

Mit 10 Top-Tipps zum perfekten Rahmenprogramm

Wie findet man ganz schnell das perfekte Rahmenprogramm für die nächste Tagung oder Incentive-Reise?



Der Anspruch: originell, witzig, einzigartig, spannend...

Es ist jedes Jahr die gleiche Challenge. Die **Jahrestagung**, der **Teamtage** der Abteilung oder die nächste **Incentive-Reise** steht an und neben der besonderen Destination soll es ein **ausgefallenes Rahmenprogramm** geben. Ein Programm, welches möglichst einmalig ist und den Teilnehmern noch lange in Erinnerung bleiben wird. Das Budget ist natürlich nicht unendlich und in den letzten Jahren wurden echte Highlights bereits mit diesem Teilnehmerkreis durchgeführt.

Was tun? **Wie findet man schnell ein perfektes Rahmenprogramm?** Franziska Stoll, Projektleiterin Incentive-Reisen und Events bei Hirschfeld Touristik Event, hat **10 Top-Tipps** parat, die garantiert helfen werden.

Redaktioneller Artikel

Mit 10 Top-Tipps zum perfekten Rahmenprogramm

Wie findet man ganz schnell das perfekte Rahmenprogramm für die nächste Tagung oder Incentive-Reise?

10 Top-Tipps für Eventplaner

10 Tipps von Franziska Stoll, Projektleiterin bei Hirschfeld Touristik Event

1. Fachmessen besuchen

Ich suche mir jedes Jahr eine Fachmesse aus und gehe ganz gezielt auf „Ideen-Jagd“. Dazu mache ich mir im Vorfeld eine Übersicht, welche Aussteller interessant sein könnten. Termine mit den Anbietern stimme ich nur vereinzelt ab, damit noch genügend Zeit bleibt, um mich auf der Messe von anderen Ideen inspirieren zu lassen. Immer im Wechsel besuche ich die [BEST OF EVENTS](#), die [IMEX](#) und die [ibtm world](#).

2. experts Seminare

Aus Kundensicht kann ich auf jeden Fall die experts-Seminare empfehlen, die wir **einmal pro Jahr** durchführen. Dabei erfahren Kunden in einem kleinen Rahmen absolute Insider-Infos von den Hirschfeld-Profis aus erster Hand. Die Seminar-Themen in den letzten beiden Jahren waren „Neue und innovative Künstler- und Show-Konzepte“ mit einem abendlichen Besuch bei THE VOICE OF GERMANY und „Catering-Trends für Events und Incentives“ mit einem Dinner in Tim Mälzers BULLEREI. Im Januar 2018 steht das Thema Rahmenprogramme auf dem Plan. **Ein Vormerkung ist möglich per Mail an sascha.heide@hirschfeld.de**. Neben den ganzen wertvollen Infos sind unsere Kunden auch happy über den branchenübergreifenden Austausch untereinander.

3. Fachzeitschriften studieren

Die Zeit während der Mittagspause, gelegentlich am Nachmittag zu einem Kaffee oder im Flieger zum Projekt nutze ich, um verschiedene Fachzeitschriften zu studieren. Dazu zählen u.a. [tw tagungswirtschaft](#), [CIM - Conference & Incentive Management](#), [Event Partner](#) und [events](#).

4. Immer Augen und Ohren offen halten

Der Tipp ist ganz easy. Egal wo ich bin und egal, ob ich privat oder dienstlich unterwegs bin - ich schaue mir überall mit offenen Augen interessante Sachen an. So kommt es regelmäßig vor, dass ich nach meinem Urlaub mein Urlaubshotel samt persönlich getesteter Restaurants in ein neues Incentive-Programm einbaue. So habe ich z.B. das Mama Thresl in Leogang oder das Barceló Raval in Barcelona für mich und viele Incentive-Gruppen entdeckt.

5. Beziehungen nutzen & Netzwerk befragen

Über die Jahre habe ich mir ein gutes Netzwerk aufgebaut. Jeder Kunde, der auch schon einige Jahre im Eventmanagement tätig ist, weiß wovon ich rede. Die Ansprechpartnerin vom Hotel, der Outdoor-Anbieter oder die pfiffige Stadtführerin - diese Kontakte sind oftmals goldwert. So kann ich mir auf kurzem Dienstweg News z.B. in München, London, New York oder auch Weimar einholen.

6. Idee ausdenken und Hirschfeld umsetzen lassen

Besser und einfacher geht es für Kunden nicht! Ich bin Meisterin in der Umsetzung witziger und origineller Ideen, die von Anderen schon schnell als „nicht machbar“ abgestempelt worden sind. Der Spruch „Geht nicht, gibts nicht!“ ist sicher etwas so hoch angesetzt aber „Was ich mir vorstellen kann, kann ich auch in die Realität umsetzen“ trifft es schon ganz gut. Ich würde vorschlagen: Testen!

7. Recherche mit Hirschfeld Katalog und auf www.hirschfeld.de

Als kleinen Werbeblock möchte ich natürlich nicht verpassen, unseren Katalog und unsere Homepage zu empfehlen. Da meine Kollegin Kathrin Ritter mit mehr als 2.000 Event-Experten permanent an neuen Ideen arbeitet, finden die besten Ideen auch immer den Weg zu uns in die öffentlich zugängliche Ideen-Datenbank. Das sind pro Jahr immerhin mehr als 500 neue Programme.

8. Empfehlungen von Hotels einholen

In Zielgebieten, in denen ich selbst lange nicht vor Ort war und sich sicher viel Neues ergeben hat, frage ich gern im Hotel beim Concierge nach. In guten Häusern sind da sehr gute Kollegen, die sich mit den kleinen, besonderen Highlights der Region oder City bestens auskennen und wertvolle Kontakte für mich haben.

9. Programme nutzen, die überall umsetzbar sind

Es gibt Regionen, die sind sehr schwer mit guten Rahmenprogrammen zu bespielen. Rom, Paris oder London sind einfach. Manche ländliche Regionen haben manchmal keine Rahmenprogramme parat, die meinen bzw. den Ansprüchen meiner Kunden genügen. Hier konzentriere ich mich auf Programme, die auch sonst überall umsetzbar sind. Dann kommt es schonmal vor, dass wir ganze Filmcrews für [Making Movie](#) anreisen lassen und ein idyllisches Dorf in eine Filmkulisse verwandeln.

10. Newsletter von Hirschfeld

Zum Schluss gibts noch den Tipp, um ganz einfach immer am Ball zu bleiben: einfach den Hirschfeld-Newsletter abonnieren. So kommen immer die neuesten Ideen kostenfrei ins Brieffach.