

**IV Międzynarodowe Targi Wyposażenia Obiektów Noclegowych WorldHotel**

**5-7 października 2011**

**Centrum Targowo-Kongresowe MT Polska, ul. Marsa 56c w Warszawie**

**PROGRAM TARGÓW**

We wszystkich wydarzeniach towarzyszących targom można uczestniczyć po dokonaniu **OBOWIĄZKOWEJ** rejestracji na miejscu lub on-line [www.worldhotel.pl/rejestracja](http://www.worldhotel.pl/rejestracja). Rejestracja on-line zwalnia z opłaty za bilet wstępu na targi. Liczba miejsc na konferencje, seminaria i szkolenia jest ograniczona. O uczestnictwie będzie decydować kolejność zgłoszeń (w przypadku wydarzeń odpłatnych) lub kolejność przyjęcia (w przypadku wydarzeń bezpłatnych).

**I dzień targów – 5 października, godz. 10.00-18.00**

10.00 Rozpoczęcie pierwszego dnia Targów WorldHotel 2011

11.00-13.30 **Seminarium *Ekologia i zarządzanie w hotelarstwie***

*Sala konferencyjna D na terenie hali targowej*

Organizator: Izba Gospodarcza Hotelarstwa Polskiego

Warunki uczestnictwa: wstęp bezpłatny

11.00-11.40 *Za i przeciw – ekologia w kosmetykach hotelowych*; przedstawiciel firmy Lanwar

11.45-12.30 *Jak zlikwidować koszty operacyjne i jak wyróżnić hotel dzięki innowacyjnemu oświetleniu?*; przedstawiciel Akademii InspirEco Philips

12.45-13.30 *Channel management - narzędzia ułatwiające hotelom zarządzanie sprzedażą on-line*; przedstawiciel firmy Yield Planet

14.30-18.00 **Konferencja *Jak zarobić na biznesie hotelarskim?***

*Sala konferencyjna D na terenie hali targowej*

Organizator: magazyn „Hotelarstwo”

Warunki uczestnictwa: wstęp bezpłatny

14.30-15.15 *Czy warto jeszcze inwestować w biznes noclegowy? Jeżeli tak, to w jakiego typu obiekty i gdzie?*; Jacek Piasta - Instytut Hotelarstwa, magazyn „Hotelarstwo”

15.15 -16.00 *Jak kupić dobry obiekt noclegowy? Rynek wtórny hoteli - jak wycenić i kupować obiekty noclegowe, aby nie przepłacić?*; Maja Bogdani – ekspert ds. nieruchomości, Andrzej Szafrąński - magazyn „Hotelarstwo”

16.00-16.45 *Lepiej działać pod własną marką czy szukać wsparcia w sieciach hotelowych? Franczyza, zarządzanie, a wybór konsorcjum hoteli niezależnych lub porozumienia marketingowego. Blaski i cienie poszczególnych rozwiązań*; Jacek Piasta - Instytut Hotelarstwa, magazyn „Hotelarstwo”, Andrzej Szafrąński - magazyn „Hotelarstwo”

16.45 - 18.00 *Strategia cenowa w obiekcie noclegowym, szczególnie podczas wzmożonego ruchu turystów w okolicy hotelu (imprezy masowe). Jeden sezon czy dwa sezony?*; Jacek Piasta - Instytut Hotelarstwa, magazyn „Hotelarstwo”

Uwaga! Ostatni wykład to szkolenie zamknięte dla prenumeratorów magazynu „Hotelarstwo” oraz wybranych w konkursie uczestników targów.

18.00 Zakończenie pierwszego dnia Targów WorldHotel 2011

**II dzień targów – 6 października, godz. 10.00-17.00**

10.00 Rozpoczęcie drugiego dnia Targów WorldHotel 2011

10.00-16.00 **Konferencja Kolor jako element strategii obiektu hotelowego**

*Sala konferencyjna D na terenie hali targowej*

Organizator: Projekt Hotel sp. z o.o.

