



# CORPORATE EVENT FOCUS RIPORT

# 2024

Készítette:

**HotelPremio Group**

# Tartalom

Köszöntő	03	Szezonális trendek	17
Összefoglaló	04	Technikai igények	18
Ismerd meg az ügyfeled!	05	Fun facts	19
Mit tudunk az eseményekről?	08	Kik vagyunk	20
Események költségei	12		



# Köszöntő



„A fölnöttek (...) szeretik a számokat. Ha egy új barátunkról beszélünk nekik, sosem a lényeges dolgok felől kérdezősködnek. Sosem azt kérdezik: "Milyen a hangja?" "Mik a kedves játéka?" "Szokott-e lepkét gyűjteni?" Ehelyett azt tudakolják: "Hány éves?" "Hány testvére van?" "Hány kiló?" "Mennyi jövedelme van a papájának?" És csak ezek után vélik úgy, hogy ismerik.

Antoine de Saint Exupéry: A kis herceg



A leggyakoribb kérdés, amit megkapok egy első beszélgetés során, hogy milyen rendezvényeket csináltok? Ha azt válaszolom, hogy nagyon jókat, ritkán elégedettek a válasszal. Ezért általában így kezdem: Mindenfélét a csapatépítőktől kezdve, a céges bulikon át, egészen a konferenciákig.

Sokan ilyenkor még mindig úgy érzik, nem mondtam igazán semmit. Ezért igyekszem pontosabb lenni, attól függően hogy kivel beszélek. Ha egy szálloda képviselője kérdezi, akkor arról mesélek, hány fősek az eseményeink, mi a tipikus catering, hány szobát kérnek és mik a legnépszerűbb helyszínek.

A munkatársaimat más szempontok érdeklik. Leginkább, hogy ki a megrendelő, hány nap lesz a szervezésre, milyen kategóriában gondolkozzon, igényel-e szállást, hány étkezést, milyen programot kérnek, kivel fognak együtt dolgozni: a döntéshozóval vagy az asszisztensével? A pénzügyi vezetőnk mindezekre nem igazán kíváncsi, de arra igen, hogy hány napra fizet az ügyfél, van az alvállalkozókkal keretszerződésünk, havi elszámolásban vagy esetiben dolgozunk?

Ez a riport azért készült, hogy az összes kérdésre ránézzünk.

A HotelPremio Group-pal 15 éve dolgozunk a corporate rendezvények piacán. Több mint 700 helyszínnel működünk együtt, naponta több százan nézelődnek helyszínereső platformjainkon, évente 1500-2000 rendezvénylekérés fut be hozzánk. Idén először készítettük el ezt a riportot, mert hisszük, hogy ennek a tudásnak a megosztásával segíthetjük a közös munkát és fejlődést. Hangsúlyozzuk, a kutatás nem reprezentatív, de így is sokatmondó: a január nem döglött hónap, a karácsonyi szezon júniusban kezdődik, és mikrofonon mindig mindenkinek kelleni fog! 😊

Reméljük, a felmérésünk sokatok számára hasznos lesz, fogadjátok szeretettel!

Véleményeket, visszajelzéseket, kritikát örömmel veszünk, tegyünk együtt a közös sikerekért!

Baráti üdvözléssel:

**Tatár György**

alapító, HotelPremio Group





# Összefoglaló

A Corporate Event Focus Riport a HotelPremio Group helyszínereső platformjain (cegeshelyzinek.hu, micehungary.com, rendezvenyhelyzinek.hu, rendezveny.com, konferenciahotelek.hu) beérkezett B2B rendezvény-lekérések adataiból készült. A felmérésben a MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Events) szakmai kategorizálás egy részét érintjük.

Nem vállalkoztunk a corporate rendezvények teljes körű elemzésére, mindössze azon szeletére kívánunk betekintést adni, amit a hozzánk érkező online lekérések által ismerünk. Miért osztjuk meg mindezt? Mert hisszük, hogy a tudásmegosztás közös érdek a sikeres munkához, ami jobb szolgáltatást, gyorsabb és hatékonyabb együttműködést, elégedett ügyfelet, elismerést jelenthet az egész szakmánk számára.

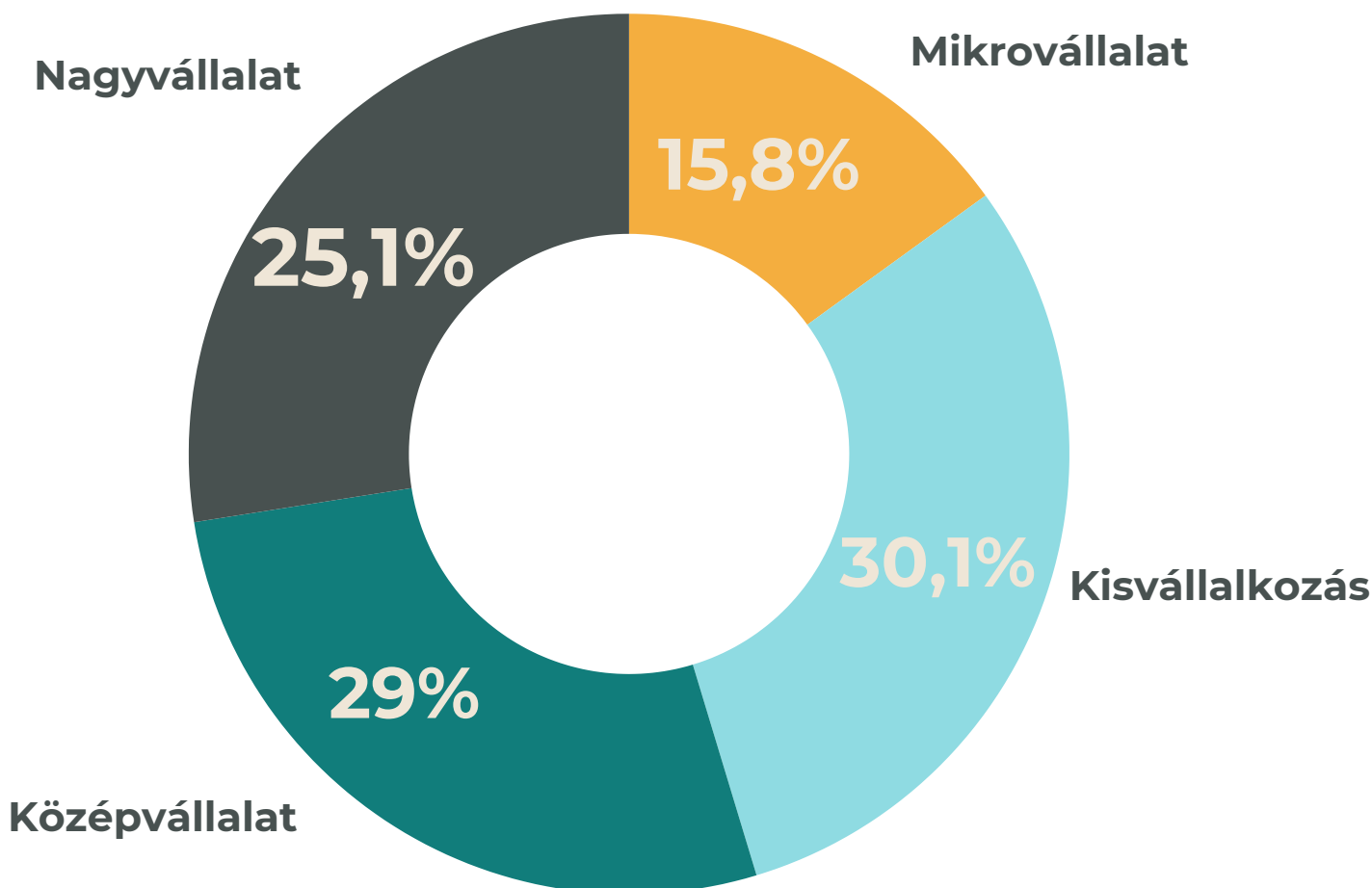
Az elemzés során a duplikációkat, magánjellegű eseményeket eltávolítottuk az adatbázisból, így összesen 1554 darab vállalati eseménylekérés adatait vettük alapul. Az elemzésbe a 2024. január 1. és december 15. közötti időszakban beérkezett, azon rendezvény-lekérések kerültek, ahol a megvalósítás dátuma is 2024-re vonatkozott.

