent. Igazolom továbbá, hogy a szakdolgozat általani formát legutolsó – értelem szerűen nem a végső, a hallgató által leadni kívánt és elektronikusan is megküldött – változata a még javasolt kisebb változtatásokat figyelembe nem véve, kielégíti egy szakdolgozattal szemben támasztott formai és tartalmi követelményeket.

Budapest, 2015 okt. hónap 05 nap

Hugodás Péter

konzulens aláírása

## Hallgatói nyilatkozat a szakdolgozat leadásához

Alulírott..... LÓRÁND NORBERT.....

a Budapesti Gazdasági Főiskola Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar

TURIZMUS VENDÉGLÁTÁS

.....szakos...

<sup>Idegenforgalom és szállás</sup>.....szakirányos NAPPALI tagozatos hallgatója nyilatkozom, hogy  
a..... A Radisson Blu Beke Hotel\*\*\*\* superior incentive  
rendezvény tevékenységének bemutatása és komplex  
elemzése egy konkrét példán keresztül

címmel bírálatra és védésre beadott szakdolgozat saját munkám eredménye, amelynek elkészítése során a felhasznált irodalmat a szerzői jogi szabályoknak megfelelően kezeltem (a szükséges lábjegyzet / végjegyzet hivatkozásokat, valamint az ábrák hivatkozását megfelelően helyeztem el).

Budapest, 2015..... december hónap 05 nap

Lóránd Norbert  
hallgató aláírása

## Tartalomjegyzék

<b>1. Bevezetés</b> .....	2
1.1. A szakdolgozat tartalma.....	6
1.2. Kutatási módszerek.....	6
<b>2. A rendezvényekről általában</b> .....	8
2.1. A rendezvény fogalma.....	8
2.2. A rendezvényszervezés történeti áttekintése.....	8
2.3. Incentive rendezvények.....	11
<b>3. A Radisson Blu Béke Hotel **** Superior bemutatása</b> .....	14
3.1. A szálloda története, bemutatása.....	14
3.2. A hotel nemzetközi, hazai piacon betöltött szerepe.....	16
3.3. Az értékesítés- ezen belül a rendezvényszervező részleg bemutatása.....	18
3.4. Egy incentive rendezvény megvalósulásának folyamata (Mercedes incentive program).....	22
<b>4. Kvalifikáció</b> .....	29
4.1. Ajánlat készítése, programterv (szállodán belüli és külsős programok).....	29
4.2. Ajánlat nyomon követése, ártárgyalás, költségvetés.....	36
4.3. Szerződéskötés, lebonyolítás.....	39
<b>5. Utókövetés, utómunkálatok</b> .....	41
5.1. A rendezvény lebonyolítása utáni teendők.....	41
<b>6. Összefoglalás</b> .....	43
<b>FELHASZNÁLT IRODALOM</b> .....	45
<b>MELLÉKLETEK</b> .....	47

## 1. Bevezetés

Azért választottam a Radisson Blu Béke Hotelben lebonyolítandó rendezvényt szakdolgozatom témájaként, mert szakmai gyakorlatomat ebben a szállodában töltöttem el és rendkívül megragadott az ezzel a tevékenységgel kapcsolatos munkafolyamat. Felsőfokú tanulmányaim alatt megszerzett ismeretanyagom arra ösztönzött, hogy még közelebb kerüljek a téma megismeréséhez.

Dolgozatom célja, hogy egy konkrét példán keresztül mutassam be és elemezzem az incentive rendezvényt, így egységes képet kaphatunk azokról a munkafolyamatokról, amelyek felmerülnek egy esemény megszervezésekor. Céлом ezenkívül, hogy egy külső szemlélő is bepillantást nyerjen a munkafolyamatokba egy sikeres rendezvény kapcsán.

A rendezvények mind teljesebb körű lebonyolításához több részleg együttes munkájára, ezenkívül, szakmai, szervezési, üzletkötési, etikett és protokollismeretek tudására is szükség van. A sikeresen lebonyolított rendezvény jó ajánlólevél lehet egy következő program megszervezéséhez.

A konferenciaturizmus Magyarországon komoly iparággá nőtte ki magát, ezért a turizmussal foglalkozó szakemberek felismerték az iparágban rejlő lehetőségeket.

Magyarország hivatásturisztikai piacának alakulása 2013-ban, ( 1. táblázat) a Magyar Turizmus Zrt. Magyar Kongresszusi Igazgatósága (MKI) által kiadott adatok alapján 2013-ban összesen 2362 konferenciát rendeztek (1017 nemzetközit és 1345 magyart), amelyeken közel 451 ezer fő vett részt. A rendezvények 62,4%-át Budapesten, 37,6%-át pedig vidéken tartották. A nemzetközi konferenciák átlagos időtartama 3,4 nap volt, résztvevőinek átlagos száma 234 fő. A nemzetközi konferenciák közel 70%-a fővárosban bonyolódik.

2014-ben összesen 2557 konferenciát rendeztek, ( 1.számú táblázat) ami 8,3%-os növekedés az előző évhez képest. A nagy befogadóképességű, új budapesti kongresszusi központ 2018-ra tervezett megnyitása jelentős pozitív változást hozhat a nemzetközi versenyben elhelyezkedő pozícióban. A 2014-ben Magyarországon

rendezett konferenciák átlagos időtartama 2,4 nap volt, résztvevőinek átlagos száma 162 fő volt. A konferenciákon összesen 414 183 fő vett részt. A legtöbb konferenciára novemberben került sor. Az 1020 db nemzetközi konferencián összesen 152 430 résztvevőt regisztráltak, átlagosan 149 fős részvétel mellett. Az 1537 db magyar konferencia 261 753 résztvevővel zajlott, így a résztvevők átlagos száma 170 fő volt. A legtöbb konferenciát 100-349 fő részvételével tartották.

*1. sz. táblázat*

**Nemzetközi és magyar konferenciák száma megrendelő szerinti bontásban  
(db)**

	2013		2014		Változás %
Nemzetközi	1017	43,1%	1020	39,9%	+0,3%
Szövetségi	378	37,1%	278	27,3%	-26,5%
Céges	580	57,1%	697	68,3%	+20,2%
Egyéb	59	5,8%	45	4,4%	-23,7%
Magyar	1345	56,9%	1537	60,1%	+14,3%
Szövetségi	321	23,9%	260	16,9%	-19,0%
Céges	944	70,2%	1158	75,4%	+22%
Egyéb	80	5,9%	119	7,7%	+48,8%
Összesen	2362	100%	2557	100%	+8,3%

( forrás: [www.hcb.hu](http://www.hcb.hu) )

A nemzetközi konferenciák megrendelőinek nemzetiségi vizsgálata azt mutatja, hogy a magyar megrendelők után a brit megrendelők (7,2%) a második helyet foglalják el, őket követik az amerikai megrendelők 5,9%-kal. A legnagyobb mértékben, 84,6%-kal az olasz megrendelések száma nőtt, a brit megrendelések száma is jelentősen, 53,2%-kal bővült, míg az amerikai országoktól 34,1%-kal több megrendelés érkezett. A nemzetközi konferenciáknak a résztvevő nemzetek szerinti

megoszlását vizsgálva megállapítható, hogy németek, osztrákok és olaszok érkeztek legnagyobb számban Magyarországra. Még mindig szállodák biztosítják a legtöbb rendezvény helyszínét: a rendezvények 85,3%-át szállodában (a 2013-al megegyező adat), 5,8%-át kongresszusi központban, 3,7%-át egyetemeken, 5,2%-át pedig egyéb helyszíneken tartották. A rendezvények 67,5%-át Budapesten, 32,5%-át pedig vidéken tartották. A magyar konferenciák esetében kiegyensúlyozottabb a területi eloszlás, nem annyira Budapest-centrikus a rendezvénypiac. A nemzetközi konferenciák 23%-át, a magyar konferenciák 38,7%-át tartották vidéken.

A nemzetközi konferenciák esetében legnépszerűbbek az orvosi, gazdasági és gyógyszeripari témájú konferenciák voltak. 2014-ben a legtöbb nemzetközi konferenciát (30,8%-ot) (1.sz.ábra) orvosi témában rendezték. A gazdasági témában tartott rendezvények aránya 14,6%-ot, a gyógyszeripari, illetve informatikai témát felölelő konferenciák aránya pedig 10,8-10,8%-ot tett ki. Ezt követték a tudományos (6,9%), mezőgazdasági (4,6%), pénzügyi (3,8%), művészeti, illetve oktatási (2,3-2,3%), valamint az egyéb (13,1%) témában tartott rendezvények.

1. sz. ábra



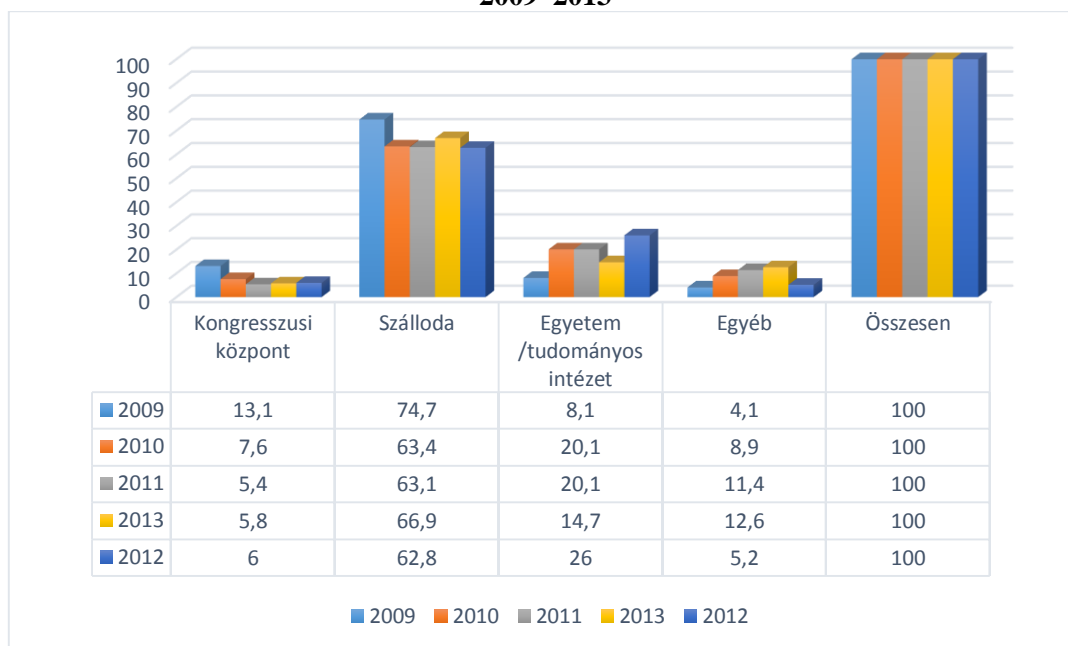
(forrás: <http://www.hcb.hu>)



A nemzetközi konferenciák többségének 2013-ban is a szállodák (66,9%) szolgáltak helyszínül. ( 2. sz. ábra) Ez az arány növekedést mutat az előző év értékéhez (62,8%) képest. 2013-ban a nemzetközi konferenciák 14,7%-ának biztosított helyszínt egyetem, illetve tudományos intézet. A kongresszusi központokban megrendezésre került konferenciák aránya kissé csökkent, 2013-ban 5,8%-ot tett ki. A rendelkezésünkre álló információk alapján a nemzetközi konferenciák 12,6%-a került megrendezésre egyéb helyszínen, azaz valamely minisztérium épületében, kastélyban, múzeumban vagy rendezvény- és kiállítóközpontban.

2. sz. ábra

**A nemzetközi konferenciák megoszlása százalékosan a helyszín típusa alapján, 2009–2013**



(Forrás: Magyar Kongresszusi Igazgatóság)  
(<http://www.hcb.hu>)

A Magyar Turizmus Zrt. hároméves turisztikai marketingstratégiája szerint a társaság kiemelt feladata a 2018-ra tervezett új kongresszusi központ piaci bevezetésének támogatása a 2015-2017. közötti időszakban, továbbá a hazánkban

megrendezett nemzetközi konferenciák, sportesemények számának növelése, a vidéki konferenciahelyszínek hatékonyabb piacra segítésével.

forrás:[http://szakmai.itthon.hu/sajtokozelemenyek//asset\\_publisher/WkBzYpJ68/FdI/content/id/8439011](http://szakmai.itthon.hu/sajtokozelemenyek//asset_publisher/WkBzYpJ68/FdI/content/id/8439011)).  
([belfold.hirfal.hu/magyarorszag\\_hivatasturisztikai\\_piacanak\\_alakulasa\\_2...](http://belfold.hirfal.hu/magyarorszag_hivatasturisztikai_piacanak_alakulasa_2...))  
([www.hcb.hu/magyar/statisztika/magyarorszag](http://www.hcb.hu/magyar/statisztika/magyarorszag) )

### 1.1. A szakdolgozatom tartalma

Szakdolgozatomat úgy építettem fel, hogy először bemutatom a rendezvények történeti áttekintését, majd a rendezvényszervezést ezen belül a Radisson Blu Béke Hotel \*\*\*\*<sup>superior</sup> rendezvényszervezői munkáját az előkészítéstől, a szervezéstől, az árajánlat elkészítésétől, az üzletkötés lebonyolításig, majd végül elemzem a vizsgált rendezvény gazdaságosságát. Konkrét példán keresztül szeretném vázolni a folyamatokat a vendég megkeresésétől a programkészítésen, az árajánlaton, a szerződéskötésen át a rendezvény megvalósulásáig, majd az utókövetésig. Sok nagy cég tart konferenciákat, meetingeket incentive túrákat alkalmazottaik továbbképzése és motiválása érdekében.

Összefoglalásként ennek a munkafolyamatnak a megvalósulását próbálok elemezni a sikerességi szempontok figyelembevételével.

### 1.2. Kutatási módszerek

A kutatás módszertanaként **szekunder** és **primer** kutatásokat végeztem.