Warunki uczestnictwa: wstęp bezpłatny

Podczas konferencji będzie można m.in. znaleźć odpowiedzi na pytania:

- Jak świadomie poprzez kolor uzyskać wrażenie elegancji, dobrej jakości; efektu nowoczesności, świeżości, oryginalności, tajemniczości, profesjonalizmu, luksusu...?
- Jak kolorem stworzyć przestrzeń, która zarabia pieniądze?

10.00-10.15 Powitanie gości – Jerzy Miklewski

10.15-11.45 *Kolor – psychologia i symbolika; Bartosz Trzop*

- Właściwości kolorów – fakty o kolorach i barwach
- Zróżnicowany odbiór koloru ze względu na światło, rodzaj i wielkość powierzchni, zestawienie z innymi kolorami
- Barwy bezpieczne i trudne
- Korygowanie przestrzeni przez kolor
- Kolor jako nośnik informacji – przekaz błyskawiczny
- Kolor a samopoczucie fizyczne i psychiczne
- Złudzenia optyczne wywołane kolorem i ich oddziaływanie na naszą podświadomość
- Trendy kolorystyczne na światowym i polskim rynku, upodobania kolorystyczne drugiej dekady XXI wieku
- Kolor a jego uwarunkowania kulturowe

11.45-12.30 Przerwa

12.30-14.00 *Kolor jako narzędzie w biznesie; od pomysłu na hotel, poprzez kolor, do satysfakcji gościa (potrzeby klienta) i właściciela obiektu (kolor a zysk); Monika Błazewicz i Jacek Kowalski*

- Dla kogo? Definicja klienta, jego potrzeb i możliwości finansowych (segmentacja rynku)
- Konsekwencja i spójność w tworzeniu: identyfikacji wizualnej, architektury budynku, wnętrza (różne strefy funkcjonalne i pomieszczenia) oraz w doborze wyposażenia (meble, materiały wykończeniowe, tekstylia) nadane poprzez kolor
- Styl i charakter wnętrza a kolor
- Standard a kolor
- Wiek gości a kolor
- Kolor a klimat i nastrój
- Kolor a zysk

14.00-15.00 Przerwa

15.00-16.30 *Przykłady projektów i realizacji; ćwiczenia; Jerzy Miklewski, Jacek Kowalski*

- 10.00-12.00     **Konferencja *Benchmarking jako narzędzie revenue management w hotelarstwie***  
*Sala konferencyjna A na I piętrze*  
 Organizator: Instytut Rynku Hotelarskiego  
 Warunki uczestnictwa: dla hotelarzy i inwestorów wstęp bezpłatny, aby wziąć udział w konferencji, należy dokonać wcześniejszego zgłoszenia na [www.irh.pl](http://www.irh.pl). Więcej informacji i zapisy: Marcin Pogan, tel.: 22 / 2246033, e-mail: [marcin.pogan@irh.pl](mailto:marcin.pogan@irh.pl); Beata Michalak, tel.: 22 / 2246030, e-mail: [biuro@irh.pl](mailto:biuro@irh.pl)

17.00           Zakończenie drugiego dnia Targów WorldHotel 2011

### III dzień targów – 7 października, godz. 10.00-16.00

#### Dzień SPA & Wellness

10.00           Rozpoczęcie trzeciego dnia Targów WorldHotel 2011

#### 10.30-15.45     **Konferencja *SPA nie jedno ma imię***

*Sala konferencyjna D na terenie hali targowej*

Organizator: Polskie Stowarzyszenie SPA & Wellness

Warunki uczestnictwa: wstęp bezpłatny

10.30-11.30     *Odpowiedzialność cywilna w SPA, czyli jak bezpiecznie prowadzić tego typu biznes;* Izabela Taulińska – menedżer ds. obsługi klientów medycznych, reprezentuje brokera ubezpieczeniowego EIB

- Świadomość ryzyka podczas zabiegów w części SPA & Wellness
- Odpowiedzialność cywilna
- Formy ubezpieczeń