A riportot a HotelPremio Group munkatársai; Méth Barbara, Motika Fanni, Árok Bianka és Váradi Péter készítették. Szakértőként közreműködtek: Tatár György, Révész Róbert, Kovács Péter.

# Ismerd meg az ügyfeled!

## Cégméret

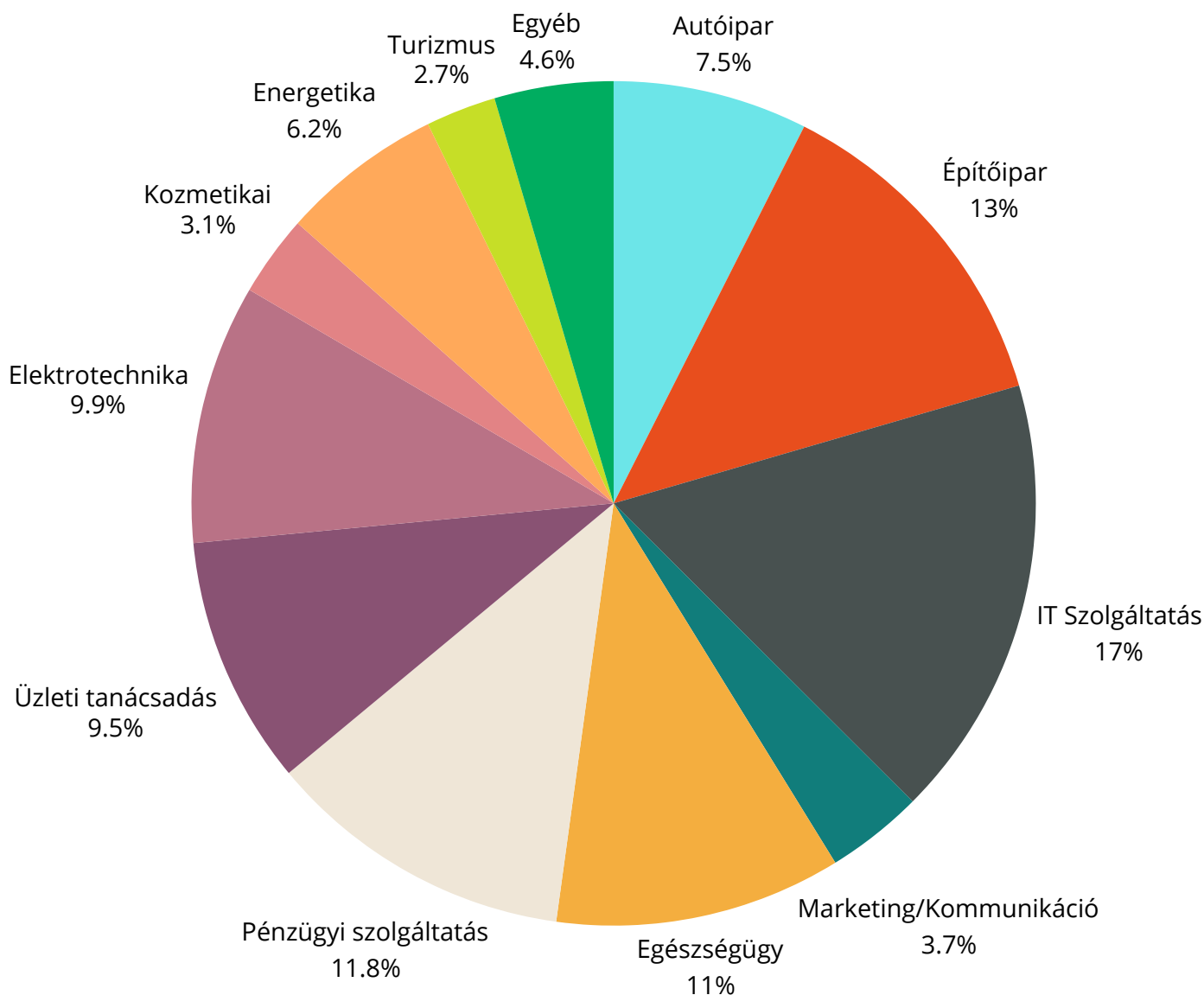
A megrendelői oldal cégméret szerint viszonylag kiegyensúlyozottnak mondható. Az első helyen közel 30%-kal a kisvállalkozások szerepelnek, őket a középvállalatok (29%) majd a nagyvállalatok (25%) követik, 16%-kal a mikrovállalatok zárják a sort.\*



\*a méretbodyorolás és a vállalatok bevétele szerinti bodyorolása a cégjelző által szolgáltatott adatok alapján történt.

# Ismerd meg az ügyfeled!

## Iparág\*\*



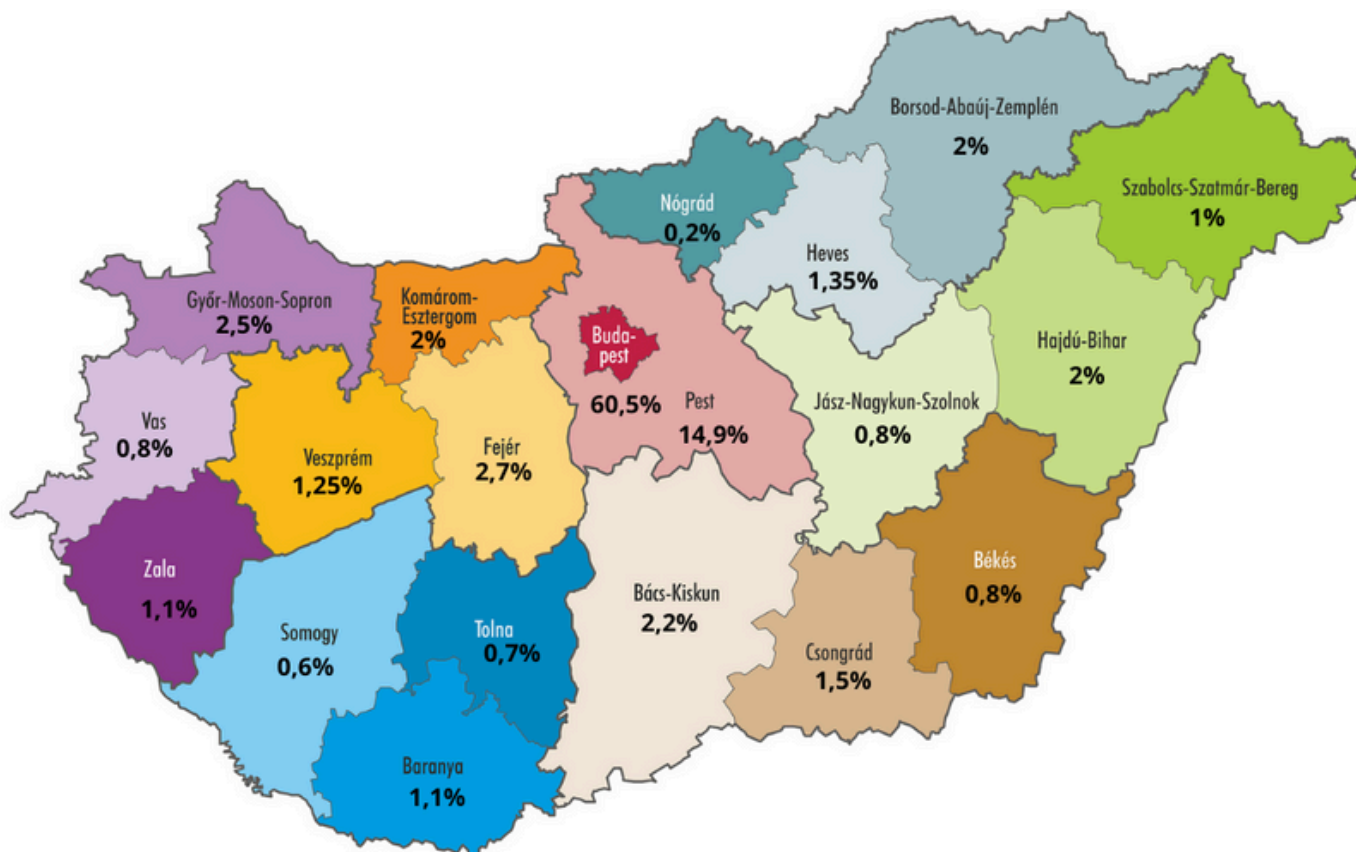
Az iparágakat tekintve igen nagy a szórás és szinte minden szektorból érkeznek megrendelők. Négy iparág adja a teljes lekérések több mint 50%-át: az IT szolgáltatások, az építőipar, a pénzügyi szolgáltatások és az egészségügy.