**Szekunder** kutatásként a turizmussal, a rendezvényszervezéssel kapcsolatos könyveket, szakkönyveket, újságcikket, tanulmányokat olvastam. Munkámat a Budapesti Gazdasági Főiskola Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskolai Kar (KVIK) Kari könyvtárából kikölcsönözött könyvek, jegyzetek segítették. Statisztikai adatokat, honlapokat tanulmányoztam.

**Primer** kutatásként interjút készítettem a Radisson Blu Béke Hotel rendezvényszervezésének munkatársával, aki a teljes folyamat megismerésében segítségemre volt. ( 1. sz. melléklet: interjú Amberg Dórával )

A Radisson Blu Béke Hotel a rendezvény megszervezéséhez megfelelő infrastruktúrával rendelkező hotel, elhelyezkedés, megközelíthetőség, minőségi szempontból is minden kritériumnak megfelelő szálloda, alkalmas lehet konferenciák, kongresszusok, incentive rendezvények, találkozók, kiállítások, workshopok, szemináriumok, tanácskozások, továbbképzések, értekezletek, sajtókonferenciák, kulturális és szabadidős tevékenységek, idegenforgalmi programok megrendezésének, hiszen egy helyen megtalálható a szállás, maga a rendezvény és annak kiegészítő programjai, továbbá a kapcsolódó vendéglátás is.

## 2. A rendezvényekről általában

### 2.1. A rendezvény fogalma

A rendezvény (dr. Vadas-Fencsik 2007.) definíciója alapján "Egy előre egyeztetett időpontban és helyszínen több résztvevő számára megszervezett összejövetel", "melynek jellemzője, hogy a program előre meghatározott menetrend szerint zajlik", s amelynek megvalósulásában több kreatív szakember együttes tudására is szükség van. A rendezvények megrendelői lehetnek cégek utazási irodák, állami szervek, rendezvényszervező vállalatok alapítványok, magánszemélyek.

Közös jellemzőjük, hogy a program bizonyos menetrend szerint zajlik. Mindemellett szem előtt kell tartanunk azt, hogy a vendégek elégedetten, maradandó élményekkel távozzanak és esetleg hozzátartozóikkal is visszatérjenek ide. Manapság népszerű különféle rendezvényeket kastélyokban, színházban, éttermekben, szabadtéren, vagy elegáns épületekben rendezni, de ezeken a helyeken a résztvevőknek nem biztosítható a szállása. Éppen ezért nagy szükség van a szállodákra, hiszen itt egy helyen megtalálható minden feltétel (szállodai szobák, a létszámnak megfelelő konferenciatermek igény szerint berendezve, technikai eszközök, hangosítás, vetítővászon, projektor, TV, flipchart tábla, dekoráció, szakmailag kifogástalan személyzet a rendezvény lebonyolításához. (dr. Vadas-Fencsik 2007.) (Gyarmati Ildikó 2001)

### 2.2. A rendezvényszervezés történeti áttekintése

Csoportos összejövetelre már az *ősközösség* kezdeti szakaszán is találunk emlékeket pl. ( törzsi szertartások, zene, tánc). Ünnepezték a születést, tisztelték halottaikat, a zsákmány felosztásának is volt egy bizonyosfajta protokollja.

Majd az *ókorban*, a tömegrendezvények szorosan a valláshoz köthető események voltak. (pl. Thebában az évente megrendezett Daedalia

ünnepségsorozat, ahol még az étkezés is szigorú menetrend szerint zajlott.) Az ilyen jellegű rendezvények mellett megjelentek a társadalmi együttélés más típusú rendezvényei is. Híres volt az ókori Róma gasztronómiája, mely "szellemi táplálékul" szolgált a meghívottaknak. Ugyancsak megemlíthetők a **görögök** sportversenyei, amelyek hatalmas tömegeket mozgattak meg. Utazásaikat is megszervezték, hiszen *a rómaiaknál* és *a görögöknél* már kocsmába, csapszékbe jártak az emberek. (szállás és étkezés, valamint az információcsere egy helyen valósult meg). Ebből a kis ismertetőből kiderült, hogy már az ókorban is rendelkezésre álltak azok az eszközök (közösségi terek, vendéglátás, szállás), melyek a későbbiekben a rendezvényszervezést lehetővé tették.

A **középkorban** a legjellemzőbb szervezett ünnepség, a lovagi torna volt. Ez az esemény nagy népszerűségnek örvendett, s ebben a korban már megtalálhatók a családi rendezvények, de ez csak a nemesek és királyok kiváltsága volt. Ezek szigorú szabályok szerint zajlódhattak. Az udvarnok volt a felelős az összejövétel szervezéséért és lebonyolításáért. A körmenetek és misztérium játékokat is vallási célból tartották.

A **reneszánsz kor** fő eszménye az ember volt. A királyi ünnepségeket a külsőségek jellemezték. Ebben a korban rengeteg díszes lakomát rendeztek, főként vadászatok után. Nagyon fontos volt az etikett és a protokoll.

A **reformkorban** középpontba kerültek az egyre jobban fejlődő szállodák, a bálók, társasági események, hangversenyek, színházak, kaszinók összejövetelei, amelyek nagy létszámú társas találkozók színhelyei voltak.

A **XIX-XX. század** derekán hazánkban több szálloda épült így például a Grand Hotel Hungária és a Grand Hotel Royal. A kor legfontosabb eseménye az 1896-os millenniumi ünnepségsorozat, melyet Magyarország fennállásának ezredik évfordulója alkalmából rendeztek meg. Ebben

az időszakban megjelentek a kiállítások és bemutatók is. Az előbb említett rendezvénysorozat egyik eleme volt a millenniumi kiállítás is, ahol a kereskedelmi és gazdasági élet képviselői mutatkoztak be. Ezek azonban még nem számítottak üzleti rendezvénynek. A szállodák nemcsak helyszínt nyújtottak a résztvevőknek, hanem gondoskodtak szórakoztatásukról, ellátásukról. Megjelentek a bál-és bankett termek, valamint kisebb klubszerű különtermek.

*A II. világháború utáni első években* itthon kevesebb rendezvényt szerveztek. Inkább főleg pártrendezvényeket. Csak központi állami összejövetelek és néhány szakkiállítás került megrendezésre. A hetvenes évek elején alakultak az első hivatalos rendezvényszervező vállalatok, melyek bálók, színházi előadások, fogadások, és vállalati bemutatók szervezésével, lebonyolításával foglalkoztak.

*A kilencvenes években* egyre jobban előtérbe kerültek a rendezvények. 1989-90-ben megtörtént a gazdasági és politikai rendszerváltás. A rendszerváltás együtt járt a privatizáció okán a magántulajdon erősödésével és az országhatárok átjárhatóságával. A forint árfolyama ingadozott és vásárló erő paritáson a magyar idegenforgalmi szolgáltatások a nyugat-európai árakhoz viszonyítva lényegesen alacsonyabbak voltak. A szocialista vállalati irányítási rendszert felváltotta a piaci viszonyok között rugalmasan alkalmazkodó klasszikus profitorientált vállalat irányítási rendszer, amely megtestesült a fejlesztésekben a szolgáltatási színvonal emelkedésében és a humán erőforrás racionális felhasználásában. A rendezvényszervezés virágkorát élte. Ekkor nagyon megnőtt az események száma és ez minőségi változást hozott. A minőség értékévé vált. Folyamatosan fokozódott a verseny az idegenforgalmi vállalkozások között. Napjainkban a rendezvényszervezés az idegenforgalmi szolgáltatásokon belül önálló tevékenység amelyet a szálloda és vendéglátó vállalatokon kívül az erre szakosodott vállalkozások is végzik.

A rendezvényszervezés tehát rendkívül összetett folyamat és feladat, amely lehetővé teszi, hogy egy adott helyen és adott időben, zömében idegen személyek

meghatározott célból, egy eseményen találkozzanak. A rendezvényszervezőnek fel kell mérni az igényeket és ügyelni kell a tervezés, és a megvalósítás minden egyes folyamatára, a rendezvényhelyszín kiválasztására, a technikai eszközök, kiszolgáló egységek meglétére, a szakemberek (rendezvényszervezési csapat) felkészültségére. Gondoskodni kell a résztvevőkről szállás, étkezés, kísérőprogramok tekintetében. Rendkívül fontosak ezenkívül az utómunkálatok és a vendégelégedettségi mutatók. Ezeket a tapasztalatokat össze kell gyűjteni, a megfelelő konzekvenciákat levonva, összhangba kell hozni az egész munkafolyamattal.

( dr. Vadas – Fencsik 2007. , Járasi 2004)

### **2.3. Az incentive rendezvények**

Az **incentive** utazás, rendezvény, a dolgozók ösztönzésének modern vezetői eszköze. Ösztönző jellege abból adódik, hogy a vállalat ilyen eszközzel próbálja munkatársait magasabb teljesítményre sarkallni. Az ösztönző utazás, egy olyan különleges szervezett program lehetősége, amelyet az adott vállalat alkalmazottainak, ügynökeinek, szerződéses partnereinek ajánl fel annak érdekében, hogy a dolgozók aktívan részt vegyenek a kitűzött vállalati célok elérésében. Az incentive szó nehezen fordítható le magyarra. Az utazásnak ezt a formáját leggyakrabban jutalom-, ajándék- vagy ösztönző utazásnak nevezik. Az ilyen jellegű rendezvények, utazások lehetőséget biztosítanak arra, hogy a kollégák jobban megismerhessék egymást a munkahelyi környezettől eltérő közegben, valamint a közös élmények eredményesebb csapatmunkát segíthetnek elő. Az incentive rendezvény, mint tevékenység magában foglalja mindazokat a nagyobb tevékenységi formákat, amelyek megszervezésére professzionális szervezőre van szükség. Az "incentive" olyan utakat jelöl, amelyek lényege a résztvevők ösztönzése, egy csapat hatékonyságának növelése, melyet elérni a közös élmények átélése közben lehet. (Dr. Faragó Hilda 2003.)

Egy sikeres **incentive** utazás során egy cég legfontosabb elvárása, hogy az egyszeri kiadás egyben egy jó befektetés is legyen. Fontos ezért, hogy a megrendelő határozza meg pontosan a program, célját, mit szeretnének elérni ezzel az ösztönző eszközzel. Ezek a célok cégenként változnak természetesen, például az eladások növelése, a hangulat javítása, a teljesítmény növelése, a lojalitás, a csapategység javítása, a legjobb munkatársak, üzleti partnerek megjutalmazása. Szintén nagyon fontos, hogy meghatározzuk, hogy kik az incentive utazás alanyai, kik fognak utazni, akiket alaposan ismerni kell, hogy megértsük, milyen igényeik, érdeklődési köreik vannak, hiszen így tud a szervező cég személyre szabott ajánlatot adni a célokkal összhangban. Olyan élmény nyújtása a cél, amely mély benyomást gyakorol az érintettekre. Az incentive program exkluzív minőséget, kiszolgálást, sokoldalú szolgáltatást vár el a rendezvény megszervezőjétől.

Az **incentive** utazások, programok nagy fejlődésen mentek keresztül az utóbbi évtizedekben, a nemzetközi turizmus részét képezve.. Először az Egyesült Államokban jelentek meg, majd egyre gyorsabban terjedtek el más fejlett országokban is pl. Spanyolországban, Franciaországban, a Benelux államokban és Nagy-Britanniában.

Hazánkba már évtizedek óta érkeznek incentive csoportok, melyek rendkívül igényes szolgáltatásokat vesznek igénybe szállodáktól, étteremtől, busztársaságoktól, utazási irodáktól és egyéb szolgáltatóktól. Az utóbbi időben az incentive turizmus feltételei jelentősen bővültek, luxusszállodák, kastélyok, különleges épületek rendezvénytermei, jó minőségű autóbuszok, kiváló éttermek állnak rendelkezésre, de ennél fontosabb a szervező cég kreativitása, hogy minél egyedibb, extra színvonalú luxus körülményeket biztosító programot tudjon összeállítani a külföldi vendégek számára, akik remélhetőleg visszatérnek családjukkal is ide. Az egyedülálló élményt összehangolni a teljes körű szolgáltatással, a résztvevők legnagyobb elégedettségére.



Az incentive rendezvényeknél különös odafigyelést igényel, hogy a program eredeti és igényes legyen. Fontos a megfelelő úti cél, és a programok kiválasztása, hiszen az a cél, hogy a résztvevők úgy érezzék, mintha a programot csak nekik szervezték volna. Az ilyen túrák résztvevői rászolgáltak arra, hogy VIP vendégnek tekintsék őket, és az ilyen vendégeket megillető fogadtatásban és ellátásban részesüljenek. A meghívottak élményszerzése akkor valósul meg, ha az otthoni körülményekhez képest többet nyújtunk

Az incentive utaztatás lényege, hogy a meghívottak minden ésszerű kívánsága teljesüljön. Az ajánlati elemeket a szállodák legmagasabb színvonalú kínálatukból állítsák össze úgy, hogy az erőforrásaikat a leggazdaságosabban használják ki.

( dr.Vadas-Fencsik 2007.)

Az incentive turizmusra jellemző még az, hogy nem a nagy tömegek, hanem az egyedi igények kielégítése a cél. Kiemelt szerepe van a vonzerőnek, valamint az ellátás, és a szolgáltatások magas színvonalának. Elsősorban szervezett, csoportos formában bonyolódik le, ezért jól tervezhető és szervezhető. A magas színvonalú és komplex szolgáltatások igénybevétele, a különleges igények kielégítése az átlagnál magasabb bevételt jelent. Becslések szerint az ilyen rendezvényen résztvevők négyszer annyi bevételt jelentenek, mint egy átlagos turista s ekkora különbségért érdemes különleges élményt nyújtani.

Az incentive utak szezonalitása inkább a szezonon kívüli időszakokra tehető, ezért, fontos, hogy hazánk is kedvező úti cél legyen a külföldi partnerek számára, hiszen Magyarország és a főváros nagy idegenforgalmi vonzerővel rendelkezik.

( dr. Csizmadia L.1999., Dr. Faragó H. 2003.)

(Dr. Káposzta József 2011.)