11.45-12.45     *Funkcjonowanie SPA od wewnątrz*

- Prowadzenie SPA – za i przeciw
- Najbardziej popularne rozwiązania kontra indywidualne podejście Managera – które ze sposobów są właściwe i kiedy należy je stosować?
- Spójne działania promocyjne usług SPA kluczem do sukcesu
- Mielizny w funkcjonowaniu SPA okiem praktyka

13.30-14.30     *Zwiększanie wartości sprzedaży w czasach kryzysu pod kątem SPA & Wellness*

- Porównanie funkcjonowania części SPA w latach 2004-2009 z chwilą obecną
- Zwiększenie efektywności sprzedaży
- Błędy w marketingu SPA kontra sprzedaż, czyli błędy popełniane w marketingu w kontekście sprzedaży - jak przekształcić porażkę w sukces?
- Oferta salonu SPA versus potrzeba klienta

14.45-15.45     *Inwestycje w SPA & Wellness – właściwa droga do sukcesu. Budowa, adaptacja, modernizacja;* Anna Malec-Wąs – właściciel firmy PDG Architects

- Inwestycja w architekturę – wysoko- i niskobudżetowe rozwiązania
- Budowa obiektów
- Modernizacja istniejących rozwiązań
- Adaptacja części obiektu pod SPA

10.00-12.00 **Prezentacja najnowszej odsłony portalu [zwiadowca.pl](http://zwiadowca.pl)**

Sala konferencyjna C na I piętrze

Organizator: portal [zwiadowca.pl](http://zwiadowca.pl)

Warunki uczestnictwa: wstęp za zaproszeniami. Więcej informacji: Jacek Łopuszyński, tel.: 601 46 20 07, e-mail: [jacek@proma.pl](mailto:jacek@proma.pl)

- Nowe funkcjonalności portalu
- Nowe rozwiązania informatyczne
- Aktualna oferta dla inwestorów i oferentów w hotelarstwie

Zwiadowca.pl, to serwis dedykowany dla hotelarzy i restauratorów, właścicieli barów, dyskotek i salonów SPA oraz firm oferujących wyposażenie branży HoReCa. Podczas prezentacji kupującym zostaną zaprezentowane funkcjonalności portalu służące do wysyłania zapytań i zarządzania ofertami, natomiast sprzedającym - możliwości w zakresie efektywnej pracy z serwisem inwestycyjnym oraz zarządzania treścią własnego profilu.

11.00-14.00 **Szkolenie - unikalne wykłady dla hotelarzy *Nowe trendy w produktach hotelowych oraz podstawy analityki operacyjnej; dla przyszłych inwestorów – finansowanie inwestycji hotelowych***

Sala konferencyjna A na I piętrze

Organizatorzy: czasopismo „Hotelarz”, Horwath HTL

Warunki uczestnictwa: wstęp po dokonaniu opłaty – 199 zł brutto od osoby i wypełnieniu formularza zgłoszeniowego dostępnego na [www.worldhotel.pl](http://www.worldhotel.pl). Zapisy i więcej informacji: Agnieszka Kilińska, tel.: 22 / 333 80 00, e-mail: [szkolenia@pws-promedia.pl](mailto:szkolenia@pws-promedia.pl).