\*\*Az iparági besorolás a cégjelző által szolgáltatott adatok alapján történt.



# Ismerd meg az ügyfeled!

## Hol vannak a megrendelők?



Budapest és Pest vármegyei vállalatok hozzák a lekérések 75%-át, a fennmaradó 25% pedig nagyjából egyenletesen oszlik el a vidéki vármegyék cégei között, mindössze 6 vármegye teljesít 2% felett.



**75%**

Budapest és Pest vármegye



**25%**

Vidék

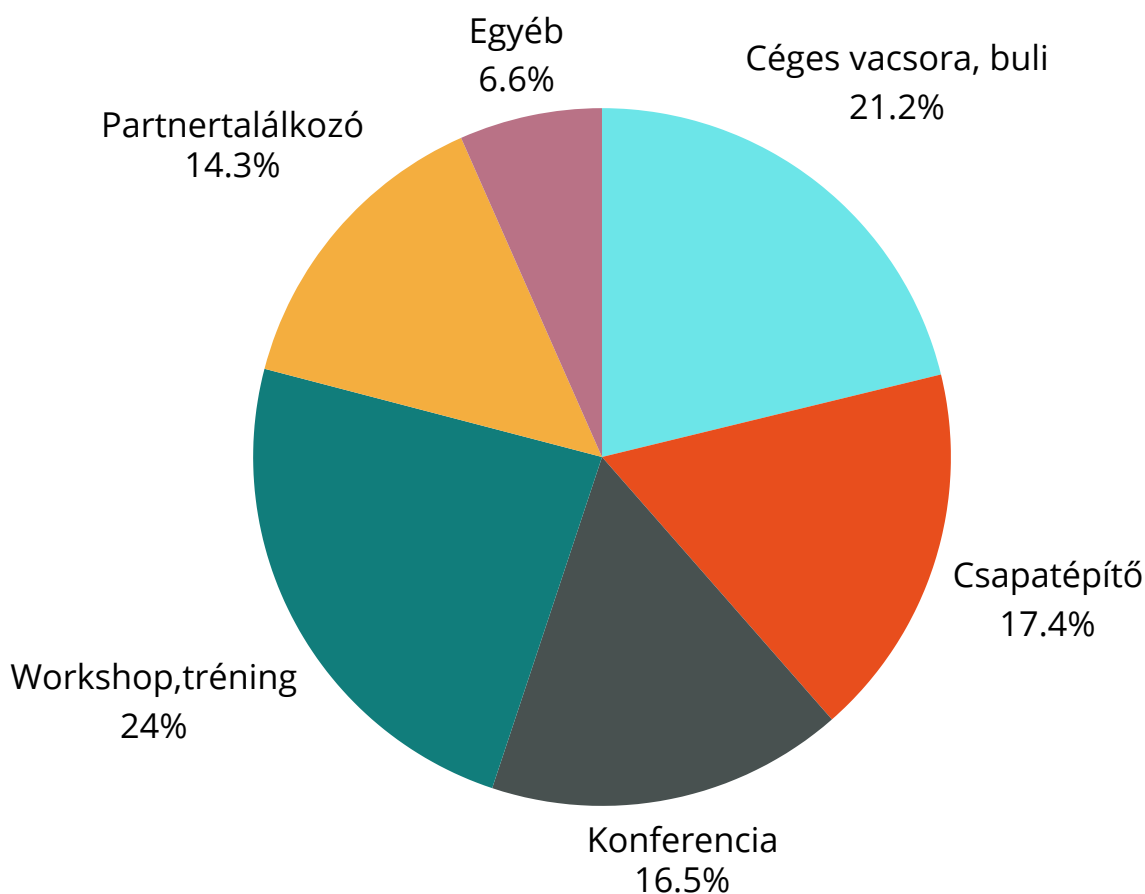


# Mit tudunk az eseményekről?

Milyen típusú eseményeket rendelnek meg leggyakrabban a vállalatok? Mire gondol az ügyfél, amikor azt mondja, szeretne egy céges rendezvényt? Melyek a leggyakoribb eseménytípusok ?

## Események típusai

A lekért vállalati események közül minden negyedik workshop vagy tréning (24%), ezt követik a céges vacsorák, partik 21,2%-kal, majd a csapatépítők (17,4%), konferenciák (16,5%) és legvégül a partnertalálkozók következnek.

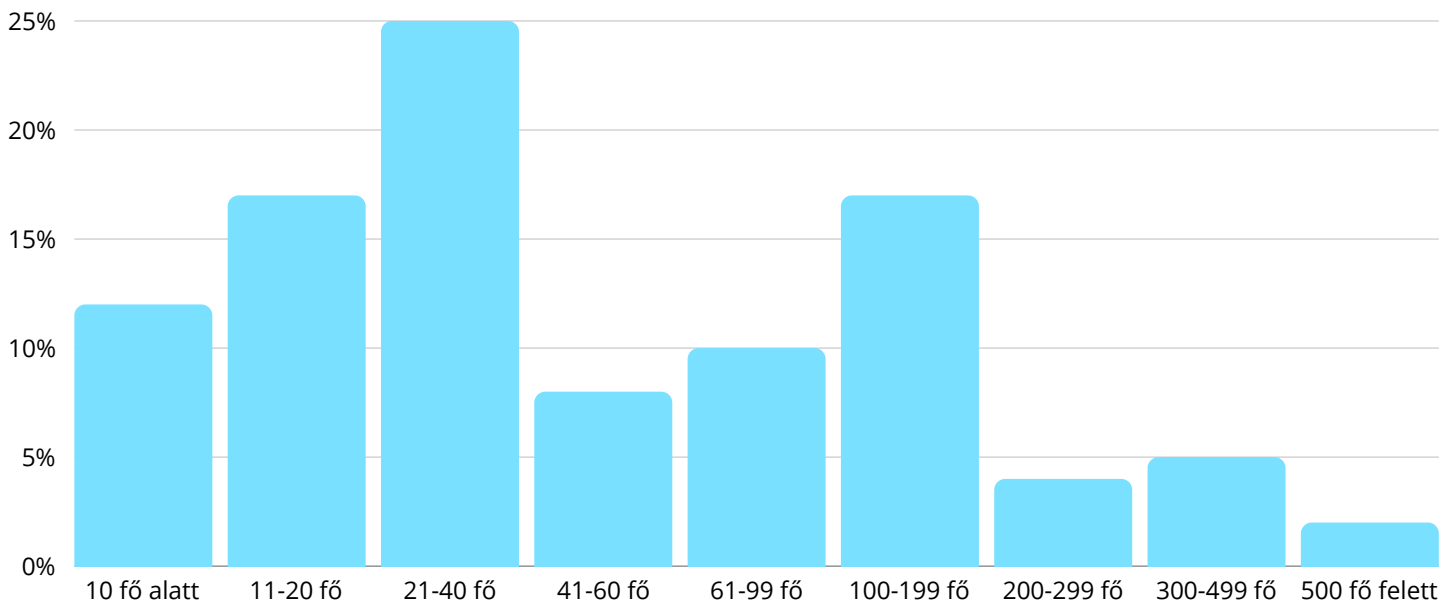


# Mit tudunk az eseményekről?

Hogy néz ki a leggyakoribb ajánlatkérés?