### 3. A Radisson Blu Béke Hotel\*\*\*\* superior bemutatása

#### 3.1. A szálloda története, bemutatása



A múlt század elején Fábri Henrik kereskedő, majd később szállodás, külföldi utazásáról sok tapasztalattal hazatérve felismerte a hazai idegenforgalom jövőjét. Így elhatározta, hogy ebbe fekteti pénzét és energiáját - szállodát épít. Választása a Nyugati pályaudvar környékére esett, mert látta, hogy nincs a közelben első osztályú, korszerű hotel. Mindössze a London Hotel működött itt, melynek sem központi fűtése, sem folyó hideg-meleg vize nem volt, a fürdőszobákról nem is beszélve. Ez önmagában azonban mégsem volt elegendő indok egy új épület létrehozására. Meg kellett alkudnia a lehetőségekkel, s ezért egy - a Nyugatihoz közel fekvő - négyemeletes sarokházra esett a választása. Mivel akkoriban nem voltak lakásbérleti megkötöttségek, a vállalkozó szellemű fiatalember hosszú lejáratú bérleti szerződést köthetett Ráth György tulajdonossal az egész épület bérlésére, ám megígérte, hogy a főfalakat nem bolygatja meg. Ez alól kivételt a körüli homlokzaton lévő üzlethelyiségek jelentettek, melyek különálló bérleményként maradtak meg. Az átépítést követően 1913. május 10-én nyitotta meg kapuit a szálloda, melynek alapítója - akire különösen az angol szállodaipar volt nagy hatással - a BRITANNIA nevet adta. Ez volt a mai Béke őse, amely kora legmodernebb szállodájának számított. Az egész épületet központi gőz- és vízfűtéssel látták el, s minden szobába bevezették a folyó hideg és meleg vizet.

. A szálloda üzemeltetője a HungarHotels szálloda és étterem vállalat 1983-ban teljesen átépítette a hotelt, amely 1985 júliusában nyitotta meg kapuit. A szálloda kívülről megőrizte patinás, a századforduló stílusát idéző képét, de belül technikailag teljesen felszerelt, a "XXI század kényelmét magában hordozó" szálloda kezdte meg a működését. A pesti Nagykörúton fekvő hotel építői igyekeztek minél többet átmenteni a régmúlt hangulatából, a hotel művészi atmoszférájából. Így a Haranghy tervezte színes üveglakok és freskók ma az éttermet és a régi szárny lakosztályait díszítik. Egy régi kandalló, csillárok, és tükrök a Zsolnay Terem

ékességei. Az átépítés alatt a szálloda több mint száz - minden igényt kielégítő - szobával gazdagodott, mert a régi épülethez új szárnyat csatoltak, mely a kiugró ablakok "lépcsősorával" jól illeszkedik a környezetébe.

Kiemelkedő gasztronómiai szolgáltatásokkal rendelkezett, amely megtestesült a Zsolnay kávéházban a nappal nyitva tartó éttermeiben valamint éjszakai mulatójában.

1988-ban (elsőként Európában) a szálloda az amerikai Radisson hotellánc tagja lett. 1995-ben, miként az összes európai Radisson hotel, a Béke Szálló is csatlakozott a skandináv SAS céghez, így a szálloda akkori új hivatalos neve: Radisson SAS Béke Hotel.

2009-ben a megtett közös út és sikerek után a Rezidor anyavállalat úgy döntött, hogy magában is elég erős és ismert cég lett ahhoz, hogy megállja a helyét, és különvált a SAS csoporttól. Így lett Radisson SAS-ból fokozatosan Radisson Blu és változott meg a Radisson szállodák neve világszerte.

A Radisson Blu Béke Hotel\*\*\*\* superior 2015-ben pedig alapításának immár 102. évét ünnepli.



( A szálloda logója, és bejárata )

A 6 emeletes szálloda 239 szobával (standard és superior szoba, business szoba), illetve 8 elegáns lakosztállyal rendelkezik. A hotel egész területe nem dohányzó. Minden szobában magas színvonalú pihenéshez szükséges lehetőségeket találnak a vendégek, mint például: LCD TV, műholdas tévéprogramok, házi mozi, egyedi klíma szabályzás, laptop méretű széf, minibár és ingyenes vezeték nélküli internet. A magasabb szobakategóriáknál prémium kávéfőző, forró csokoládé és tea kínálat, napilap, papucs és fürdőköpeny is benne foglaltatik az árban.

A hotel jellegzetessége a **Olive's étterem**, ahol a mediterrán és a magyar konyha kitűnő fogásai várják az érdeklődőket. Kizárólag a legfrissebb alapanyagokból dolgoznak, és különös figyelmet fordítanak arra, hogy egészséges ételeket készítsenek különböző konyhatechnológiai eljárásokkal és ezáltal a kiváló mediterrán és magyar ételekből menüt állítsanak össze. Az étteremben a színes mozaikból kirakott falak és olasz stílusú díszítések által kellemes hangulat uralkodik, a látványkonyha pedig bepillantást enged a chef és a konyhaművészet kulisszatitkaiba.

A **Zsolnay Café**, amely helyben készített pl. (kelt kuglóf egzotikus gyümölcsraguval melegen) és egyedi cukormentes sütemények, kávé-teavariációk, teljes kínálatával áll a vendégek rendelkezésére.

A szállodában két szinten 950 m<sup>2</sup>-en 20-250 fő befogadására alkalmas rendezvénytermek (konferencia, kongresszus, incentive program, vagy bankett) várják a vendégeket a legmodernebb technikával (tolmácsberendezés, videokonferencia), valamint a Hotel Business Center, ahol a vendégek igénybe vehetnek különféle szolgáltatásokat. Ezek közé tartozik az internet és a számítástechnikai eszközök használata. Ezeket az eszközöket a nap 24 órájában használhatják a vendégek.

( forrás: <http://www.danubiushotels.hu/sajtoszoba/magyarorszag/budapest/radisson-blu-beke-hotel/radisson-blu-beke-hotel-sajtokozlemeny>)

(forrás: [budapest100.hu/hazak/terez\\_korut\\_43..840.html?downloadType840..](http://budapest100.hu/hazak/terez_korut_43..840.html?downloadType840..))

### **3.2. A Radisson Blu Béke hotel nemzetközi, hazai piacon betöltött szerepe**

A Radisson, amerikai szállodalánc, melynek hoteljei az egész világon megtalálhatók. Szállodáival Magyarországon kívül találkozhatunk Németországban, Amerikában, Dubajban, Lengyelországban, Egyiptomban, Dániában, Grúziában, Ománban, Finnországban, Angliában, Norvégiában, Spanyolországban. A Radisson

265 szállodát hozott létre és több mint 40 országban megtalálható. A Béke Hotelben az elmúlt években jelentősen megnőtt a rendezvények száma, ami nem csak a belföldi cégeknek köszönhető. Nagyon sok a külföldi desztinációból érkező foglalás, ami közvetlenül a utazási irodáktól érkezik.

Rendezvények közül jellemzően csapatépítő tréningek, szemináriumok, konferenciák, workshopok, kisebb meetingek, board illetve employee meetingek, incentive programok kerülnek megrendezésre. A hotel adottságai lehetővé teszik különböző családi események, mint esküvő, születésnap, évfordulók, bálók, egyéb céges események megtartását is.

Természetesen valamennyi rendezvénynek rentábilisnek kell lennie. A rendezvények az árbevétel biztosító ajánlati árait úgy határozzák meg, hogy azok a szálloda profitcenterinek (szállásadás, gasztronómia, szolgáltatás) tevékenységük kapcsán megfelelő mértékű árrés tömeget biztosítsanak, amely magában foglalja a szálloda egészének nyereségét is.

A 2-es számú melléklet szerint meghatároztam a rendezvények lebonyolítására alkalmas 3 db 4 csillagos, és 2 db 5 csillagos szállodát, mint elsősorban konkurenciaként számba vehető egységeket. A konkurencia analízisbe két db 5 csillagos szállodát is figyelembe vettem. Ennek oka, hogy az 5 csillagos szállodák több esetben 4 csillagos szállodák árfekvésének megfelelő értékben értékesítik szolgáltatásaikat. Tevékenységükre különösen jellemző az idegenforgalmi holt szezon. A konkurencia kiválasztásánál szerepet játszott a földrajzi elhelyezkedés és az adott egységek szolgáltatási struktúrája, amelyek hasonlóak a Radisson Blu Béke Hoteléhez.

A Béke szállodának vannak előre elkészített konferenciacsomagjai is, melyeket ajánlhat a megrendelőnek. A csomag tartalmazza a kávészüneteket, az étkezéseket, a kapcsolódó szolgáltatások (terembérlés, technikai eszközök használata, jegyzetomb, fénymásolás, toll stb.) árait. Az ügyfelek többsége szívesebben dolgozik csomagárrakkal, így könnyebben tudnak számolni a várható

költségekkel és jobban összehasonlíthatók a különböző hotelektől kapott ajánlatok. A konferencia csomagok ára változhat szezonról és a rendezvény igényeitől függően.

Szezonon kívül a Radisson Blu Béke Hotelnek gyakran vannak akciói, melyek felhasználásával kedvezményes áron tudják igénybe venni a megrendelők az adott csomagokat, vagy ingyen kapnak plusz szolgáltatásokat. Club Carlson egy globális szállodai jutalom program rendszer, amely itt alkalmazható. A Carlson Rezidor Hotel Group ( Club Carlson ) újradefiniálta a szállodai jutalmakat. Ez az új kollekción kivételes előnyöket, szolgáltatásokat és kiváltságokat nyújt több mint 1000 résztvevő szállodában világszerte, beleértve a Radisson Blu, Radisson®, Park Plaza®, Park Inn by Radisson and Country Inns & Suites By Carlson. <sup>SM</sup>.

A program a hűséges és visszajáró vendégeket értékes pontokkal jutalmazza. Lehet különböző kedvezményeket kapni a szoba árból, az étel fogyasztásból, sok pont esetén, pedig akár gratisz éjszakákat is kaphat a vendég.

(forrás: [radisson.blu.com](http://radisson.blu.com))

### 3.3. Az értékesítés- ezen belül a rendezvényszervező részleg bemutatása

#### Radisson Blu Béke Hotel dolgozóinak munkarendje (100fő)

Részlegek	Igazgatás	Recepció	Értékesítés	HK	Műszak	Étterem	Kávéház	Londinerek	Garage
Munkarend	7-16.30	3 műszak	<b>8.00-16.30</b>	Délelőtt, délután	Délelőtt, délután	Délelőtt, délután	Délelőtt, délután	3 műszak hétvégén 2	3 műszak
Munkaidő	kötetlen	0-24	<b>8.00-16.30</b>	6.00- 14.30,14.30- 23.00	6.00- 14.30,14.30- 23.00	6.30- 23.00	8.00-24.00	0-24 hétvégén 2 műszak	0-24

A Radisson Blu Béke Hotel - konferencia szálloda: A hivatássturizmus fejlődésével ezekre a szállodákra jellemző, hogy városias környezetben, jól megközelíthető helyen, a belvárosban található. A Radisson Blu Béke Hotel , központi elhelyezkedése révén bevásárlóközpontok, éttermek, a Nyugati pályaudvar, igényes szórakozási lehetőségek és a főbb látványosságok közelében, jelentős előnyöket biztosít a konferenciát, incentive programot rendező és azon résztvevő vendégek számára.

A szálloda SWOT elemzéséből ( 2 sz. táblázat) az is kitűnik, hogy milyen korszerű vendéglátóipari szolgáltatások (Brain Food), innovatív technikák, (One Touch application), technológiák, magasan kvalifikált személyzet, klimatizált közösségi és konferenciatermek állnak a vendégek rendelkezésére. Rendezvénytermei úgy vannak kialakítva, hogy minden igényt kielégítsenek. Biztosítják a szervezők, a megrendelők, a lebonyolítók részére a zavartalan munkát..

2. .sz. táblázat

### A Radisson Blu Béke Hotel SWOT elemzése

<b>Erősségek (Strength)</b>	<b>Gyengeségek (Weaknesses)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <i>Belvárosi elhelyezkedés</i></li> <li>❖ <i>Parkolási lehetőség szállodán belül</i></li> <li>❖ <i>Ingyenes Wifi</i></li> <li>❖ <i>Innovatív technikák, technológiák</i></li> <li>❖ <i>Korszerű vendéglátóipari szolgáltatások</i></li> <li>❖ <i>Klimatizált, modern közösségi-és konferenciatermek</i></li> <li>❖ <i>Brain Food ételek</i></li> <li>❖ <i>Zsolnay kávéházban cukor,gluténmentes sütemények</i></li> <li>❖ <i>Business Center 24 órás használata</i></li> <li>❖ <i>Magasan kvalifikált személyzet</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <i>Korlátozott, szűkös wellness részleg</i></li> <li>❖ <i>Rendezvény termekben nincs természetes fény</i></li> <li>❖ <i>Magas parkolási díj</i></li> <li>❖ <i>Kevés mozgáskorlátozott szoba</i></li> </ul>
<b>Lehetőségek (Opportunities)</b>	<b>Veszélyek (Threats)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <i>Radisson Blu One Touch applikáció</i></li> <li>❖ <i>Vendéglátóipari részlegek rugalmas nyitva tartása</i></li> <li>❖ <i>Költségek optimalizálása</i></li> <li>❖ <i>Kereslethez jobban alkalmazkodó árképzés</i></li> <li>❖ <i>Humán erőforrás színvonalának emelése</i></li> <li>❖ <i>Szolgáltatások színvonalának folyamatos növelése</i></li> <li>❖ <i>A szálloda épületének folyamatos karbantartása, berendezések, felszerelések a kor igényeinek megfelelő karbantartása, cseréje</i></li> <li>❖ <i>Brain Box bevezetése</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <i>Versenytársak jelenléte és növekedése a piacon</i></li> <li>❖ <i>Gazdasági makró környezet:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- árfolyam</li> <li>- adók</li> <li>- járulékok</li> </ul> </li> <li>❖ <i>Árverseny erősödése</i></li> <li>❖ <i>Szakképzett személyzet megtartása, motiválása</i></li> </ul>

( forrás: Radisson Blu Béke Hotel adatai alapján saját szerkesztés)

***A Radisson Blu Béke Hotel rendezvénytermeinek kapacitása ( 3.sz. táblázat***

Rendezvény- terem neve	Befogadó kapacitás (fő)				Hosszúság és szélesség méterben	Tertület m <sup>2</sup>
	Színházterem	Iskolapados	Kerekasztal	"U" alak		
<i>Orfeum</i>	250	200	120	66	19 x 17	330
<i>Rómeó és Júlia</i>	50	30	24	24	9,4 x 6,5	61
<i>Velence</i>	80	70	50	32	11,3 x 9,4	106
<i>Shakespeare</i>	150	100	90	50	14,4 x 12,1	174
<i>Zsolnay</i>	100	60	70	50	29,5 x 5,7	168
<i>Gondola</i>	16	10	6	10	5,2 x 4	21

(forrás: <http://www.danubishotels.hu>)

(forrás: [www.radissonblu.hu](http://www.radissonblu.hu))

A szálloda 12 rendezvényteremmel rendelkezik, amelyek összesen 950 m<sup>2</sup>-en helyezkednek el. A Radisson Blu Béke Hotel egyedileg variálható konferenciatermeket ( 3. számú táblázat) biztosít kisebb és nagyobb rendezvények számára egyaránt. Az igények szerint alakítható és több méretre alakítható rendezvénytermek minden igényt kielégítenek. Három termet 19. századi freskók díszítenek melyek egyedivé és elegánsá varázsolják a környezetüket, mindezt a legmodernebb konferenciatechnikával párosítva. Lehetőség van korszerű videokonferencia alkalmazására is. Igénybe vehető a Business Center szolgáltatás, valamint szakképzett rendezvény koordinátorok és személyzet garantálja a rendezvény sikerességét.



