

РОЗА  ХУТОР

Особенности организации корпоративных мероприятий
на горнолыжном курорте. Успешные кейсы курорта «Роза Хутор»

О проекте «Роза Хутор»

Роза Хутор - уникальный для России круглогодичный
экокурорт в горах Кавказского Заповедника

РОЗА ХУТОР



Инвестор проекта
«Роза Хутор» –
холдинговая
компания «Интеррос»



Управляющая компания
- Compagnie des Alpes
(Франция) – мировой
лидер в области
управления курортами



**«Роза Хутор» -
Олимпийский объект.** На
трассах курорта будет
разыграно 30
комплектов медалей



«Роза Хутор» – это:



- Удачное расположение в 1 часе езды от международного аэропорта Сочи
- Олимпийский Горнолыжный курорт : Более 70 км трасс для катания с перепадом высот 1450 м, 14 подъемников с пропускной способностью 10000 чел/день, Долгий сезон катания – с декабря по май
- Уникальная по красоте природа (Сочинский национальный парк)
- Развитая инфраструктура курорта – отели, рестораны, вечерние развлечения, торговый центр и т.д.



Отели:

6 отелей
международных
цепей – 3, 4, 5
звезд, номерной
фонд – 1029



Конференц-залы:

30
оборудованных
залов
вместимостью до
360 человек



Рестораны:

Рестораны
вместимостью до
500 человек с
разнообразной
кухней



Площадки для Тимбилдингов

и ивентов:

Зимние и летние
активности на
горе и в долине

MICE на горнолыжном курорте Роза Хутор

Объединяющая идея, как неотъемлемая часть успешного мероприятия.

«Олимпиада»

«Семейные старты»

«Приключения»

«Новые рекорды»

«Достижение вершин»



Объединяющая идея :
основа концептуального корпоративного мероприятия.

Уникальность концептуальных мероприятий на олимпийском Курорте в том, что **Горнолыжный Курорт является** фактором , связывающим деловую и развлекательную часть программы.

Примеры успешных реализованных активностей, тимбилдингов и ивентов : школа спасателей, школы горнолыжников и сноубордистов, скалолазание, походы, джиппинг, рафтинг, йога-классы, джиббинг-шоу и др.

«Роза Хутор». МІСЕ круглый год. ЗИМА



Компания «Castrol».

Основная задача – проведение ежегодного совещания с включением активностей в горах

- Количество участников – 170 чел.
- **Идея** мероприятия – «Зимние Неолимпийские Игры»
- Деловая часть – организация конференции
- **Решенная задача курорта** – организация тимбилдинга на горе



тел. (8622)437-437 , www.rosaski.com,
sales@rosaski.com

«Роза Хутор». МІСЕ круглый год. МЕЖСЕЗОНЬЕ

РОЗА ХУТОР



Компания «ФСК».

Основная задача –
Спортивный праздник
для сотрудников и их
семей

- Количество участников – **650 чел.**
- **Идея мероприятия – «Спартакиада»**
- **Решенная задача курорта –**
организация
массового
спортивного
праздника на
различных площадках
курорта

«Роза Хутор». МІСЕ круглый год. ЛЕТО



Компания «Ростелеком».

Основная задача –
объединение деловой
программы с экстремально-
спортивным тимбилдингом

- Количество участников – **61 чел.**
- **Идея** мероприятия – «Покорение новых вершин»
- **Решенная задача курорта** – организация деловой конференции на курорте, 2 вида спортивных тимбилдингов (рафтинг и джиппинг) для участников

Горнолыжный курорт. Как привлечь клиентов?

Этап 1. Все должны знать о вас!



Проведение личных встреч и презентаций с агентствами и корпоративными клиентами



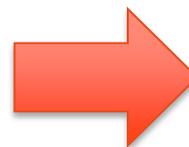
Участие в специализированных выставках, форумах, воркшопах, семинарах



Рассылка спец. предложений и информации о новых услугах и возможностях курорта



Организация ознакомительных туров



**ШИРОКИЙ ОХВАТ
РЫНКА**

Горнолыжный курорт. Как привлечь клиентов?

Этап 2. Запрос-предложение

ВАЖНО!

Создание единого центра продаж всего курорта – работа в режиме «одного окна»

Оперативное реагирование на все поступающие запросы

Предложение альтернативных вариантов по мероприятию – возможность выбора

Гибкость, ориентация на задачи и цели, поставленные конечным заказчиком



Горнолыжный курорт. Как привлечь клиентов?

Этап 3. Пост проектная коммуникация



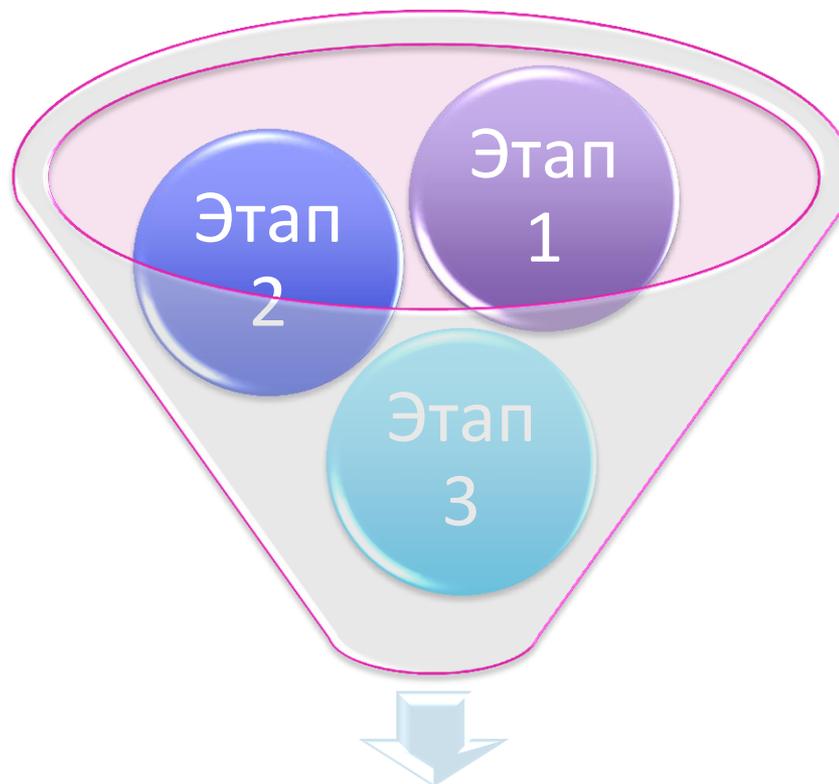
Эффективное
сопровождение
мероприятия

Получение отзывов по
проведенному
мероприятию

Поддержание
взаимоотношений с
клиентами

Обязательное
информирование о
новых услугах и
возможностях курорта

Комплекс мер – залог успеха



Успешные MICE проекты на курорте

Наши контакты :

www.rosaski.com

Телефоны:

Москва: (495)725-24-01

Сочи: (8622)437-437

sales@rosaski.com