Jellemzően budapesti székhelyű KKV szervezi, az esemény jellege workshop szállás nélkül, fél- vagy egynapos időtartamban, kávészünettel és/ vagy ebéddel. Általában 21-40 fő vesz részt a rendezvényen budapesti helyszínen, és maximum 1 millió forint a költségkeret.

## Események létszáma



Az online lekért események egy negyedénél az ajánlatkérés 21-40 fős rendezvényekre vonatkozik, második helyen holtversenyben a 11-20 és a 100-199 főt megmozgató események állnak, utánuk pedig már kiegyenlített a szórás a kisebb-nagyobb létszámú események között.

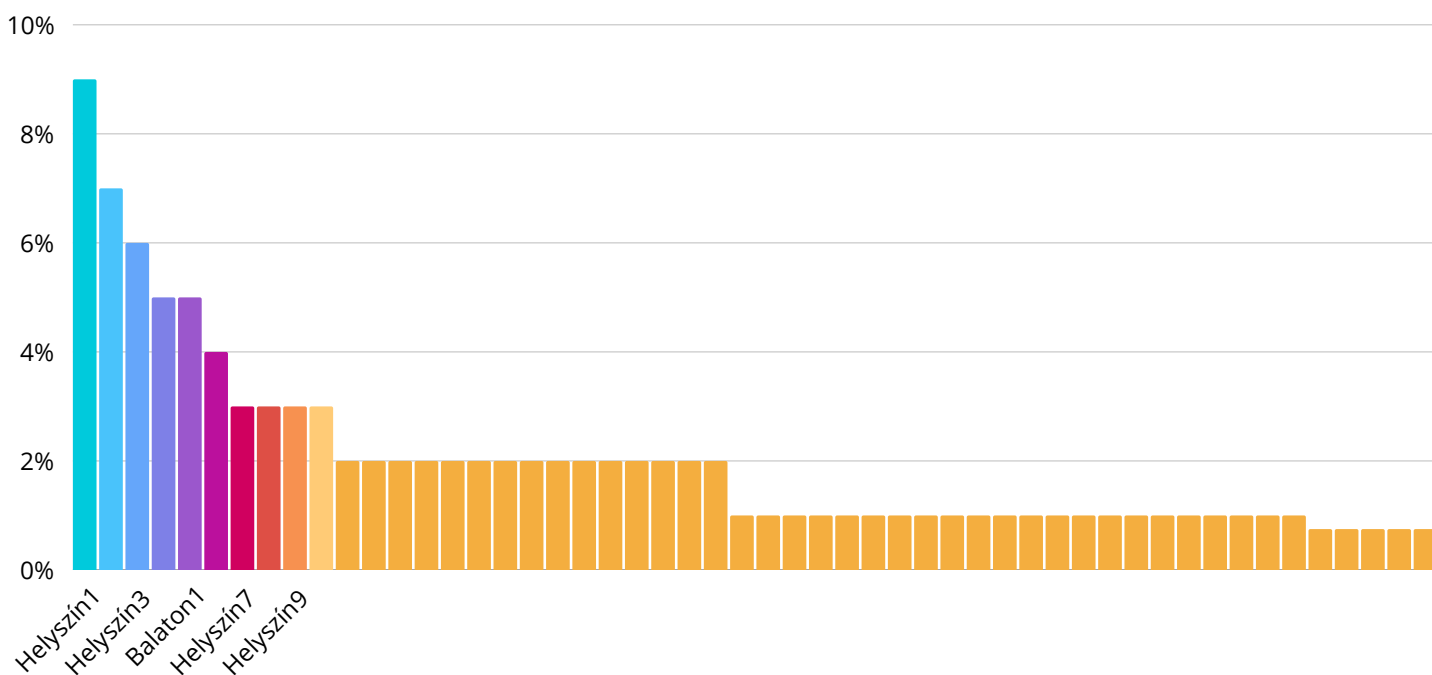
# Mit tudunk az eseményekről?

Hová szól a legtöbb lekérés?

A Top 50 legkeresettebb rendezvényhelyszín közül a Top 10 helyszínre érkezett a lekérések fele. A legkeresettebb 10 helyszín élmezőnyébe két balatoni szálloda jutott be.



## TOP 50 helyszín lekérés



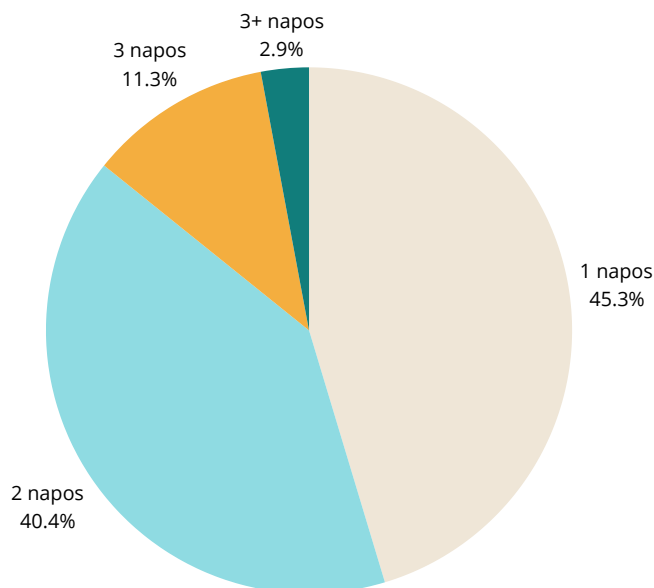
A Top 50-ben természetesen ott vannak a nagy szállodaláncok konferenciahotellei (Danubius Hotels, Accor Hotels), de mellettük előkelő helyen szerepelnek a corporate rendezvényekben erős budapesti hotelek és a Hungexpo is. Bekerült a Top 50-be két rendezvényhajó, 3 budapesti étterem, több vidéki kúria és csapatépítő programokra szakosodott vidéki rendezvényközpont is. A Top 50-be a balatoni helyszíneken túl a Velencei-tó, a Tisza-tó környéke, a Mátra és Visegrád is bekerült.

# Mit tudunk az eseményekről?

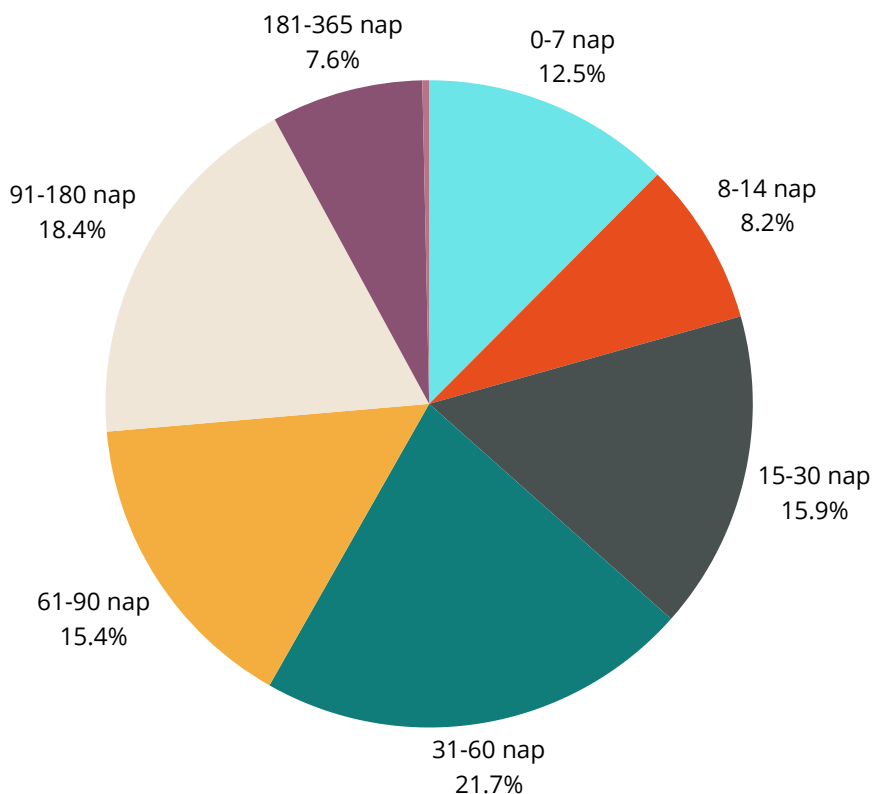
## Igénybe vesznek szállást?