*Zsolnay terem*



*Velence terem*



A Radisson Blu kifejlesztette az Experience Meetings koncepciót, az innováció jegyében, amely az első pillanattól az utolsóig biztosítja a rendezvény sikerességét. A Carlson Rezidor Hotel Group szakembereinek hosszas kutatómunkája eredményezte az az Experience Meeting koncepciót a Radisson Blu szállodák számára. Első ütemben az északi országok (Finnország, Norvégia) szállodáiban vezették be, ahol sikeresen tesztelték. A megrendelők az első lépésüktől a távozásukig a legmodernebb eszközökkel intézhetik üzleti megbeszéléseiket. ( One Touch Application, Digichart, Multipad) A vendégek tetszését elnyerte, így 2012. szeptemberétől a kontinens többi részén is bevezették ezt az új elképzelést.

### **Az Experience Meeting koncepció 3 fő pillérre épül:**

**Brain Food:** A Radisson által kifejlesztett új koncepció, amely a konferenciavendégek étkeztetésével kapcsolatos. Segít a résztvevőknek egész nap koncentrálni. Olyan ételek felszolgálása a cél, amelyek a vércukorszintet stabilizálják. Táplálkozástudósokkal fejlesztették ki ezeket az alapelveket, melyeket minden Radisson Blu alkalmaz, viszont a hotelek kreativitásának köszönhetően, mindenhol más és más ételek kerülnek elkészítésre a koncepció égisze alatt.

A Brain Food étel biztosítja az agy számára az optimális tápanyagmennyiséget, ezzel elősegítve mind a szervezők, mind a résztvevők aktivitását. A Brain Food a Experience Meetinggel párhuzamosan került kifejlesztésre, de nem csak konferenciák esetén alkalmazzák. Ez egy remek értékesítési eszköz, hiszen ez a Radisson saját fejlesztése, valami új, amelynek segítségével hozzájárulhatunk a vendégek egészségesebb étkezési szokásaihoz.

#### **A Brain Food alapelvei:**

- sok hal, teljes kiőrlésű termékek, zöldségek és gyümölcsök
- elsősorban friss, helyi termelőktől származó alapanyagok használata
- kellemes és harmonikus íz világ
- természetes összetevők, amelyek a lehető legkevesebb ipari folyamaton estek át
- kevesebb hús, maximum 10% zsírtartalom
- természetes édesítők, a hozzáadott cukor nem lehet több mint 10%

**Brain Box:** (Olyan termék, amelyek berendezése is elősegíti a hatékony koncentráció lehetőségét. Írható falak, egy érintéssel elérhető applikációk, ergonomikus székek, egyszerűsödő jegyzetelések, a videokonferenciák egy kattintással érhetők el, infografikák, babzsákok stb.

**Connectivity:** (Minden meeting résztvevő számára biztosítják a vezeték nélküli internet elérhetőséget)

(forrás: [www.radissonblu.hu/hotel/-budapest/konferenciak](http://www.radissonblu.hu/hotel/-budapest/konferenciak))

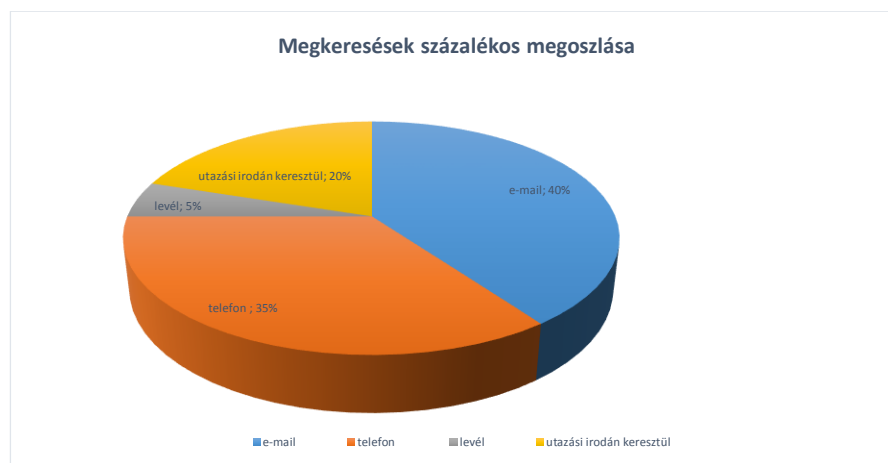


### 3.4 Egy incentive rendezvény megvalósulásának folyamata (Mercedes incentive program)

A rendezvények megrendelői több csatornán keresztül is fel tudják venni a kapcsolatot a szállodával. A közvetlen kapcsolatfelvétel módszerei az e-mail, a telefon, illetve telefaxon megkeresés, valamint, a levélben, vagy utazási irodán keresztül érdeklődés. A 3. sz. ábra a szállodai felkérések százalékos arányát mutatja.

3. sz. ábra

#### A szállodai megkeresésének megoszlása



Forrás: Saját szerkesztés

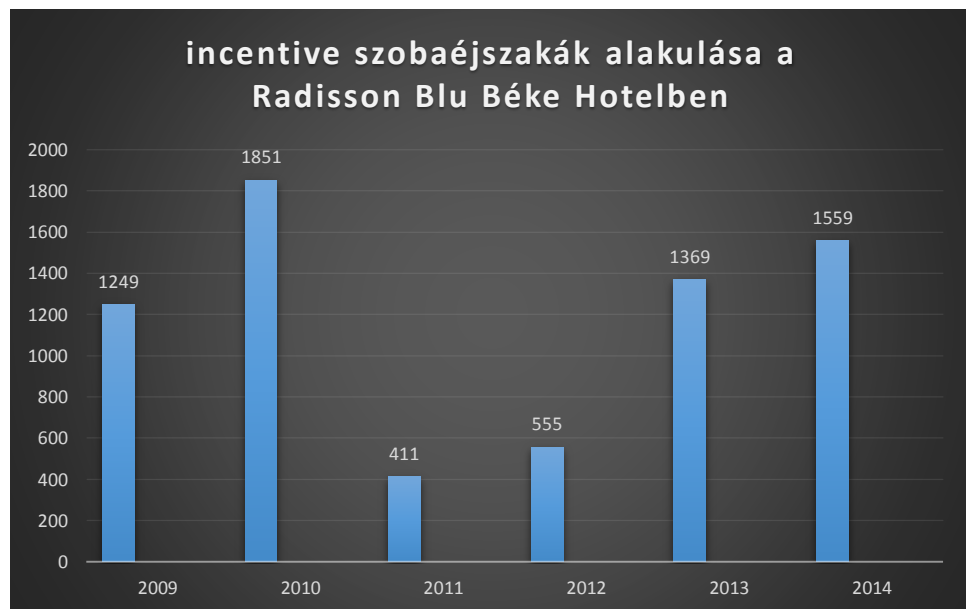
Saját kutatásom alapján megállapítható hogy az internet nagyfokú elterjedése óta az e-mailben való megkeresés áll az 1. helyen 40%-al, míg a telefonos 35%, az

utazási irodákon keresztül érkező 20% és a levélben történő megkeresés az utóbbi években csak 5 %.

A Radisson Blu Béke Hotel incentive szobaéjszakáinak alakulását mutatja a 4. számú ábra. 2009-ben és 2010-ben kiemelkedően magas volt a vendégéjszakák száma, majd a gazdasági válság hatására ez a szám jelentősen csökkent. Újabb fellendülés csak 2013-2014-ben volt tapasztalható.

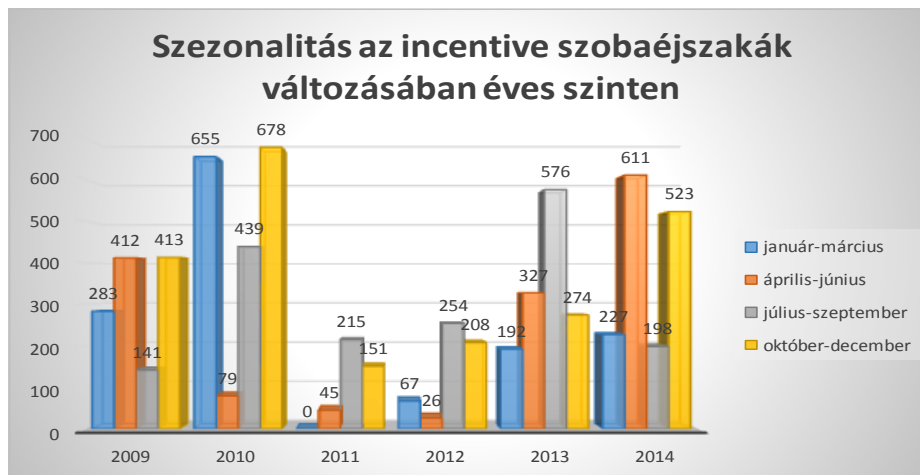
#### **Az incentive szobaéjszakák alakulása számokban 2009-2014-között**

*4 sz. ábra*



*(forrás: a szálloda adatai alapján saját szerkesztés)*

### Szezonális az incentive szobaéjszakák számában



(forrás: [www.radissonblu.hu](http://www.radissonblu.hu))

Az ábrán az incentive vendégéjszakák szezon szerinti megoszlását láthatjuk. A 2009, 2010-es években inkább január-március és október-december közötti időszakban érkeztek a vendégek. A 2011, 2012-es években inkább a 3., 4. negyedévben jöttek többen. A 2013-as évben a vendégek leginkább a július-szeptemberi időszakban látogattak a szállodába. A 2014-es évben az április-június és az október-december időszak hozott jelentős bevételt a szálloda részére.

### A tervezett Mercedes Daimler Portugal AG túrája:

Először írásos megkeresés érkezett a BCD Travel utazási iroda részéről. Megbízójuk a Mercedes-Daimler Portugal ágé. A részvénytársaságnál 30 főt (15 fő dolgozó, 15 fő kísérő) választottak ki erre a jutalomútra. Természetesen ebben az évben Magyarországot találták legalkalmasabbnak az utazás helyszínéül, ezen felül a Forma-1 Magyar Nagydíjon való részvételt részesítették előnyben.

Valószínűsíthetően az utazási iroda több szállodától és rendezvényszervező vállalkozástól kérhet be ajánlatot. Miért esik a választása a Béke Hotelre? Döntő szerepet játszik a szálloda területi elhelyezkedése szolgáltatásainak színvonala a nemzetközi piacon elfoglalt helye és érték arányos szolgáltatási árai.

A kiajánlott rendezvényt lépésről lépésre át kell tekinteni. A 15 fő férfi és 15 fő kíséző hölgy célcsoportról tudható, hogy olyan fejlesztők, mérnökök, informatikusok, értékesítők (javarészt középvezetők), akik a leginkább hozzájárultak a legújabb, innovatív alkalmazások fejlesztéséhez és egy nagy volumenű projekt munka elnyeréséhez a Mercedes Daimler Portugál AG-nál.

A részvénytársaság 15 alkalmazottjának meghívója vonatkozott a meghívott partnerére is így alakult a rendezvényen résztvevők létszáma 30 főre.

Az incentive program 2016. július 21-25 között zajlana le. Olyan információkat próbálunk beszerezni a partnertől, amelyből kiderül milyen jellegű ajánlatot kell adnunk. Ennek eredményeképp arra a következtetésre jutottunk, hogy a Mercedes Benz AG, mint anyacég a luxus kategóriájú autók értékesítésében úgy Európában, mint a tengerentúlon jelentős szerepet tölt be. Ez köszönhető a minden igény szintet kielégítő jármű gyártásban, amelyhez magasan kvalifikált munkaerő szükséges. A magasan kvalifikált munkaerő az incentive túra alkalmával megérdemli és igényli a magas színvonalú szolgáltatásokat amelyek biztosítását a munkaerő motiválása érdekében a Mercedes Portugal AG megtesz. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy a luxus igények kielégítését minden áron megvásárolják, hanem elvárásuk egy magas színvonalú szolgáltatás összeállítása érték arányos áron.

