



Qual è il vero valore di un PCO oggi?

Questa è la domanda che spesso ci sentiamo rivolgere dai nostri clienti quando ci troviamo di fronte a un numeroso board per presentare i nostri servizi e le nostre soluzioni.

È una domanda diretta e insidiosa che ci mette alla prova e ci costringe a pensare realmente a cosa siamo capaci di offrire in termini di valore aggiunto. E nella risposta che possiamo dare a questa domanda sta il perché ancora oggi i PCO esistono.

I PCO si stanno comunque reinventando, non possono più offrire solo commodities e servizi tradizionali come la gestione delle registrazioni, degli abstract, della sede congressuale o del programma sociale e servizi a terra. **Oggi dobbiamo essere capaci di diventare consulenti**, aiutare a definire le strategie, lavorare sul posizionamento dei clienti, aumentare i soci di un'associazione, incrementare i partecipanti a un congresso, proporre nuove soluzioni in termini di comunicazione e networking. Il settore dei servizi sta cambiando completamente e noi PCO, che in questo settore operiamo, dobbiamo riconoscerne la veloce evoluzione e la forte disruption, e di conseguenza adattarci al cambiamento.

I nostri clienti a loro volta stanno diventando più complessi, con esigenze diverse e nuove. Le associazioni professionali si organizzano internamente con propri staff esternalizzando sempre meno servizi, suddividendoli tra varie agenzie/fornitori e scegliendo tra una moltitudine di offerte e professionalità anche nuove, supportati da una tecnologia che permette di internizzare molto.

Anche i mercati stanno diventando sempre più grandi e complessi. **Globalizzazione significa imparare a gestire clienti internazionali e società che operano a livello globale**. La connettività è parte integrante della nostra vita quotidiana: con Internet, qualsiasi professione può essere svolta da ogni parte del mondo, aumentando la necessità di trasparenza e di una comunicazione rapida ed efficace.

Le notizie viaggiano veloci e i clienti sanno perfettamente cosa fanno i nostri competitor, siamo quindi costantemente valutati e confrontati.

Da tutto questo nasce una necessità assoluta di cambiare i nostri modelli di business. E infatti se diamo uno

sguardo ai siti dei PCO di oggi ci accorgiamo che si parla di consulenza, strategie di marketing e metodologia, comunicazione digitale, implementazione di piani di comunicazione attraverso team multidisciplinari, individuazione di strumenti per smarter thinking ecc.

Ho visto molti PCO negli ultimi due anni aggiungere le parole "gruppo" e "international" ai loro marchi e ampliare accordi e networking per avere più destinazioni in portfolio come reazione a questa "pressione", conseguenza della forte evoluzione del mondo esterno.

Certo non basta solo aggiungere ma si deve cambiare il mindset delle persone che lavorano in azienda, formarli, e anche formare i clienti, soprattutto i clienti nazionali, ad avere un approccio più aperto e innovativo.

Una sfida che è iniziata già diversi anni fa ma che oggi si è fatta determinante per la sopravvivenza anche di quei piccoli player di nicchia che ci hanno insegnato la cura del cliente, l'attenzione al dettaglio, il piccolo team dedicato. Spesso non è la dimensione a essere vincente ma l'innovazione che sappiamo cavalcare ogni giorno, riformulando i nostri team e le nostre aziende.

By Patrizia Buongiorno | aprile 5th, 2017 | Categories: Patrizia Buongiorno, #healthcarecongress | 0 Comments

About the Author: Patrizia Buongiorno



Patrizia Semprebene Buongiorno è Vice Presidente di AIM Group International, società che oggi rappresenta uno dei protagonisti a livello mondiale nel panorama degli Organizzatori di Congressi ed Eventi. Patrizia è da sempre impegnata nella promozione e nello sviluppo della professione del PCO (Organizzatore Professionale di Congressi); per più di dieci anni è stata membro del Consiglio Direttivo IAPCO (International Association for Professional Congress Organisers), di cui è stata Presidente dal 2008 al 2010. È anche tesoriere di Incon (Global Partnership in Conference & Events) e membro della Training Academy IAPCO. È docente al "Master in Tourism Management" dello IULM, ai Seminari IAPCO e speaker in diversi meeting ed incontri di settore. Patrizia è inoltre coinvolta nel volontariato ricoprendo la carica di Segretario Generale della Fimac, la Fondazione Internazionale medici per l'Africa centrale.

Leave A Comment

You must be logged in to post a comment.

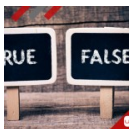


CERCHI UN CENTRO CONGRESSI?

Dove? Cosa? CERCA

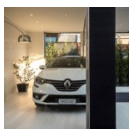


4 X 4 BLOG



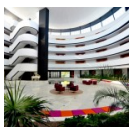
Falsi miti della digital communication: non si fa engagement soltanto con i social

NEWS DEL GIORNO



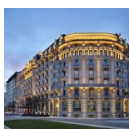
Fuori Salone, al nhow si dorme in macchina

REPORTAGE



Barcelò e Sevilla, binomio universale. Anche per gli eventi

HOTSPOT



L'eccellenza di benessere e gusto all'Excelsior Hotel Gallia

PARTNER NEWS



Combo Lunch al Ristorante PanEVO: 3 portate in 15 minuti

QT TV



Qualitytravel è il portale dedicato all'informazione e all'incontro tra la domanda e l'offerta del settore meeting ed eventi, anche detto settore Mice (Meeting Incentive Convention Exhibition).



in 2	f 5	 0
-------------	------------	-------------------------------------------------------------------------------------