## Hány napos az esemény?



## Hány nappal előre kéri le az ügyfél az ajánlatot?



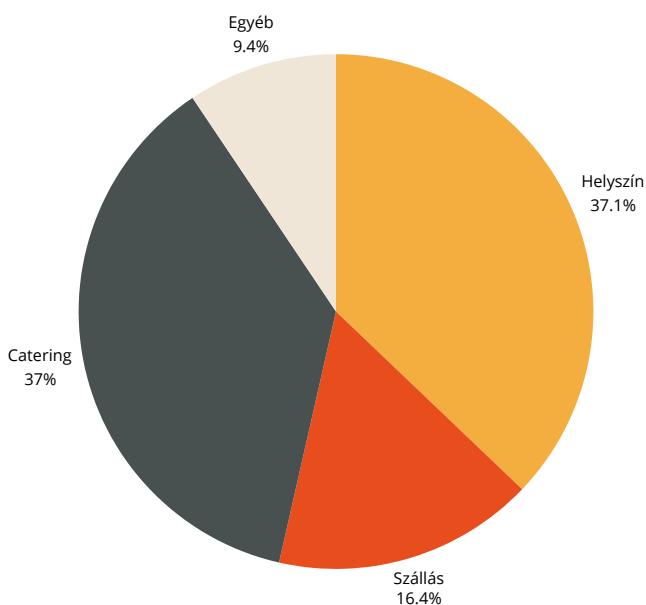
A szolgáltatók egyik legnagyobb problémája a tervezhetőség és a last minute lekérések.

Ilyen szempontból jó hír, hogy éves eloszlásban az események nagy része jól tervezhető előre, és csak 20% a last minute (2 héten belüli) lekérések aránya.

Az események több mint 60%-át egy hónapnál korábban megtervezik, ezen belül az események 41%-a több mint 2 hónapra előre tervezhető.

# Események költségei

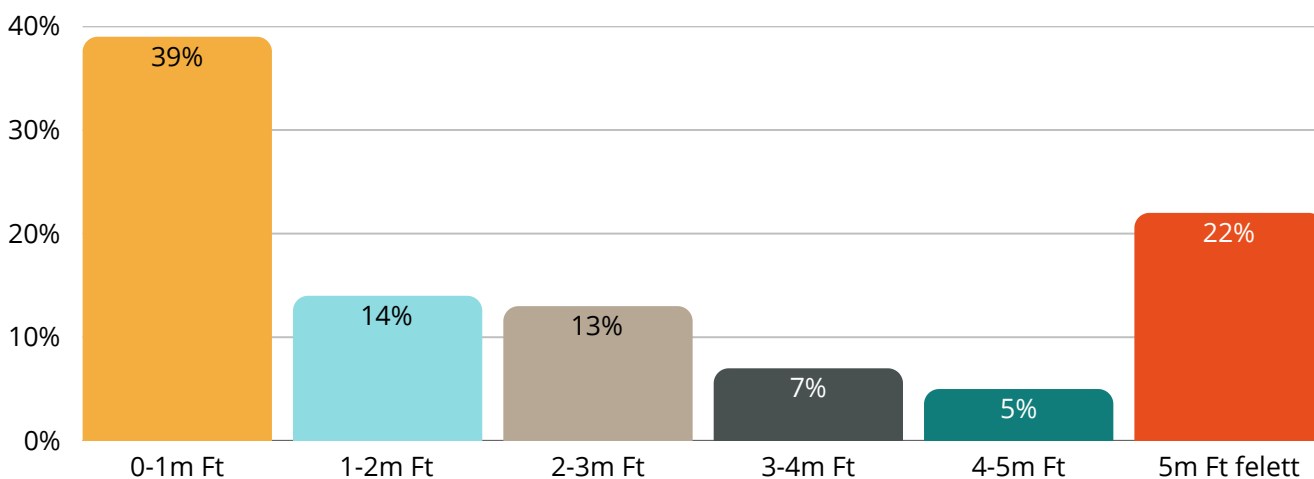
## Mit rendel az ügyfél?



Az események legnagyobb költsége a helyszín és a catering, ezt követi a szállásköltség, illetve az egyéb kiegészítő programok és igények költsége.

Mivel az események nagyobb része nem tartalmaz szállást, így az igényelt catering szolgáltatások is csak fél-egy napra korlátozódnak, az esemény jellegétől függően.

## Rendezvény költségkerete



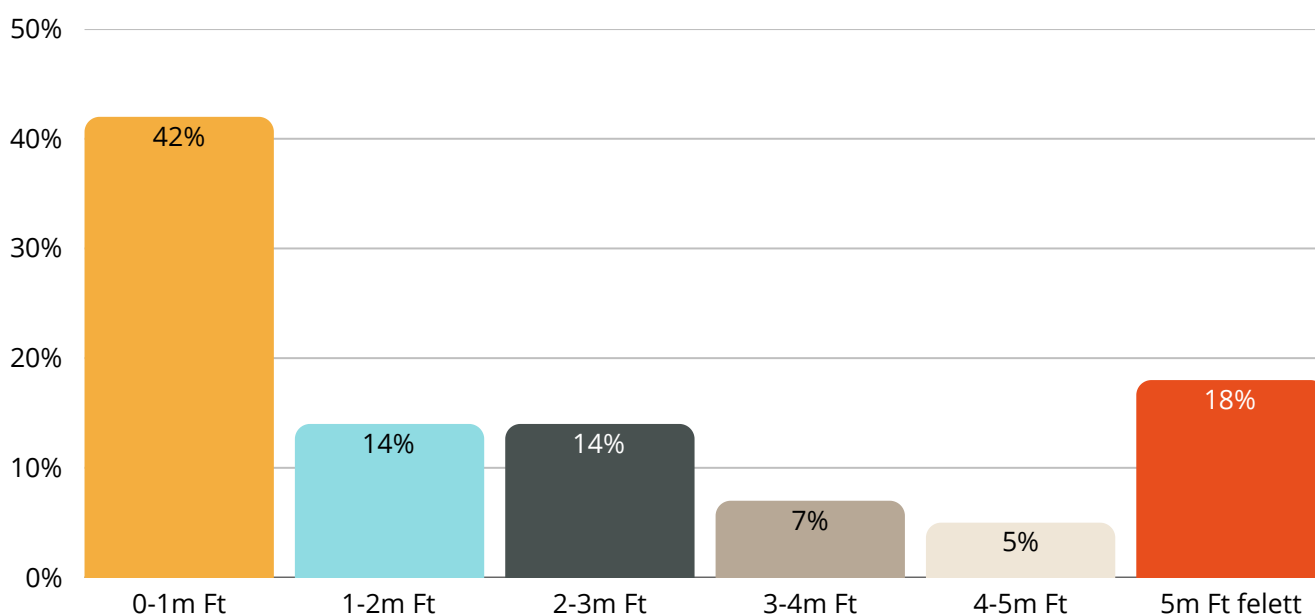
Az eseménylekérések 39%-nál a teljes rendezvény költségkerete 0-1 millió forint közé esik, ezt követik az 5 millió feletti rendezvények 21%-kal, ahol gyakori a 25 vagy akár 50 millió Ft költés is. Az átlagos rendezvényre költött összeg 4,1 millió forint.

Érdekesség, hogy Budapesten az átlagos költség/fő 52 000 Ft, az átlagos kosárérték 3,29 millió Ft. Vidék esetében az átlagos költség/fő 64 000 Ft, az átlagos kosárérték pedig 4,43 millió Ft.

# Események költségei

## Helyszín költségei

Az események 42%-nál a helyszín költsége 0-1 millió forint közé esik (ez sok esetben szinte teljesen kiteszi a rendezvényre szánt összeg teljes összeget). Ezekben az esetekben általában minimális egyéb szolgáltatást vesznek csak igénybe (pl. kávészünet és a bérelt helyszín technikai alapfelszereltsége).