#### Mercedes incentive program

Szállás: Radisson Blu Béke Hotel Business Class szobáiban 2 ágyas elhelyezés

- Időpont: 2016. július 21-25-ig (5 nap, 4 éjszaka) (Forma-1 időpontja)
- létszám: 30 fő
- Vendég összetétel nemek szerint, kora: 30-45 év közötti férfiak, nők
- Repülőtértől buszos transzfer idegenvezetővel
- Elhelyezés Radisson Blu Béke Hotel Business Class szobáiban
- Étkezések
- Forma-1 jegyek VIP beszerzése,

- Állófogadás Forma-1 helyszíne VIP sátor , Catering
- A szállodán belüli és a házon kívüli programok megszervezése
- Etyek Trabant túra
- költségkeret összeállítása

A Radisson Blu Béke Szállodában a Rendezvény részleg, (MICE) fogadja a beérkező megrendeléseket és küldi el az ajánlatokat a megrendelő felé. Ez a részleg az Értékesítési Igazgató alá tartozik. Munkatársai, akik ebben a segítségére vannak a Corporate kolléga, a MICE munkatárs, a szobafoglalással foglalkozó értékesítő, a PR munkatárs, és a gyakornok.

Konkretizálják az igényeket a szállodai szobákra a rendezvény időpontjára, (Forma 1 Magyar Nagydíjra) vonatkozóan.

Elkészítik a koncepciót és az ajánlatot.

Ellenőrzik a szálloda számítógépes foglalási rendszerében, az (Operában), hogy a rendezvény időpontjában van-e szabad szoba és megfelelő konferenciaterem Velence Terem, Orfeum A Terem, Zsolnay Terem ( nagyság, technikai felszerelés, kapacitás.) tekintetében, ezután egyeztetnek az F&B részleggel az étkezésekre vonatkozóan (kávészünet, Forma-1 helyszínén VIP sátorban állófogadás, gálavacsora).

Ezen kívül a szállodán kívüli programok megszervezése, lebonyolítása, a Forma 1 jegyek beszerzése is kiemelt feladat. Egyeztetés az etyeki szolgáltatóval (Trabant túra ), (Haraszthy Étterem és Pincészet.)

Ezenkívül ajánlat bekérés a Széchenyi Fürdő rendezvényszervezőjétől, különterem és ebéd foglalás a Kárpátia Étteremben, és a Gundel Étteremben, esti sétahajózás megrendelése, majd gálavacsora a szálloda Zsolnay termében.

Csoportos foglalásoknál fontos az első opció megléte, amely azt jelenti, hogy a megrendelt időpontban még nem érkezett másik megkeresés. Nagyon sok esetben a

megrendelő, vagy a képviselője "site inspection"-t, azaz háznézést is szeretne, s ezzel összefüggésben a programokról is tájékozódna. A háznézés lényege, hogy az értékesítési munkatárs segítségével előre egyeztetett időpontban személyesen tudja megnézni a vevő a szállodát, a különtermet vagy egyéb program helyszíneket. A találkozó keretében először a vendég elvárásait egyeztetik a rendezvénnyel kapcsolatban, majd az Értékesítés munkatárs bemutatja a szállodát, és annak termeit, szolgáltatásait a vendég igényeinek megfelelően. A háznézés után átbeszéljük a közben felmerülő kérdéseket és megállapodnak a további lépésekről.

Ha a vendég a szálloda ajánlatát preferálja, akkor e-mail érkezik az utazási irodától (BCD Traveltől - kapcsolattartó), amiben közlik, hogy a Radisson Blu Béke Hotelt választottak. Innentől kezdődhet a szerződés megírása és az ár kalkuláció elkészítése. Egyeztetni kell a részleteket van e olyan költség, ami nem mehet a főszámlára (pl. nagy konferenciáknál a szobát minden résztvevő maga fizeti).

A rendezvény teljes költségét beleértve a házon kívüli rendezvényeket is számla ellenében a megrendelő utazási iroda téríti meg a szálloda részére. Az utazási iroda és a Mercedes Portugal AG gazdasági kapcsolata a Hotel Békétől független. Az utazási irodán keresztül történik a foglalás, ők adnak listát a csoportról mikor érkeznek, pontos időpont meghatározásával.

Az utazási iroda és a szálloda közt létrejövő szerződés lényeges tartalma: Mennyi szoba, milyen áron, milyen vendéglátó szolgáltatást vesznek igénybe, VIP sátor állófogadás, technikai igény, személyzet, kávészünet, gálavacsora, VIP belépőjegyek a Forma-1-re étterem megrendelések különtermek, hajós városnézés. Június 15-ig két szobát lemondhatnak kötbér nélkül. Augusztus 1-ig további egyet. A szálloda rendezvény teljes költségére 15% előleget kér. A számla kiegyenlítésének módja átutalással a rendezvény lezárását követő 8 banki napon belül az előleg értékével csökkentett számla ellenében. Visszajön az aláírt szerződés, majd a rendezvényszervező munkatárs elkészíti az előleg bekérő számlát (proforma) banki adatokkal.

Itt a szállodában teljesen külön részleget alkot a Banquet. A Banquet Manager felügyeli az éttermi és a bankett rendezvényeket. Hozzá tartoznak a vacsorák menüsorok, elkészítése, az éttermi személyzet koordinálása (az éttermi felszolgálók, a teremrendezők, a rendezvényeken felszolgálók) ellenőrzése. Ez a részleg is nagyon sokat segít a MICE Department-nek.

A rendezvények végén a számlázást a Pénzügy részleg készíti el.

#### **A rendezvény programjai:**

- ❖ Reggeli a szállodában
- ❖ meeting, vásárlással egybekötött belvárosi séta a Váci utcában, Anne Cafe frissítők, vacsora Kárpátia Étterem, zenés est Kolor
  
- ❖ Budapesti városnézés
- ❖ Etyeki Trabant túra
- ❖ Etyeki borvacsorával egybekötött pincészet látogatás betekintés a borkészítés rejtelmeibe, Haraszthy Étterem
- ❖ kikapcsolódás a Széchenyi Fürdőben, ebéd Gundel Étterem, este hajós városnézés fények a Dunán
- ❖ Mogyoródon Forma 1 Magyar Nagydíjon való részvétel
- ❖ Forma-1 nagydíjon catering a szálloda saját csapatával
- ❖ gálavacsora Radisson Blu Béke Hotel



## 4. Kvalifikáció

### 4.1. Ajánlatkészítés, programterv (szállodán belüli és külsős programok)

#### Program, forgatókönyv:

2016. július 21.

#### 1.nap Érkezés a szállodába, séta a Váci utcában a belvárosban, vacsora Kárpátia Étterem

*Vendégeink repülővel érkeznek a Liszt Ferenc repülőtér 2/A Termináljára, majd az előre megrendelt transzfer busz szállítja őket a hotelhez 14.00 órára.*

*A szállodai igazgatóhelyettese üdvözli a Mercedes Daimler Portugal AG küldötteit, a szálloda meglepetéssel kedveskedik minden résztvevő számára VIP bekészítést kap, ami egy üveg bor egy gyümölcstál és aprósütemények.*

*Miután elfoglalták a szobákat 15.00-tól svédasztalos ebéd várja őket a szálloda éttermében.*

#### Szállodai ebéd

*Gulyásleves csipetkével*

*Rántott csirkecomb filé petrezselymes vajás párizsi burgonyával, mimóza salátával*

*Aranygaluska tortácska vaníliásodóval*

*Szentkirályi ásványvíz*

*Szénsavas és rostos üdítők*

*17.00-tól séta a Váci utcában, a belvárosban. Az utca északi része, mely élénk forgalmú sétálóutca, rengeteg elegáns üzlettel, étteremmel, régiség- és népművészeti*

*boltokkal, várják az érdeklődőket. A "Shoppingolás", után frissítő, és kávészünet az Anna Caféban., majd kaszinólátogatás a Sofitel Szállodában lévő Las Vegas Casinoba. Itt a csoportunkat egy köszöntő pezsgő mellett, számos érdekes játék várja. Kipróbálhatják a Black Jack-et és az élő rulettet 100 euró költőpénzzel.*

*A séta után 21 órától kezdődik vacsora a Kárpátia étterem Zrínyi Termében bankett elrendezés kerek asztalokkal.*

### **Vacsora Menü**

*Hideg libamáj kemencében sütve, kerti zöldekkel lilahagyma-lekvárral  
Gyöngytyúk esszencia zöldségeivel, kacsamájás rétesrel – csészében –*

*Ropogósra süített, csontozott fokhagymás kacsacomb hagymás pirított burgonyával  
és sült szilvával  
Karamellizált sült tészta torony (mille feuille) narancskrémrel és erdei  
gyümölcsökkel*

### **Borajánlat**

*Pannonhalmi Rajnai Rizling 2013- Pannonhalmi Apátsági Pincészet - 0,1 l*

*Egri Monopole Pinot Noir 2011- Kovács Nimród Winery - 0,1 l*

*Tokaji Szamorodni édes 2010 - Chateau Megyer - 0,1 l*

*23.00 órától A Guzdu Udvar, Budapesti szórakozó negyedének felkeresése. Az udvar, a város "vigalminegyedének" origójában, a Király utca és a Dob utca összeköttetésében található: Program és zenés est a Kolorban house és hiphop zenével.*

*Visszaérkezés a szállodába kb. 01.00-03.00 óra között.*

*2016. július 22..*

## **2. nap Budapesti városnézés, Etyeki Trabant túra, pincészetlátogatás, borkóstoló - borvacsorával összekötve**

Reggeli után a busz kiáll. Indulás 10.00 órakor a szálloda elől. Saját busz várja a 30 fős társaságot, és az idegenvezetőjüket. Budapesten városnéző túrán vesznek részt. Megtekintik a fontosabb nevezetességeket. Az első nevezetesség a **Hősök Tere**, itt kiszállnak a buszból fényképek készítésére adódik lehetőség, majd az idegenvezető a téren lévő szoborcsoportról tart ismertetést. Az Andrásy úton a buszból kitekintve megcsodálhatják az **Operaház** épületét és a híresebb üzleteket, majd a Szent István Bazilikát.

A kiszállás után a **Bazilikában** található **Kupola Körkilátót** tekintik meg, ahonnan a pazar kilátás nyílik a városra.

A busz továbbhalad a Lánchídon, majd a **Budavári Siklóval** mennek fel a

**Budai Várba**. Itt a fontosabb nevezetességek **Sándor Palota, Mátyás-templom, Halászbástya** megtekintése. Rövid séta után gyönyörködhetnek a festői kilátásban, majd a túra után pihenés és a szórakozás, Etyeken. A program következő állomása ez a kisváros. A retró hangulatot árasztó kétütemű Trabantok különböző verziókban várják az utasokat: kabrió, rally, old-timer. A **Trabi-konvoj** sofőrjei természetesen elméleti és gyakorlati oktatást is kapnak, majd itt ki is próbálhatják a szocializmus egyik ikonját a Trabantot. A vendégek bepillantást nyerhetnek a Trabant vezetés élménye majd ezt követően a Haraszthy pincészetet látogatják meg, borvacsorával egybekötve. A Haraszthy pincészetben 1,5 órás pezsdítő élményt nyújtó borkóstolón vesznek részt. A kóstoló 5 kiváló boron keresztül mutatja meg a vendégeknek a borkészítés művészetét.

A túra a recepciónál kezdődik, a feldolgozó részen folytatódik, ahol a borászati gépekkel lehet megismerkedni. Ezután a palackozóba vezet az út, amin keresztül haladva a különleges hangulatú Lovagterembe, és borospincébe érkeznek a kedves látogatók. A kóstolás során ízletes antipasti tállal, frissen sült kenyérral és ásványvízzel várják a vendégeket.

5 fajta bor (3 Haraszthy, 1 Virtuoso és 1 Fantás)

Antipasti tál, frissen sült kenyér, ásványvíz

*Utána borvacsora a **pincészet étteremben**. Kellemes vacsorával egybekötött borozás, táncos mulató hangulatú este a helyi DJ-vel.*

**Menü:**

*Kacsamáj roston, füstölt hagyma chutney, fekete kenyér*

*Báránygerinc sült karfiollal és peppadew mustárral*

*Cajun steak burgonya*

*Fagylalt kehely szezonális gyümölcsökkel*

*Pinot Noir Rose 2014*

*23.00 órakor visszautazás a szállodához.*

*2016. július 23.*

**3.nap Kikapcsolódása Széchenyi Fürdőben, ebéd a Gundel Étteremben este hajós városnézés a Dunán**

*Reggeli után a busz kiáll. Az előző nap egy kicsit hosszúra nyúlt, ezért a vendégeink csak*

*10.00 órakor indulnak el a 3. nap programjára. Erre a napra először Magyarország egyik leghíresebb fürdőjébe a Széchenyi gyógyfürdőbe látogatnak el a résztvevők. A Városliget szívében található Széchenyi Gyógyfürdő műemlék épülete klasszikusan elegáns, de mégis letisztult és tágas márványtermet rejt. Különleges és exkluzív megjelenése és frissen felújított belső terei alkalmasak céges és privát rendezvények szervezésére. A terem a fürdő oldalszárnyában található, külön bejáratral és mellékhelységekkel, valamint előtérrel áll a vendégek rendelkezésére, teljesen elszeparálva a fürdővendégektől.*

*. A **Márványterem** elegáns, reneszánsz környezete ideális koktél partikra, esküvőkre, céges rendezvényekre, ahol a felüdítő fürdés, szaunázás, gőzfürdő után egy pohár pezsgő, édes és sós sütemények várják a vendégeket.*

*A kellemesen eltöltött fürdőzés után 14.00 órakor ebéd az egyik legismertebb étteremben a Gundel étteremben. . A Gundel egyet jelent a magyar gasztronómia és vendéglátás történetével. Az alapító Gundel Károly 1910-ben vette át az étterem*

vezetését. Neve azóta fogalommá vált a vendéglátás és a konyhaművészet területén. A Gundel különtermei a diszkrét megbeszélésektől, a grandiózus gálaeseményekig a rendezvény-lehetőségek számtalan variációját nyújtják. Annak emlékére, hogy az épület emeleti szintje hajdan a Gundel család otthona volt, a különtermek az alapítók egykori lakásának hangulatát idézik. Az épületben ma az éttermen és az elegáns Erzsébet Királyné Báltermen kívül hét kisebb különterem is található. A Gundel étterem 2014-ben a Hungarikum Bizottság döntése alapján bekerült a **Hungarikumok gyűjteményébe**. Ebédünk helyszínéül az *Andrássy* termet választottuk, ami a fehér márványlépcsőházon át közelíthető meg a bankettek számára biztosított külön bejárat felől.

