

Слово отмена не приносит ничего хорошего. Только не в моем мире. Это мерзкое, вредное, жестокое существительное, которое не стоит говорить слишком громко.

К несчастью, в сегодняшние непростые времена в бизнесе, должен признаться, что это слово произносится все более часто.

Я приведу несколько общих, ничего не гарантирующих советов, которые будут полезны вам в тех болезненных обстоятельствах, когда приходится отменять какое либо значительное мероприятие. Но прежде, вынужден указать на те ужасные убытки, которые может повлечь за собой отмена мероприятия.

Они в состоянии действительно обанкротить вас. Отмена мероприятия может стоить людям их места. Даже если гостинице удастся сдать места и номера, зачастую это случается по сниженной цене, что выливается в существенно более низкую доходность чем изначально ожидалось.

И санкции удержанные за отмену мероприятия часто прописываемые в договорах не в состоянии в полной мере вернуть понесенные финансовые убытки. Очевидно, если вы вынуждены отменять мероприятия, то у Вас и без того куча неприятностей с которыми необходимо иметь дело.. Но если только имеется хоть бы минимальный шанс пойти дальше с организацией шоу – немного его изменить таким образом, что оно все таки сможет произойти – это намного лучше чем окончательная отмена.

Тем не менее, если отмена уже запланирована, вот несколько предложений, которые помогут минимизировать ущерб.

Перенести вместо Отменить.

Способ как уклониться от крупных санкций за отмену и множества осложнений – это всего лишь выбрать дату в будущем для проведения вашего мероприятия. Даже если это произойдет полгода спустя, перенос даты, а не полная отмена – намного лучшее решение.

Перед тем как совершить сложный телефонный звонок в гостиницу, выстройте все в один ряд. Может ли предложение новой даты или каких либо других возможных чисел быть принято.

Некоторые гостиницы позволяют смену чисел без каких либо санкций, если вы организованы и знаете что к чему. Планировщик, который заявляет, что дата проведения форума изменится с 1 Мая на 9 Декабря найдет больше сочувствия чем тот работник, который пробормочет, что думает, наверное, если получится, очень хочется передвинуть число с весны на зиму.

Контрпредложение.

Наверняка – перенос запланированного мероприятия стоит отелю денег. Были ведь и другие бизнес предложения которыми не воспользовались, было израсходовано время на переговоры и составление договора, будет необходимо дополнительное время на подбор замены и повторный букинг, даже если не брать в расчет низкие цены, чтобы привлечь интерес к освободившимся датам. (Время от времени если вы готовите встречу, поищите горячие предложения от отелей, может случиться что вы наткнетесь на отличные варианты от гостиниц, в которых произошла отмена мероприятий}. Я бы предложил вам бегло просмотреть соглашение, чтобы в подробностях выявить те финансовые потери, которые вам угрожают.

Об этом не принято распространяться, но: финансовая служба в гостиницах зачастую очень занята. И последнее дело, которым они рады были бы заниматься, это искать просроченный инвойс за отмену или нанимать коллекторские агентства (которые заберут себе 40 %от взыскиваемой суммы) и время и деньги, ушедшие на подобные действия, обычно не выгодны (если конечно мы не говорим о грандиозных масштабах). Осознавая все это вы можете попытаться договориться.

К примеру: Допустим, ваши пени за отмену составит 16 тыс. евро. Вы можете сделать предложение на сумму 6 тысяч незамедлительно. Если это честное предложение, некоторые отели примут это, скорее чем пойдут по длительному и сложному пути сбора долгов.

Время – здесь ключевой фактор. Это не пройдет, если вы предложите перечисление суммы в течение квартала. Это должно выглядеть привлекательно.

Депозит доброй надежды.

Очень трудно представить, что отель откажется от пени совсем.. но что вам стоит спросить об этом. Если вы частый клиент и/или ваша компания представляет отличный источник денег – вам могут позволить уйти безнаказанно.

Допустим - нет, вы имеете возможность попытаться договориться, что оплаченный вами штраф будет считаться залогом за следующее мероприятие. Вам даже не нужно

называть, что это будет за событие (хотя это было бы полезно), множество отелей предоставят вам как минимум год на осмысление этого.

Так отель все же получит от вас залог на последующее выполнение договорных обязательств, но все таки вы не окончательно лишитесь надежды не так бессмысленно расстаться с тяжело заработанными долларами. Некоторые гостиницы могут оговорить, что в счет залога зачтется лишь часть удержаний, но тем не менее это лучше чем потерять все полностью.

Обратитесь к знакомым.

В этом крошечном мире постоянно что то проводится. Все знакомы со всеми (по крайней мере кто нибудь может знать нужных вам людей). Но до поры до времени никто кроме вас не знает что вы намерены отменить мероприятие над которым мучались последние 1,5 недели.

Может кому-нибудь понадобится ваше помещение. Попробуйте предложить это. Неважно кто это будет. Попробуйте обзвонить компании по проведению семинаров и т.п. Кто-то из знакомых женится?

Университету вашего сына нужно место для выступления? Все что вы в состоянии придумать может помочь.

Умейте заглядывать в будущее

Жизнь была бы изрядно легче если бы вы умели знать свое будущее. По мере прогресса, я хотел бы верить, скоро это будет достижимо. Но до этого времени, все что нам дано применять - понимание и опыт. Быть проактивным поможет уйти от лишнего стресса.

Изучайте свой контракт, знайте, что подписываете и на что соглашаетесь. Если вы не уверены целиком и полностью что мероприятие пройдет - не заключайте договор. Если вам не нравится величина штрафа - обсуждайте ее уменьшение.

Есть ли у события предшественники или оно проходит впервые? Имеются ли на горизонте знаки, что мероприятие может сорваться? Медикаменты никогда не начнут производить, до тех пор пока препарат не одобрен минздравом.

Существует ли шанс что ген. дир. фирмы не пожелает идти вперед или захочет переместить его в другой город?

Я искренне рекомендую полностью раскрывать информацию, во взаимоотношениях с партнерскими отелями. Если существует хотя бы ничтожный риск отмены мероприятия, скажите об этом до момента подписания договора. После заключения договора уже ничего не вернешь.