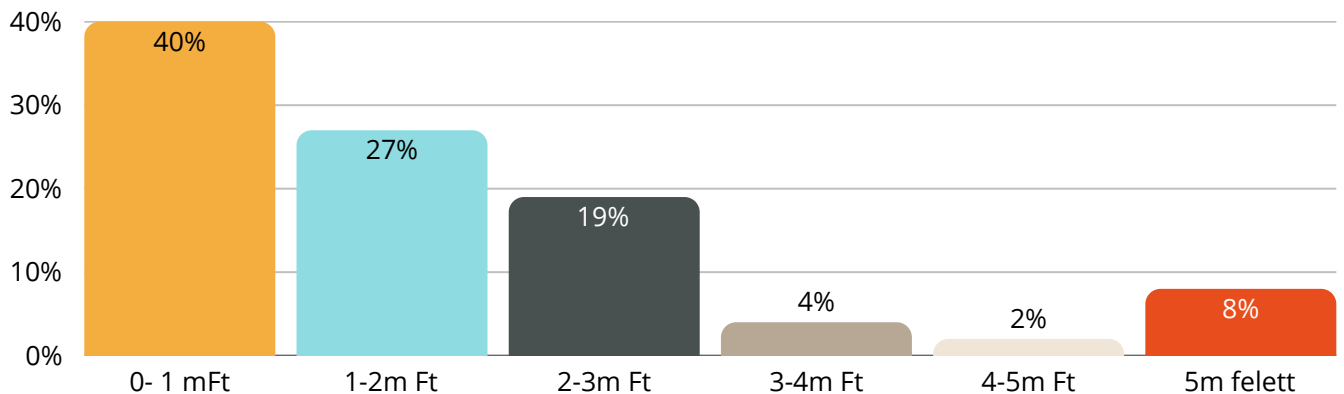
## Átlag költség

A legtöbb vállalati eseménynél a megrendelők 1 millió forint alatti összeget költenek kizárólag a helyszínre, az események egyötöde viszont olyan nagy kaliberű, hogy maga a helyszínköltség 5 millió forint feletti.



# Események költségei

## Catering költségei



Catering igény a lekérések 37%-ban van az ajánlatkérésben. A catering 40%-ban 1 millió Ft alatti költségtétel, az események 27%-nál pedig 1-2 millió Ft közötti összeg. Ezt követi 19%-kal a 2-3 millió Ft közötti összeg, majd 8%-kal az 5 millió feletti összeg.

Bár a helyszínválasztás kulcsfontosságú, a költségek eloszlása alapján jól látszik, hogy a megrendelők jelentősen nagyobb arányban fektetnek a catering szolgáltatásokba.

Ennek egyik oka lehet, hogy az étel- és italválaszték közvetlenebbül befolyásolja a vendégélményt, illetve a rendezvény színvonaláról alkotott benyomást. Emellett a helyszínek ára gyakran fix vagy csomagban érkezik, míg a catering rugalmasabb, több opcióval skálázható – így könnyebben "elszaladhat" a költség. Sok cégnél a gasztronómiai kínálat erősebb PR-funkciót is betölt: látványosabb, fotózhatóbb, és így erősebben megmarad a vendégek emlékezetében.

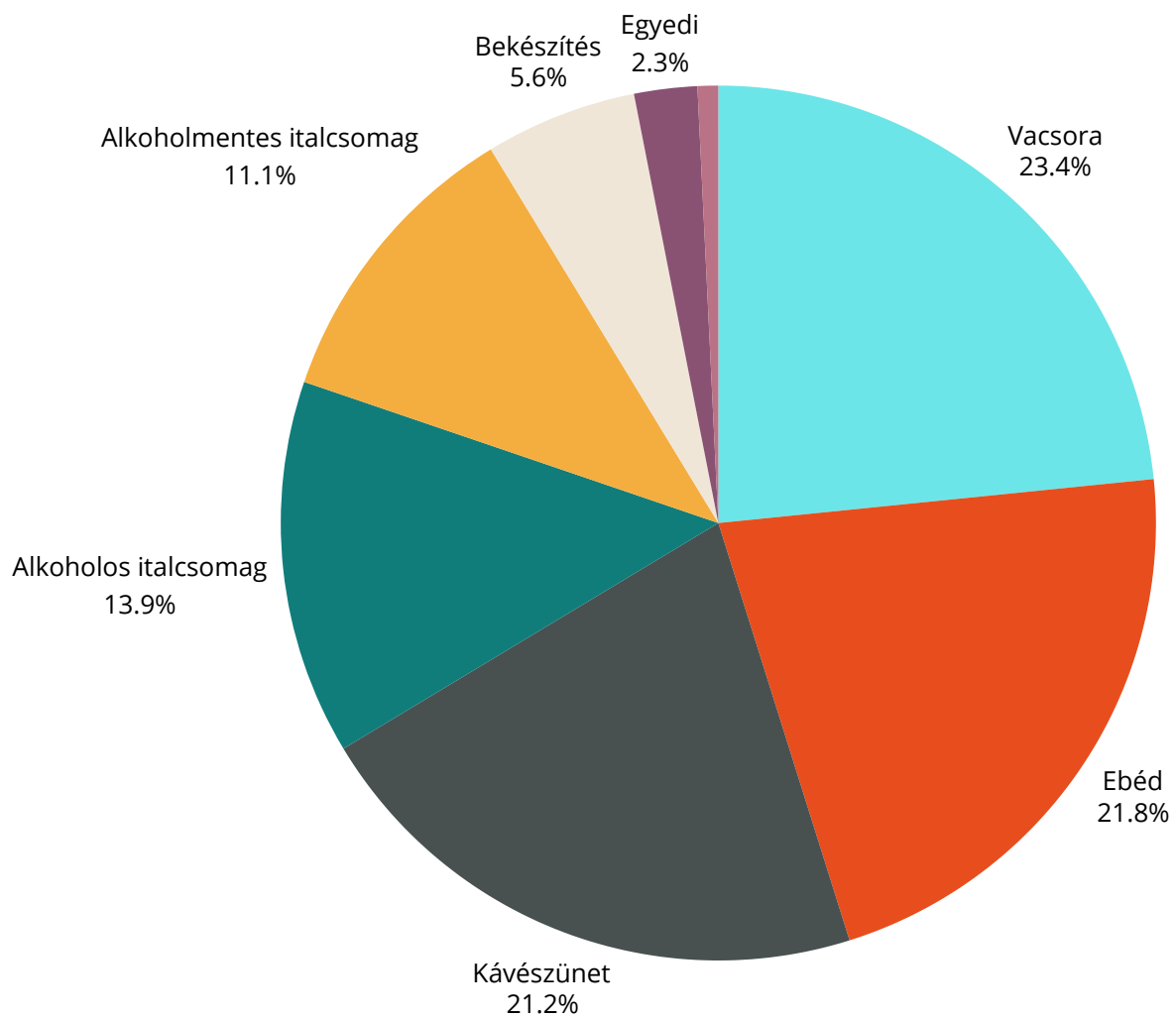




# Catering igények

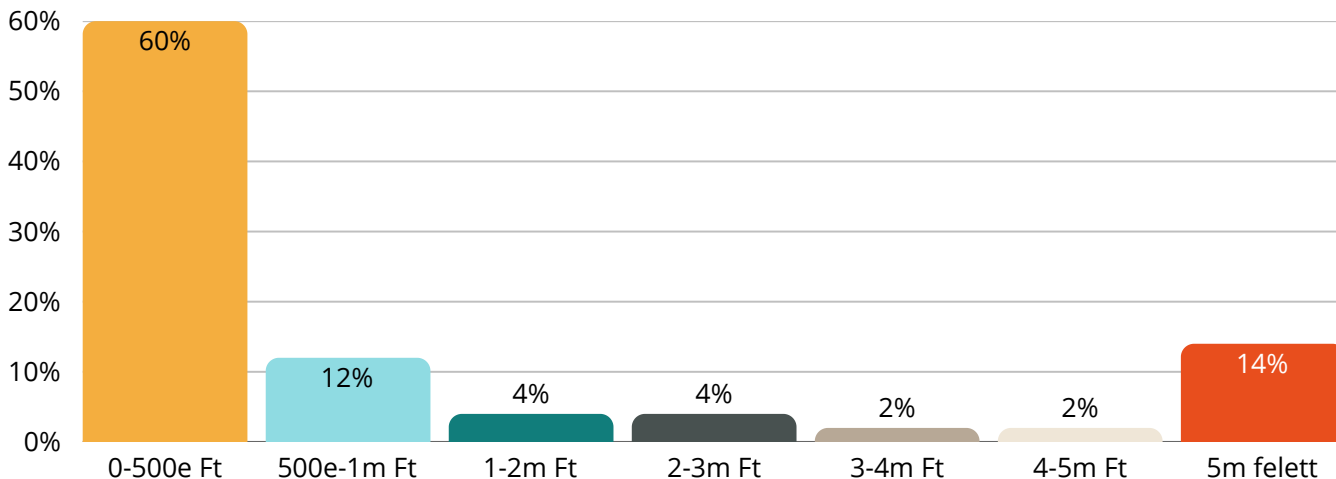
Meglepő, de arányait tekintve a legtöbbször kért catering a vacsora! Ezt követi fej-fej mellett az ebéd, illetve a kávészünet, harmadik helyen pedig az alkoholos italcsomagok szerepelnek.