### **Menü Gundel Étterem:**

*Borjúesszencia szarvasgombás fásgaluskával és Sherry-vel*

#### ***Klasszikus kacsatányér***

*konfitált kacsacomb, grillezett kacsamáj és rózsaszínre süített kacsamell*

*lilakáposztával, hagymás burgonyával és vörösboros szilvaraguval*

*Lángoló Gundel palacsinta*

*Egri Merlot 2009, 15 cl*

*Tokaji Aszú 5 Puttonyos 2006, 6 cl*

*19.00 órakor indul az esti program két órás sétahajókázás a Dunán. A kivilágított főváros csodás élményt nyújt. A Budai Vár, a Mátyás Templom, a Halászbástya, a Parlament, a hidak, a Pesti Vigadó, a Művészetek Palotájának látványa magával ragadó. A rendezvény zenés és táncos összejövétel, (operett, opera, klasszikus zene, sztepp tánc), melyhez svédasztalos vacsora, egy pohár pezsgő és egy pohár bor is jár. A hajózás során a kivilágított Budapest látványában*

*gyönyörködhetnek, illetve a magyar és nemzetközi konyha jellegzetességeit is megismerhetik vendégeink.*

**Hajós Vacsora menü:**

*Hidegtálak, saláták*

*Görögsaláta*

*Marinírozott hal ecetes hagymával*

*Levesek*

*Palócleves vagy hideg erdei gyümölcsleves friss mentával*

*Meleg főételek*

*Roston jércemell kakukkfűves sajtmártásban*

*Töltött káposzta tejföllel*

*Vörösboros marhapörkölt*

*Köreték*

*Vajas galuska*

*Grillezett zöldségek*

*Desszertek*

*Somlói galuska csokival és tejszínhabbal*

*Desszert trilógia*

*Válogatott sajtkülönlegességek*

*pezsgő, bor*

*Kb. 23.00 órakor visszaérkezés a szállodába.*

2016. július 24.

**4.nap Indulás Mogyoródra a Forma-1 helyszínére, box-utca látogatás, VIP sátor állófogadás, este gálavacsora a szálloda éttermében**

*Reggeli után a busz kiáll. Délelőtt 10.00 órakor elindulnak Mogyoródra -1 Magyar Nagydíj helyszínére.. A **magyar nagydíj** a Formula–1 egyik versenye, amelyet 1986 óta rendeznek meg a Budapest melletti Mogyoród község külterületén található pályán. Az autóversenyzés nagy népszerűségnek örvend hazánkban és ez az esemény rendkívül sok turistát vonz Magyarországra. Rendezvényrészlegünk a legjobb jegyeket szerezte meg a résztvevők számára. A VIP Tribünön, a VIP sátorban foglalnak majd helyet, külön csak a vasárnapi napon.. A Gold Tribün az egyetlen olyan nézőtér, amely esetleges rossz idő esetén is tökéletes élményt biztosít a verseny teljes időtartama alatt. A tribün előtt videófalon lehet követni a verseny alakulását és a közvetítést. A VIP jegyhez tartozik egy matrica is, ami a box-utca meglátogatásra is feljogosít.*

*A verseny után a helyszínen házon kívüli rendezvény keretén belül a Radisson Blu Béke Hotel rendez állófogadást a vendégek részére. Találkozás a Mercedes Team versenyzőivel (Lewis Hamilton, Nico Rosberg, beszélgetés a fejlesztésekről Mercedes team.)*

**Állófogadás**

**Menü**

*Konyakos libamájszeletek gyümölcskenyéren francia mustáros füge chutney-val, Zöldsaláta sütőtökös-balzsamos hagymakaramellel, Saint Agur sajttal.  
Kakukkfűves kacsacomb tejszínes szalonnás új kelkáposztával, dödöllével étekre,  
Gyöngytyúk supreme-re, szilvalekváros rétesrel és Colbert-mártással  
bor. pezsgő,koktélok  
kávé tea, ásványvíz, üdítők szénsavas és rostos*

Visszaérkezés a szállodába, 18.00 órakor.

19.00 órakor gálavacsora a szálloda Zsolnay Termében, majd zenés est Lakatos Vilmos és cigányzenekara közreműködésével.

### **Gálavacsora menü**

*Apró falatok a Séftől*

*Fürtike 2014-Szekszárdi Kékfrankos Rosé 2014*

*Házi libamáj terrine, céklás reteksaláta, olaszrizling öntet, mézes füge*

*Olaszrizling 2014*

*Konfitált marhapofa, pirított káposztás galette, kézműves debreceni*

*Szekszárdi Cabernet Sauvignon Rose 2014*

*Borjú szűzpecsenye-báránygerinc duó, ratatouille, polenta*

*Szekszárdi Vörös Ócuvee Birtokbor 2011*

*Fekete csokoládé szuflé, meggyragu,*

*sós karamellfagylalt*

*Shiraz Válogatás 2012*

*Sajtválogatás: Chavroux fraiche, St Agur, Grana Padano, Cour de Lion*

*Shiraz Válogatás 2012*

*Kávés vagy tea*

**2016 .július 25.**

*Reggeli után,Elutazás transzfer a repülőtérre.*

#### **4.2. Ajánlat követése, ártárgyalás, költségvetés**

##### **Szállás:**

Radisson Blu Béke Hotel Business Class szoba 15 db 2 ágyas szoba 2 fős elhelyezéssel (bekészítések aprósütemények, gyümölcstál,1 üveg bor)



Megnevezés	Árbevétel nettó utazási irodától	Megjegyzés	Árbevétel nettó szálloda	Költségek nettó szálloda
<b>1.nap</b>				
Busz transzfer Ferihegy-Radisson Blu Béke Hotel+ egész nap	68 000,00	8500 Ft/óra/8órára	68 000,00	51 000,00
Szállásadás	562 905,00	Textília mosatás		6 825,00
VIP bekészítés	77 250,00	28%-os ELÁBÉ szinten	77 250,00	21 630,00
Minibár fogyasztás	45 000,00	20%-os ELÁBÉ szinten	45 000,00	9 000,00
Ebéd a szállodában	141 720,00	25%-os átlagos árérés szinten	141 720,00	35 355,00
Idegenvezető egész nap	30 000,00	Szállodai hostess	30 000,00	
Kaszinó látogatás+100 euró költőpénz	900 000,00	Komissió kaszinótól 200ezer Ft és 900 ezer Ft költőpénz	200 000,00	900 000,00
Vacsora a Kárpátia étteremben(19165 Ft/fő)	575 000,00	15% komissió	86 250,00	488 750,00
Kolor klub belépő(3000Ft/fő)	90 000,00	15% komissió	13 500,00	76 500,00
<b>Összesen:</b>	<b>2 489 875,00</b>		<b>661 720,00</b>	<b>1 589 060,00</b>

Megnevezés	Árbevétel nettó utazási irodától	Megjegyzés	Árbevétel nettó szálloda	Költségek nettó szálloda
<b>2.nap</b>				
Szállásadás	562 905,00		562 905,00	
Reggeli a szállodában	94 470,00	21%-os ELÁBÉ szinten	94 470,00	19 838,00
VIP bekészítés	77 250,00	28%-os ELÁBÉ szinten	77 250,00	21 630,00
Minibár fogyasztás	45 000,00	20%-os ELÁBÉ szinten	45 000,00	9 000,00
Busz transzfer	68 000,00	8500 Ft/óra/8órára	68 000,00	51 000,00
Idegenvezető egész nap	30 000,00	Szállodai hostess	30 000,00	
Etyeki trabant túra (7500Ft/fő)	225 000,00	15% komissió	33 750,00	191 250,00
Haraszthy pincészet (9000Ft/fő)	270 000,00	15% komissió	40 500,00	229 500,00
Haraszthy étterem (13000Ft/fő)	832 650,00	20% komissió	166 530,00	666 120,00
<b>Összesen:</b>	<b>2 205 275,00</b>		<b>1 118 405,00</b>	<b>1 188 338,00</b>

Megnevezés	Árbevétel nettó utazási irodától	Megjegyzés	Árbevétel nettó szálloda	Költségek nettó szálloda
<b>3.nap</b>				
Szállásadás	562 905,00		562 905,00	
Reggeli a szállodában	94 470,00	21%-os ELÁBÉ szinten	94 470,00	19 838,00
VIP bekészítés	77 250,00	28%-os ELÁBÉ szinten	77 250,00	21 630,00
Minibár fogyasztás	45 000,00	20%-os ELÁBÉ szinten	45 000,00	9 000,00
Busz transzfer(óránként 8500Ft)	68 000,00	8500 Ft/óra/8órára	68 000,00	51 000,00
Idegenvezető egész nap	30 000,00	Szállodai hostess	30 000,00	
Széchenyi Gyógyfürdő belépő díj (5200Ft/fő)	156 000,00	10% komissió	15 600,00	140 400,00
Koktélparti a Márvány teremben (2000Ft/fő)	60 000,00	15% komissió	9 000,00	
Ebéd a Gundel étteremben (24.000Ft/fő)	720 000,00	20% komissió	144 000,00	
Sétahajózás a Dunán (16900Ft/fő)	507 000,00	20% komissió	101 400,00	405 600,00
<b>Összesen:</b>	<b>2 320 625,00</b>		<b>1 147 625,00</b>	<b>647 468,00</b>

Megnevezés	Árbevétel nettó utazási irodától	Megjegyzés	Árbevétel nettó szálloda	Költségek nettó szálloda
<b>4.nap</b>				
Szállásadás	562 905,00		562 905,00	
Reggeli a szállodában	94 470,00	21%-os ELÁBÉ szinten	94 470,00	19 838,00
VIP bekészítés	77 250,00	28%-os ELÁBÉ szinten	77 250,00	21 630,00
Minibár fogyasztás	45 000,00	20%-os ELÁBÉ szinten	45 000,00	9 000,00
Busz transzfer	68 000,00	8500 Ft/óra/8órára	68 000,00	51 000,00
Forma 1 jegyek		Grátis a Mercedes Daimler Portugáltól		
Állófogadás (9000Ft/fő)	270 000,00	30%-os ELÁBÉ szinten	270 000,00	81 000,00
Gálavacsora a szállodában (20000Ft/fő)	600 000,00	25%-os ELÁBÉ szinten	600 000,00	150 000,00
Lakatos Vilmos és cigányzenekara	150 000,00		150 000,00	150 000,00
<b>Összesen:</b>	<b>1 867 625,00</b>		<b>1 867 625,00</b>	<b>482 468,00</b>

S.nap	Árbevétel nettó utazási irodától	Megjegyzés	Árbevétel nettó szálloda	Költségek nettó szálloda
Reggeli a szállodában	94 470,00	21%-os ELÁBÉ szinten	94 470,00	19 838,00
Buszos Transzfer Radisson Blu Béke Hotel-Ferihegyi reptér	25 500,00	8500Ft/óra/3órara	25 500,00	17 000,00
Összesen:	15 396 895,00		9 049 000,00	6 262 446,00

1-5 napos összesítés	9 003 370,00		4 915 345,00	3 944 172,00
----------------------	--------------	--	--------------	--------------

A költségvetési táblázatból kiderül, hogy 971173 Ft a nettó árrésünk, emellett célunk a 20%-os nyereség elérése.

### A Béke Hotel által kínált borok számításai

Megnevezés	Bruttó eladási ár	Nettó eladási ár Bruttó/1.27	ELÁBÉ (Anyagktsg)	Árrés nettó eladási ár- ELÁBÉ	Árrés szint (Árrés/nettó eladási ár*100)	ELÁBÉ szint (100- Árrés szint)	HK % Árrés szint/ELÁBÉ szint*100)
Szekszárdi Pinot Noir Rosé 2014	6500 Ft	5118,11	1476,37Ft	3641,74	71,154	28,846	246,669
Fürtike 2014- Szekszárdi Kékfrankos Rosé 2014	7000Ft	5511,81	1653,54Ft	3858,27	70,000	30,000	233,334
Szekszárdi Cabernet Savignon Rose 2014	5000Ft	3937,01	810Ft	3127,01	79,426	20,574	386,050
Szekszárdi Vörös Ócuvee Birtokbor 2011	9000Ft	7086,61	2244,09Ft	4842,52	68,333	31,667	215,790
Dúzsi Shiraz válogatás 2012	9000Ft	7086,61	2362,20Ft	4724,41	66.667	33,333	200,001
Olaszrizling száraz, 2014	9500Ft	7480,31	2362,20Ft	5118,11	68,421	31,579	216,667

Az árkalkulációnál ételek esetében az egyes étkezésekre jellemző átlagos ELÁBÉ szinttel számoltam míg a boroknál hasonló módszert követtem. Az étel és ital kínálatnál általában 70-30%-os az étel és ital forgalmi részaránya, ennek figyelembe vételével alakítottam a gasztronómiai szolgáltatások átlagos ELÁBÉ szintjét.

Valamennyi számításom nettó adatokat tartalmaz az utazási iroda felé. A nettó ár plusz ÁFA kerül számlázásra. A reggeli árát a szobaár tartalmazza így a szállásadás reggelivel együttesen 18% ÁFA tartalommal bír, míg az egyéb és közvetített szolgáltatások ÁFA tartalma 27%.

### **4.3. Szerződéskötés, lebonyolítás**

A szerződés egy olyan írásos megrendelő formai eszköz, amely minden lényeges elemet tartalmaz a rendezvényre vonatkozóan. Amennyiben a partner cég megerősítette foglalását, az értékesítési munkatárs elkészíti és elküldi a szerződést, mely tartalmazza a szálloda és megrendelő adatai mellett a szálloda által nyújtott szolgáltatásokat, a szobafoglalást, minibár költséget, a rendezvények terembérleti díját, a technikai eszközök meglétét, hangosítást, zeneszolgáltatást, a megbeszélte árakat, külsős programok lebonyolításának menetét, a fizetési és lemondási feltételeket (vis major is), kártérítési záradékot általános rendelkezéseket, a fizetés módját és a hatálybalépés határidejét.