- I. *Nadchodzą nowe produkty hotelowe. Jaki wpływ będą mieć na polski rynek hotelowy?*; Janusz Mitulski, Horwath HTL  
Do Polski wkraczają coraz śmielej nowe produkty hotelowe w segmencie ekonomicznym (Hampton by Hilton, B&B Hotels), a już istniejące zaczynają pojawiać się w nowych odsłonach (Campanile, Express by Holiday Inn). Do nich dołączają nowe koncepty hotelowe, jak np. PURO Hotels. Za chwilę pojawią się następni, w tym m.in. Motel One. Co to oznacza dla Polskich hotelarzy? Czy i co mogą zmienić nowi gracze na rynku? Podczas panelu zostaną podjęte następujące tematy:
  - Jak ewoluowały produkty hotelowe najpopularniejszych sieci hotelowych?
  - Czym jest dzisiaj tzw. ekonomiczny produkt hotelowy?
  - Analiza nowych produktów hotelowych.
  - Co zmieniają na polskim rynku hotelowym nowi gracze?
  - Jak się bronić?
- II. *Podstawy właściwej analityki operacyjnej w hotelarstwie (USALI)*; Cezary Sarnecki, prezes SECCO Centrum Wspierania Przedsiębiorców  
USALI – Uniform System of Accounts for the Lodging Industry to jednolity system rachunkowości dla hotelarstwa, który firma Crowe Horwath International po raz pierwszy wprowadziła na rynek w 1926 roku. Dzisiaj obowiązuje już dziesiąta edycja tej biblii zasad finansowych dla hotelarzy. Podczas sesji będzie można dowiedzieć się m.in.:
  - Jaki jest układ rachunku zysku i rachunku dla działalności operacyjnej?
  - Jaki jest układ kont przychodowych i kosztowych?
  - Jakie są podstawowe wskaźniki działalności operacyjnej?
- III. *Finansowanie inwestycji hotelowej*; Adam Pilczuk, Money Center

Tematyka:

- Jak przedstawić projekt hotelowy w banku?
- Jakie dokumenty i opracowania inwestor dostarcza do banku?
- Co decyduje o sukcesie naszego wniosku w banku?

12.30-15.00

**Seminarium *Jak wyprzedzić konkurencję? Rozwiązania audiowizualne wyróżnikiem Twojego hotelu.***

*Sala konferencyjna C na I piętrze*

Organizator: AV.Net Sieci Audiowizualne Sp. z o.o.

Prowadzenie: Magdalena Seweryn, Jerzy Gil - AV.Net

Warunki uczestnictwa: wstęp bezpłatny, po dokonaniu rejestracji u organizatora seminarium, tel.: 22 / 610 42 88,

e-mail: [magdalena.seweryn@av.net.pl](mailto:magdalena.seweryn@av.net.pl); szczegółowe informacje na [www.av.net.pl](http://www.av.net.pl).

- I. *Oczekiwania klientów co do roli i standardu wyposażenia audiowizualnego w hotelu*
  - Najnowsze tendencje w rozwoju sprzętu audiowizualnego
  - Dostosowania oferty zaplecza konferencyjnego hoteli do obowiązujących standardów wyposażenia biur, domów, obiektów rekreacyjnych, centrów rozrywki oraz szkolnictwa
  - Znaczenie wyposażenia audiowizualnego w ofercie rynkowej hotelu
- II. *Wyposażenie audiowizualne wybranych pomieszczeń w hotelu - co, gdzie, jak i ile to kosztuje?*
  - Sala konferencyjna, restauracja, kameralne kino w hotelu, sala gier multimedialnych, system *digital signage*, pomieszczenie multifunction, nagłośnienie parkietu tanecznego, symulatory, rekreacja i SPA
- III. *Zalecenia do projektowania sal konferencyjnych i innych pomieszczeń w hotelach*
  - Możliwości funkcjonalnego wykorzystania sali konferencyjnej; najczęściej popełniane błędy w projektach, instalacjach i aranżacji
  - Opis przykładowego, najbardziej funkcjonalnego projektu sali konferencyjnej
- IV. *Oferta AV.Net w zakresie sprzętu audiowizualnego dla hoteli*
  - Projektory, ekrany, nagłośnienie, system sterowania, wideokonferencje, tablice interaktywne – jakie są ich możliwości i gdzie je stosować?
- V. *Dyskusja, pytania i odpowiedzi*

Wśród uczestników seminarium zostanie rozlosowany kupon uprawniający do zniżki na sprzęt zakupiony w Salonie Home Cinema Experts, przy ul. Ostrobramskiej 104 w Warszawie ważny do końca 2011 roku.

Uczestnicy, którzy przedstawią podczas seminarium projekt budowlany swojej sali konferencyjnej, dostaną kupon gwarantujący otrzymanie z AV.Net bezpłatnego projektu wyposażenia audiowizualnego sali konferencyjnej w hotelu.

16.00 Zakończenie trzeciego dnia Targów WorldHotel 2011

**Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do zmian w programie**