Mindez jól mutatja, hogy számos esemény – különösen a céges karácsonyi rendezvények és partnertalálkozók – jellemzően esti időpontban zajlik (ezek a lekérés hosszát tekintve az egynapos esemény kategóriába esnek), ahol a vacsora és az italfogyasztás a networking és az élményfaktor szerves részét képezi.



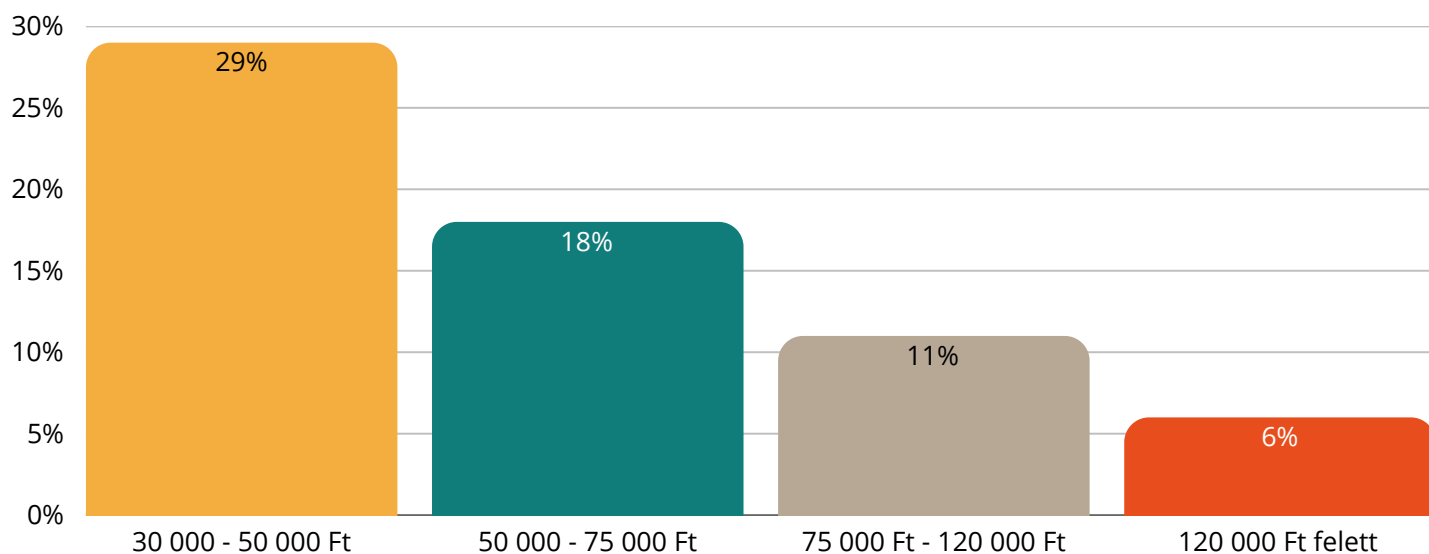
# Események költségei

## Szállás költségei



A lekérések 16,4%-ban szállásfoglalásra is igényt tartanak az ügyfelek a rendezvényszervezés keretében. Az események 60%-ában 500 ezer Ft alatti összeget szánnak a cégek a szállásra, 10-ből egy rendezvénynél pedig 500 000 és 1 millió Ft közötti összeget tesz ki a szállás díja. A nagy létszámú, szállást is megrendelt eseményeknél a szállás díja jelentősen megdobja a költségeket: a lekérések 14%-ban több mint 5 millió forintot fordítottak szállásra.

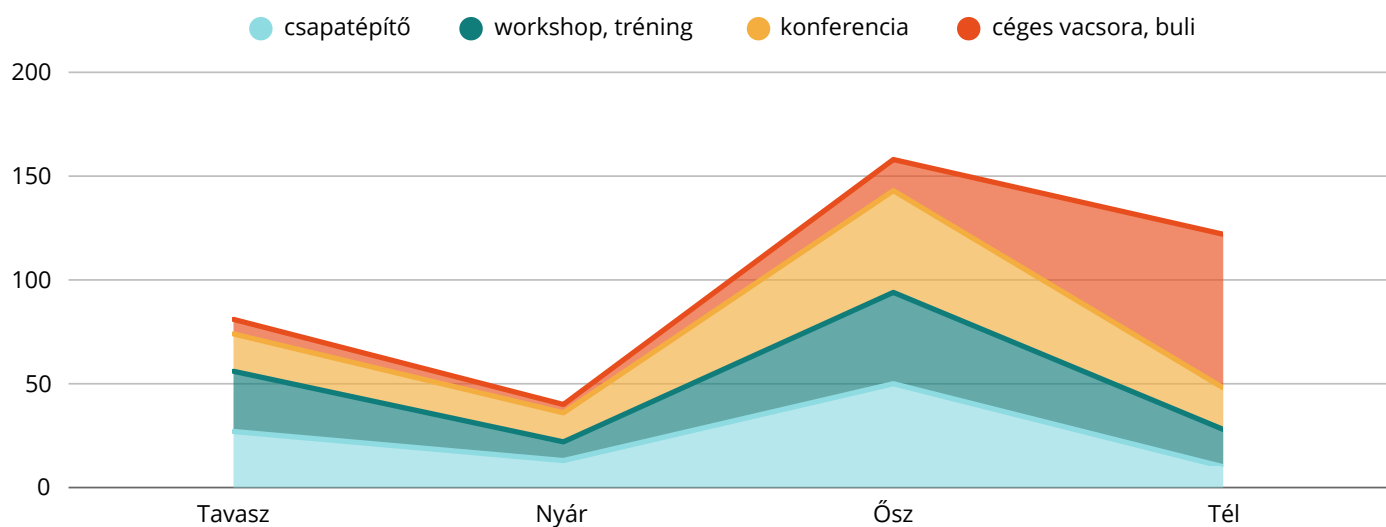
## Mennyibe kerül egy esemény fejenként?



Az egyik leggyakoribb kérdés az ajánlatkérés során: Mennyiből jön ki az esemény fejenként? Az események harmadánál a rendezvény fejenként 30-50 000 forintba kerül, 18%-ban 50-75 000 Ft az egy főre jutó költség, a rendezvények 17%-nál pedig 75 000 forintnál magasabb az egy résztvevőre jutó költség.

# Szezonális trendek

## Események eloszlása eseménytípus szerint



### Tavasszal és ősszel dolgozunk

Ősszel és tavasszal a munkán van a hangsúly, túlnyomó részt workshopok, tréningek, képzések és fejlesztő események zajlanak.