Abban az esetben, ha a vendégnek megfelel a szerződés, visszaküldi azt aláírva. Ezt követően történik az előleg kifizetése. Ha az értékesítési munkatárs megkapta az aláírt szerződést és az előleget, megváltoztatja a rendezvény státuszát opcióról definityre, akkor végleges lesz a foglalás. Ez a folyamat nagyon hosszú ideig is

eltarthat, akár több hónapig is, míg az értékesítési munkatárs és a Mercedes cég képviselője megegyeznek. Több tárgyalás és e-mail váltás is következhet még ezután, de minden egyes változtatást írásban kell rögzíteni.

Gyakran egyeztetnek az árakról, és a lemondási- illetve fizetési feltételek is változhatnak. Amint a szerződéskötés megtörtént, még egyszer pontosítják a létszámot, a szobafoglalást, a rendezvényterem berendezését, az ültetési rendet, a technikai igényeket a menüt, a kávészünetek időpontját és kínálatát, a pontos programot (a kiválasztott programokat tételesen egyeztetve).

A szállodán belül az értékesítési részleg partner egységei szállodán belül a Front Office, az F&B a műszaki részleg továbbá a rendezvényt közvetítő utazási iroda. A rendezvényszervező részleg kéri be a házon kívüli szolgáltatóktól az árajánlatokat, azokat pontosítja majd vállalkozási szerződés keretén belül azokat megrendeli. A rendezvény teljes egészéről napra órára lebontva felelős megnevezésével forgatókönyvet készít melyet megkap a Front Office az F&B részleg a műszaki részleg áruforgalmi részleg. Továbbá a gazdasági igazgatóság amely a megrendelő felé a számlát kiállítja. A Front Office feladata a szobafoglalás regisztrációja, visszaigazolása a VIP bekészítések megrendelése. Az értékesítési részleg a házon kívüli programokat szervezi az F&B biztosítja a szállodában lévő rendezvények helyszínét egyeztet az értékesítési részleggel a menük összetételét és mélységét illetően. A termelő terület részére diszpozíció formájában elkészíti az egyes rendezvények tételes kiírását.

## 5. Utókövetés, utómunkálatok

### 5.1. A rendezvény lebonyolítása utáni munkálatok, follow up

A vendégek elbúcsúztak, de a rendezvényszervező munkája még nem ért véget. A rendezvény tulajdonképpen akkor ér véget, amikor már az elszámolást is elkészítették. Miután megtörtént az elszámolás, iktatni kell a rendezvénnel kapcsolatos számlákat, mind beszállítói oldalról, mind a kimenő számlák tekintetében. Fontos, hogy a rendezvény lezárásaként utókalkulációt készítsünk, melyben összevetjük a tényleges költségeket a tervezettel, és megállapítjuk hogyan sikerült a költségvetési tervet végrehajtani.

A külsős helyszíneken lebonyolított programok pl. éttermek, városnéző hajó, Paddock Club számlái, a rendezvény után még rögtön nem érkeznek be, azokat tételesen ellenőrzik, majd az ellenőrzés után, átutalással fizetik ki az alvállalkozóknak. Az árakat úgy kell kalkulálnia a hotelnek, ( mind a szállodai árakkal, mind a külsős szolgáltatókkal) kapcsolatban, hogy a rendezvény nyereséges legyen.

S végül nem hanyagolható el az ügyféllel való utólagos kommunikáció sem, hogyan érezték magukat a résztvevők a rendezvényen, elégedettek voltak-e a szervezéssel, a szolgáltatásokkal, minden rendben zajlott-e le. Ez azért rendkívül fontos, mert ha elégedettek voltak, akkor máskor is ezt a szállodát bízhatják meg az incentive rendezvény lebonyolításával, és más ügyfelek is tudomást szerezhetnek üzleti partnerüktől arról, hogy feltétlenül elégedettek voltak a szálloda és a külső megbízott cégek szolgáltatásaival.

Kiemelt fontosságú a vendégkérdőívek feldolgozása, kiértékelése, összesítése, ami a tapasztalatok, rejtett hibák, meglétéről ad tájékoztatást, annak érdekében hogy azok a jövőben ne forduljanak elő. Ha a vendégek tapasztalata kedvező a lebonyolítással kapcsolatban az incentive rendezvény lebonyolításában résztvevő munkatárs erkölcsi, vagy anyagi elismerésre is számíthat.

A kérdőívek kiértékelése után pár napon belül el kell küldeni a programról készült fotókat. Érdemes köszönőlevelet írni a megrendelőnek (Mercedes cég) és a szállítóknak ( Kárpátia Étterem, Gundel Étterem, Haraszthy pincészet és Étterem, Legenda Hajózási Társaság, Etyeki Trabant klub, Paddock Club) is, a későbbi, közös, eredményes és gyümölcsöző munka reményében. Törődni kell a partnerrel, fejezzük ki örömünket, hogy nálunk rendezték meg programjukat.

Ha a szálloda kap köszönőlevelet, akkor arra illik válaszolni, és ennek folyamánként más rendezvényről is küldhetünk azonnal tájékoztatást. Elégedettség esetén esetlegesen újabb üzlet is várható. Ha előfordultak hibák, kellemetlenségek, igyekezzen a szálloda rendezvényszervezője ezt a konfliktust feloldani és elnézést kérni. Ezután a szervezési folyamattal kapcsolatos észrevételeket, pozitív és negatív tapasztalatokat össze kell gyűjteni, rendszeresen feldolgozni, értékelni, majd a következő rendezvényénél ezeket az ismereteket felhasználva korrigálni. Ha a szervezéssel, vagy az ár-értékaránnyal, vagy a szolgáltatások milyenségével merül fel probléma, az elkövetett hibák gyorsan kijavíthatók.

Bármilyen kisebb vagy nagyobb volumenű eseményt szervez a szálloda így folyamatosan fejlődhet az ilyen jellegű rendezvényszervezői tapasztalata. Érdemes a rendezvénnyel összefüggő "zárójelentést" írni, illetve archiválni a dokumentumokat, amiben a programról minden megtalálható írásos formában. Nagy haszna lesz, a rendezvényszervező munkatárs részére, ha elő tudja keresni a megfelelő dokumentációt az adott eseményről.

(Dr. Faragó Hilda 2003)

## 6. Összefoglalás

Szakedolgozatomat a rendezvénnyel, a rendezvényszervezéssel, majd az incentive rendezvényekkel foglalkozó szakirodalom tanulmányozásával kezdtem, melyet később a Radisson Blu Béke Hotelben lebonyolítandó incentive programon keresztül próbáltam elemezni.

Az utóbbi időben az incentive turizmus feltételei jelentősen bővültek Magyarországon. Luxusszállodák, kastélyok, különleges épületek rendezvénytermei, jó minőségű autóbuszok, kiváló éttermek állnak rendelkezésre, de ennél fontosabb a szervező cég kreativitása, hogy minél egyedibb programot tudjon összeállítani a külföldi vendégek számára. Az egyedülálló élményt összehangolni a teljes körű szolgáltatással, a résztvevők legnagyobb elégedettségére. Ez rendkívül komoly feladat. Ezeknek a túráknak a jellemzője a nagy igényesség, melyet csak az incentive rendezvény résztvevőinek találnak ki.

Az incentive programoknál a hivatásturizmus és a vakáció turizmus elemei egyaránt megtalálhatók. Különlegesség, attraktivitás jellemzi ezt a fajta rendezvényt. Magas árak, kimagasló színvonal, a jutalmazásnak olyan ösztönzője, amely a pénznél többet ér. Az esemény szempontjából természetesen legfontosabb szereplő a vendég, akit (marketing-szóhasználattal vevőnek is nevezhetünk), nélküle nincs rendezvény.

A magyarországi rendezvényszervezés helyzete átalakulóban van. A mennyiségi kínálatot felváltja a minőségi kínálat, ezért a szervezők zömének magas színvonalú szolgáltatást kell nyújtania, hogy elnyerjék a vendégek tetszését. Összehangolt munkára van szükség. Csapatmunka, együttműködés, kvalifikált munkaerő - e nélkül nem lehet sikeres rendezvényt csinálni. Olyan munkatársakat kell alkalmazni, akik értenek az értékesítési és szervező munkához és koordinálják tudják a csapatukat. Alapos felkészültség, áldozatkész munkavállalás, kreativitás

jellemzi a munkatársakat. A csoporttal foglalkozó ügyintézőnek minél több magyarországi, budapesti helyszínt, programot kell ismernie, hogy valóban jó ajánlatot tudjon készíteni a megrendelőnek. A fentiekből következik, hogy csak olyan munkatárs foglalkozzon ezekkel a csoportokkal, aki széleskörű ismeretekkel, szervezési és problémamegoldó készséggel és tapasztalattal rendelkezik.

Törekedni kell az előkészítés, az ajánlattétel, a megrendelés, a lebonyolítás, az utókövetés minden szakaszának pontos elemzésére, mert egy elírás, egy helytelen dátum, vagy létszám közlése a rendezvény lebonyolítását veszélyeztetheti. Maximális odafigyelés, pontosság a vendégekkel kapcsolatban, így bármiféle hiba elkerülhető.

A Radisson Blu Béke Hotel nagyon sikeresen működő szálloda a rendezvényszervezés szempontjából. Szakmai gyakorlatomat ebben a szállodában töltöttem. Minden nap sokat tanultam és így bepillantást nyerhettem a szállodában zajló rendkívül összetett és igényes munkafolyamba, a rendezvényszervezésbe.

Több ember együttes munkája több kreatív ötletet eredményez. Ennek oka, hogy más-más megközelítésből látják a rendezvényt, más-más ötleteik vannak, így a megrendelőnek is több lehetősége van a kivitelezéssel kapcsolatosan. A megfelelő tapasztalattal rendelkező szakemberek összehangolt munkája - ez a hosszú távú siker záloga.



**Felhasznált irodalom**

Bihari Istvánné - Dr. Nagy Éva -- Szabó András - Zsobrák Ferencné: Utazásszervezés - értékesítés oktatási segédanyag Budapesti Gazdasági Főiskola Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskolai Kar, (2003 )

dr. Cszimadia László - dr. Temesi Gábor . Az incentive rendezvény szervezése Kereskedelmi Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskola Budapest (1992)

Dr. Faragó Hilda : Idegenforgalmi rendezvények és kongresszusok szervezése Képzőművészeti Kiadó Budapest ( 2003)

Dr. Káposzta József : Rendezvényszervezés módszertana Szent István Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar Gödöllő (2011)

dr. Vadas Gábor- Fencsik Ferenc : Rendezvények szállodában Heller Farkas Gazdasági és Turisztikai Szolgáltatások Főiskolája Budapest (2007)

Görög Ibolya: Protokoll az életem Athenaeum kiadó Budapest (1999)

Gyarmati Ildikó: Rendezvényszervezési kalauz, Athenaeum 2000 Kiadó, Budapest (2005)

Gyarmati Ildikó : Rendezvényszervező kézikönyv, Szókratész Külgazdasági Akadémia, Budapest (2001)

Járás Anikó : Rendezvényszervezés, Juhász Gyula Felsőoktatási Kiadó, Szeged (2007)

Molnár Gabriella: Utazásszervezés és értékesítés Heller Farkas Gazdasági és Turisztikai Szolgáltatások Főiskolája Budapest (2002)

**Internetes források:**

[www.turimusonline.hu](http://www.turimusonline.hu)

[www.hcb.hu](http://www.hcb.hu). (letöltés: 2015.november 4.)

[http://szakmai.itthon.hu/sajtokozlemenyek//asset\\_publisher/WkBzYpJ68Fd1/content/id/8439011](http://szakmai.itthon.hu/sajtokozlemenyek//asset_publisher/WkBzYpJ68Fd1/content/id/8439011)). (letöltés: 2015. október 6.)

[belfold.hirfal.hu/magyarorszag\\_hivataturisztikai\\_piacanak\\_alakulasa\\_2](http://belfold.hirfal.hu/magyarorszag_hivataturisztikai_piacanak_alakulasa_2).

[www.hcb.hu/magyar/statisztika/magyarorszag](http://www.hcb.hu/magyar/statisztika/magyarorszag) (letöltés : 2015. november 4.)

Radisson Béke Blu Hotel, Danubius Hotels Group honlap

<http://www.danubius-hotels.hu>

<http://www.danubius-hotels.hu/sajtoszoba/magyarorszag/budapest/radisson-blu-beke-hotel/radisson-blu-beke-hotel-sajtokozlemeny>)

[budapest100.hu/hazak/terez\\_korut\\_43..840.html?downloadType840..](http://budapest100.hu/hazak/terez_korut_43..840.html?downloadType840..) (Letöltés: 2015. október 6.)

Olive's Étterem – Radisson Blu Béke Hotel, Itthon.hu honlap, Magyar Turizmus Minőségi Díj, <http://minosegidij.itthon.hu/dijazott-szallodak-es-ettermek/-/netaview/74432;jsessionid=C369A30E2B915D2A495CFC676283D908>: (Letöltés: 2015. október 31.)

<http://www.radisson-blu.com>

[www.hungaroinfo.com/formell/program\\_hu.htm](http://www.hungaroinfo.com/formell/program_hu.htm) (letöltés: 2015. október 9.)

[www.gundel.hu](http://www.gundel.hu)

[www.szechenyifurdo.hu](http://www.szechenyifurdo.hu)

[www.hvp.hu](http://www.hvp.hu)

[gozsduudvar.hu/hu/vendeglatohelyek/item/40-kolor](http://gozsduudvar.hu/hu/vendeglatohelyek/item/40-kolor)

## **Melléletek**

*1. számú melléklet*

Interjú Amberg Dórával a Radisson Blu Béke Hotel rendezvényszervezésének munkatársával

1. Hogyan tartják a megrendelővel a kapcsolatot?
2. Milyen csatornákon keresztül találkozik a megrendelő és a szálloda?
3. Hogyan bonyolódik az ajánlattétel?
4. Milyen "csomagok" vannak?
5. Mit tartalmaz a szerződés?
6. Kinek mi a feladata az értékesítési és rendezvényszervezési csapatban?
7. Milyen számítógépes programokat használnak?
8. Ki koordinálja a rendezvényt?