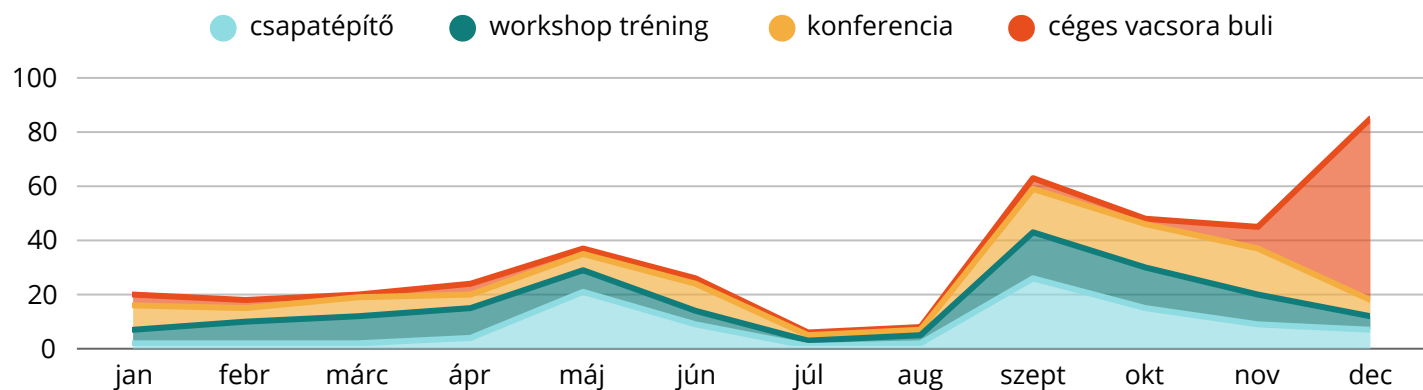
### Télen mulatunk és eszünk

A céges bulik, karácsonyi vacsorák, csapatépítő, lojalitástámogató események szezonja a téli hónapokban van, a céges vacsorák, partnerpartik a top 50 legnépszerűbb helyszínre akár már kora ősszel teltházat csinálnak az év hátralévő részére.



### Az ügyfél nyáron nyaral

Nyáron a helyszínek B2B események szempontjából holt szezonban vannak, az előkészületek, lekérések azonban ekkor is jellemzőek, az előrelátó ügyfél ilyenkor már a téli eseményeit szervezi és foglalja.

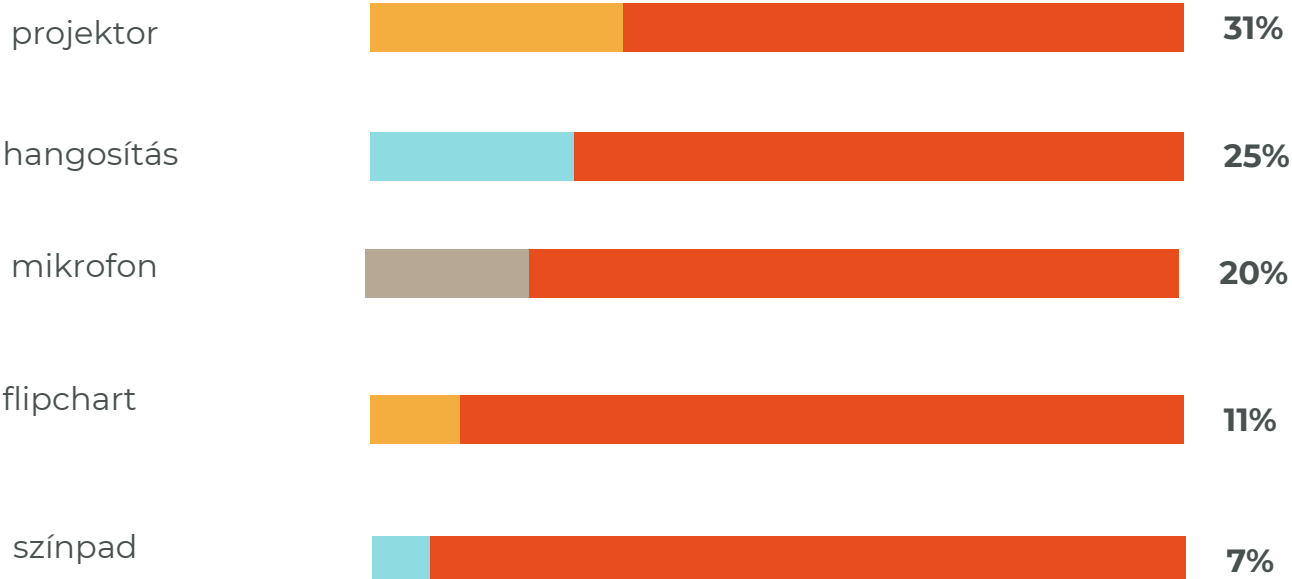




# Leggyakoribb technikai igények

Az események egyharmadánál igényeltek projektort, egynegyedénél alap hangosítást és 20%-ban szükség van mikrofonra is. A wifi olyannyira az alapfelszereltség része már, hogy nem szerepel már a technikai igények között, a flipchart pedig még mindig tartja magát az első 5 leggyakoribb extra között.

A LED-falak és világításigény különösen konferenciák és céges események esetén népszerű. Egyre keresettebb a streamelési lehetőség és az online közvetítés mint alapfelszereltség, erre a hybrid rendezvények miatt egyre gyakoribb az igény.



# Fun facts

**A számokból kiderül, hogy mit keres a többség. A számok között pedig ott vannak az érdekességek, amiből minden évben van bőven:**

- Legrövidebb eseményünk 15 percig tartott, egy felsővezető felmondása mindenki előtt.
- Leghosszabb eseménylekérés 6 napos, 150 fős partnertalálkozó Spanyolországban.
- Egy este alatt fejenként legtöbbit egy partnerpartin költötték, 265 000 Ft/fő kerettel.
- Kreatív kéréseknek is boldogan megfeleltünk: állatasszisztált tréningek, sörbuszozás, 3000 fős óriáslego építése, labirintusban zajló gyilkosos játék.
- Volt valódi szabadulószoba is, amikor véletlenül bezárt animátorokat szabadítottunk ki egy bezárt épületből.
- 87 millió forint volt a legnagyobb lekérés költségkerete, 32 200 forint a legkisebbé.
- 8 új külföldi desztinációba vittünk eseményt.
- 5626 kilométerre volt a legtávolabbi eseményünk.
- 18 200 km-t tettünk meg autóval a különböző eseményekre jövet-menet.
- A legsúfoltabb napon 31 eseményünk futott párhuzamosan.
- 2024-ben kb. 422 kiló kávé fogyott el az eseményeinken.
- A leglassabb ügyfél-visszajelzés és megrendelés 10 hónapig tartott.
- A legnagyobb átszervezést a 2024-es árvíz okozta.
- Az általunk szervezett eseményeken több mint 45.000 ember vett részt összesen.





# Kik vagyunk?

Cégcsoportunk, a **HotelPremio Group** 15 éve van jelen a vállalati rendezvények piacán. Piacvezetők vagyunk online helyszínereső platformjainkkal, évente több mint 1200 eseményt bonyolítunk, 2400 üzleti partnerrel dolgozunk együtt.

Erősek vagyunk vállalati képzés- és tréning szervezésben, évente több mint 500 céges tréninget szervezünk. A vállalati rendezvény szervezést a másik oldalról is ismerjük: mi üzemeltetjük a balatonfüredi Boutique Hotel Annuskát és a balatonkenesei Délceg Réce Minihotelt.

2024-ben elindítottuk turisztikai PR és MICE üzletágunkat, ahol nemzetközi szállodaláncoknak és turisztikai desztinációknak, illetve hazai turisztikai szolgáltatóknak egyaránt dolgozunk. 2025-ben elindult corporate kiutaztatás üzletágunk vállalati ügyfeleink számára. Weboldalainkon exkluzív megjelenési lehetőséget kínálunk rendezvény-szolgáltatók és helyszínek számára, és mi értékesítjük az Utazómajom médiafelületeit is. 2025-ben elindult egyedi, nemzetközi rendezvényhelyszín- szolgáltatásunk, a MICE Express.

Ha a kutatással kapcsolatban írnál nekünk,  
örömmel várjuk észrevételeid:  
[hello@hotelpremiogroup.com](mailto:hello@hotelpremiogroup.com)

**hotelpremio  
group**



[hotelpremiogroup.com](https://www.hotelpremiogroup.com)