9. Hány munkatárs vesz részt az értékesítésben és a lebonyolításban?
10. Milyen részlegek vesznek részt a munkában?
11. Mit kell még tenni a rendezvény megkezdése előtt pár nappal?
12. Mi a Brain Food?
13. Mi az Experience Meeting koncepciója?

Megnevezés	<i>Radisson Blu Béke Hotel 4*</i>	<i>Danubius Hotel gellért 4*</i>	<i>Danubius Grand Hotel Margitsziget 4*</i> <i>superior</i>	<i>Rubin Wellness &amp; Conference Hotel 4*</i>	<i>Corinthia Royal Grand Hotel 5*</i>	<i>Budapest Mariott Hotel 5*</i>
<b>Elhelyezkedés</b>	Belvárosi	Gellért hegy lábánál	Margitsziget	Belvárostól kiesik	Belvárosi	Duna partján
<b>Minősítés</b>						
<b>Szobák száma(db)</b>	247	234	164	85	445	364
<b>Tarifális szoba ár</b>	85€	115€	105€	70€	200€	190€
<b>Vendéglátó ipai egységek minősítése</b>	kiváló	jó	jó	jó	kiváló	kiváló
<b>Étterem</b>	Olive's étterem	Panoráma étterem	Platán étterem	Amaretto étterem	Bock Bisztró	Peppers Mediterra nean Grill
<b>minősítés</b>	kiváló	jó	jó	közepes	kiváló	kiváló
<b>Cukrászda, kávéház</b>	Zsolnay Café	Gellért Eszpresszó	Platán kávézó	Amaretto Lounge	Szamos Marcipan Royal Kávéház kiváló	Lobby Café
<b>minősítés</b>	kiváló	jó	jó	közepes	kiváló	kiváló
<b>Szolgáltatások</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Wellness</b>	kicsi, bővítendő	Wellness komplexum	jól kialakított wellness komplexum	2400 négyzetméter wellness komplexum	Wellness komplexum	Wellness komplexu m
<b>minősítés</b>	jó	kiváló	kiváló	kiváló	jó	jó
<b>Mosoda ,vegyszer</b>	Lehetséges	Lehetséges	Lehetséges	Nincs	Lehetséges	Lehetsége s
<b>Ajándékbolt</b>	Van	Van	Van	Van	Van	Van
<b>Konferencia termek(db)</b>	8	7	11	11	30	11
<b>Konferencia terem térmértéke (m2)</b>	710	521	409	937	2600	1700
<b>Férőhely(fő)</b>	300	250	300	300	2200	1400
<b>Garage</b>	✓	X	✓	✓	✓	✓
<b>Parkolási díj</b>	24 €	13,5 € a közelben	20€	5 €	18 €	28 €

3. sz. melléklet

**Radisson Blu Béke Hotel képekben**



Kupola terem



Superior szoba



Vencele terem



Zsolnay terem



Bejárat

*(forrás: [www.radissonblu.hu](http://www.radissonblu.hu))*

Szerződés (angolul)

**MINTA**

4.sz melléklet

amely létrejött egyrészről a

**Danubius Zrt.**  
**Radisson Blu Béke Hotel\*\*\*\***  
**Cím: 1067 Budapest, Teréz krt. 43.**  
**Tel: 06 1 889 3986**  
**Fax: 06 1 889 3976**  
**Kapcsolattartó: Ms. Bianka Gebhardt, Ms. Ágnes Horváth**  
 továbbiakban „Szálloda”

másrészről

BCDTravel

**Cím: AV. D. Joao II lote 1.16.1-5**  
**1990-083 Lisboa Portugal**  
**Tel: +36 70 393 5950**  
**Mobil: +36 70 7161967**  
**Fax: +36 70 393 5950**  
**Kapcsolattartó: MS. Susanna Prata**  
**Mercedes-Daimler Portugal**  
**Megrendelészám: 1654230**

továbbiakban „Partner”  
 a továbbiakban együtt a Felek  
 a mai napon és helyen az alábbi feltételekkel:

### ***I. Szolgáltatások***

Szerződő Felek megállapodnak abban, hogy Partner, mint a rendezvény szervezője a vendégek számára Szállodában biztosítja a szállodai szolgáltatásokat az alábbiak szerint:

#### **SZÁLLÁS**

**Időpont:** 2016. július 21-25. (4 éjszaka)

**Szobaigény:** 15 business class kétágyas szoba

**Szobaár:** EUR 160.- / 2 ágyas szoba  
 A fenti ár tartalmazza a büféreggelit, 18% ÁFA-t, 4% IFA-t, valamint a szauna és uszodahasználatot. Áraink előzetes értesítés nélkül megváltozhatnak, amennyiben a hatályos adótörvényben rögzített adómértékben változás történik.

**Jutalék:** Az irodát a szobaár adóval csökkentett része után 10% jutalék illeti meg. A jutalékra vonatkozó igény 180 napig érvényesíthető. A jutalékot kizárólag jutalékszámra ellenében tudjuk kifizetni.

#### **Rendezvény**

**Dátum:** 2016. július 24

**Teremigény:** 1 konferenciaterem 30 fő részére  
 Zsolnay Terem

**Terembérleti díj:** Díjmentes

A fenti ár tartalmazza a plenáris terem bérleti díját az alap technikai eszközök használatát (projector, vetítövászón, 1 flip chart, jegyzetömb toll, hangosítás: 2 db mikrofon) valamint 27% ÁFA-t. berendezve

Külsős programok költségvetés mellékelve

**Jutalék:** Az irodát a terembérleti díj adóval csökkentett értékéből 10% jutalék illeti meg. A jutalékra vonatkozó igény 180 napig érvényesíthető. A jutalékot kizárólag jutalékszámra ellenében tudjuk kifizetni.

#### **Vendéglátó szolgáltatások:**

**Időpont: 2016. Forma-1 helyszínén állófogadás, 2016. július 24. gálavacsora**

Helyszín: Mogyoród

Helyszín: Zsolnay terem az első emeleten  
(174 négyzetméter)

Áraink 27% ÁFA-t tartalmaznak. A vendéglátó szolgáltatások (étel-ital). Ár kalkulált

**II. Megrendelés lebonyolítása**

A Partner folyamatosan, de legkésőbb 14 nappal az első érkezés előtt elküldi a Szállodának a vendégek névsorát. A szobalistának tartalmaznia kell a vendégek érkezésének és utazásának pontos dátumát és időpontját, valamint az esetleges speciális igényeket, kéréseket és a szükséges instrukciókat.

**Lemondási feltételek - szállodai szoba**

- A Partner mindennemű rendelés lemondását köteles azonnal a Szálloda tudomására hozni és azt írásban is megerősíteni.
- A szerződésben foglaltak a szerződés aláírását követően nem mondhatók le kötbérmentesen.

Amennyiben a megrendelt szolgáltatások a szerződés aláírását követően kerülnek lemondásra, úgy az alábbi kötbér kerül leszámításra.

Kötbérmentes lemondási határidő: 60 nappal az érkezés előtt  
Az érkezést megelőző 60 -30 naptári napon belül a szobák 20%-a mondható le kötbérmentesen –e fölött 1 éjszaka kötbér fizetendő,  
Az érkezést megelőző 30 -07 naptári napon belül a szobák 10%-a mondható le kötbérmentesen –e fölött 1 éjszaka kötbér fizetendő,  
Az érkezést megelőző 07. naptári napon belül illetve no show esetén 1 éjszaka kötbér fizetendő.

Teljes szerződési érték: a Fizetési feltételeknél jelölt a Partner által fizetendő szolgáltatások teljes szerződési időszakra vonatkozó végösszege.

**Lemondási feltételek / rendezvény**

A rendezvény létszámát a Partner az aktuális rendezvény előtt 72 órával megadja. A fenti határidőn túl a minimum létszám lesz a számlázás alapja.

Amennyiben a megrendelt szolgáltatások a szerződés aláírását követően kerülnek lemondásra, úgy az alábbi kötbér kerül leszámításra.

Kötbérmentes lemondási határidő: 60 nappal a rendezvény előtt  
A rendezvényt megelőző 60 -30 naptári napon belüli lemondás esetén a rendezvény várható végösszegének 50%-a kerül kötbérként leszámításra 100 fős minimum létszámmal számolva,  
A rendezvényt megelőző 30 -07 naptári napon belüli lemondás esetén a rendezvény várható végösszegének 70%-a kerül kötbérként leszámításra 100 fős minimum létszámmal számolva,

Az rendezvény megelőző 07. naptári napon belüli lemondás esetén a rendezvény várható végösszegének 100%-a kerül kötbérként leszámításra 100 fős minimum létszámmal számolva,

**Fizetési feltételek**

**szállás, terem bérlés, minibár, gálavacsora, egyéb : főszámla**

**III/1. Fizetés ütemezése**

A szerződés aláírását követő 2 héten belül de legkésőbb **2011. december 19-ig** a foglalás várható végösszegének **10% foglalóként** kerül kifizetésre

**60 nappal a csoport érkezése előtt** a foglalás várható végösszegének **30%-a kerül kifizetésre**, 100 fős minimum létszámmal számolva,

**30 nappal a csoport érkezése előtt** a foglalás várható végösszegének **50%-a kerül kifizetésre**, 100 fős minimum létszámmal számolva,

**1 héttel a csoport érkezése előtt** a fennmaradó összeg kerül kifizetésre.

A Szálloda bankszámlaszáma:

Bank: Kereskedelmi és Hitel Bank  
Cím: 1095 Budapest, Lehner Ödön fasor 9.  
Számlaszám: **KHB 10408007-26326713-48840000/ Béke Hotel/EUR**  
SWIFT: Kereskedelmi és Hitel Bank OKHB HUHB  
Telex: CCREA



#### IV/1. Általános fizetési feltételek

2.1. A magyar jogszabályoknak megfelelően a Közvetítő által megrendelt, a Szolgáltató által visszaigazolt és teljesített szolgáltatások ellenértékének elszámolására szolgáló - a Szolgáltató által kiállított - számla pénzneme **HUF**.

2.1.1. Amennyiben a Szolgáltató általi visszaigazolásban rögzített ár pénzneme **EUR**, úgy a Szolgáltató által kibocsátott számlán az ellenérték a HUF pénznemen túl – az árfolyam megjelölése mellett- **EUR**-ban is feltüntetésre kerül. Az átszámítás alapja a a vendég érkezése napján érvényes, a **Szolgáltató által jegyzett árfolyamon történik**.

2.1.2. A Szolgáltató által a vendég érkezési napján jegyzett árfolyam a K&H bank által 14:00 órakor jegyzett deviza I. közép-árfolyamának 0,25 %-kal csökkentett mértékével, amely a bank gyakorlatának megfelelően az MNB középárfolyamát nem haladja meg.

2.1.3. Az árfolyamjegyzés a hét napjain a következő: Hétfőn az előző hét pénteki árfolyamából, keddtől csütörtökig a tárgynapot megelőző nap árfolyamából, péntektől vasárnapig pedig a csütörtöki árfolyamból képezzük. Az ünnep-, munkaszüneti, és bankszüneti napokon a jegyzés a hétfőéhoz hasonlóan – értelemszerűen történik.

A számla kiegyenlítésekor a számla végösszegének átutalásához kapcsolódó bankköltségek a Partnert terhelik.

Késedelmes fizetés esetén a Ptk. 301/A. §-a szerint meghatározott késedelmi kamat kerül felszámításra.

A szerződésben feltüntetett szolgáltatásokon felüli költségeket (minibár, telefonhasználat, étkezések) a vendégek a helyszínen fizetik.

#### IV./2. ÁLTALÁNOS RENDELKEZÉSEK

Az árak 18%-os illetve 27%-os általános forgalmi adót és 4% idegenforgalmi adót tartalmaznak. A Szálloda a hatályos adó-törvény (ÁFA, IFA) módosulása miatti többletterheket, előzetes értesítés mellett, áthárítja a Partnerre.

A Partner a Szálloda által nyújtott szolgáltatások teljesítésével kapcsolatban panasszal élhet a szálláshelyen való tartózkodás időtartama alatt. A Szálloda ezen időszakban hozzá írásban igazoltan eljuttatott (vagy általa jegyzőkönyvbe felvett) panasz kezelésére vállal kötelezettséget.

A Partner panaszvételi joga a szálláshelyről történt elutazását követően megszűnik.

A szerződő felek e megállapodás tartalmát bizalmasan, üzleti titokként kezelik.

.....  
Képviselő  
BCD Travel

.....  
*Mr. Csaba Varga* Ms.  
General Direktor

.....  
*Kriszina Apaczeller*  
Direktor of Sales &  
Marketing

**for Radisson Blu Béke Hotel**

**PH.**

(forrás: radissonblu.hu)

**Megállapodás alvállalkozóval MINTA**

amely, létrejött a.....(cég)

Cím: .....

Adószám: .....

Cégbejegyzési szám.....

Képviselő: .....

mint megbízó .....

és a

Cím: .....(hotel)

Adószám: .....

Cégbejegyzési szám: .....

Képviselő: .....

mint, Megbízott.....

között a mai napon az alábbiak szerint:

A megrendelés tárgya:

Étkezés, italfogyasztás, helyszín biztosítása a ..... rendezvényen.

Rendezvény időpontja: .....

Rendezvény helyszíne: .....

Rendezvény létszáma: .....

Kapcsolattartó a Megbízó részéről: .....

Kapcsolattartó a Megbízott részéről: .....

Megrendelt szolgáltatás(Ft/fő) .....

Fizetési feltételek:

A megbízó az igényelt szolgáltatást utólag egyenlíti ki átutalással a le bonyolítást követően 8 nappal.

Dátum: .....

.....  
Megbízó

.....  
Megbízott

PH.

(forrás: radissonblu.hu)



Budapest-Hungaroring Magyar Nagydíj 2016. július 22-24.

*Paddock Club*



[www.hungaroinfo.com/formel1/tickets\\_pad\\_hu.htm](http://www.hungaroinfo.com/formel1/tickets_pad_hu.htm)



