

# **HYBRID EVENTS: AFRAPPORTERING AF SURVEY & INTERVIEWS**

# FOKUS PÅ HYBRID EVENTS

MeetDenmark fokuserer i regi af kickstart-projektet bl.a. på forventninger til og behov for større og flere virtuelle elementer i fremtidens møder og kongresser. Formålet er at skabe grundlag for at danske mødedestinationer og mødeturismens virksomheder bedre kan imødekomme kunders ændrede behov. Den opsamlede viden, der kort præsenteres i indeværende oplæg, skal danne baggrund for identifikation af yderligere aktiviteter frem mod projektets afslutning september 2021

## FORMÅL

Vi skal forstå de internationale kongresarrangører og kende deres udfordringer

Vi skal aktivere og promovere vores partnere i Erhvervet

Vi skal som destination kunne bevare vores værdi og skabe vores rolle

## SUCCESS KRITERIER

Kunderne får adgang til relevant rådgivning

Promovering af ydelser for erhvervet

Kompetenceløft for destinationerne

## AKTIVITETER OG INITIATIVER

Første fase: Semi-strukturerede interview med kunder og erhverv for at komme tættere på behov og ønsker

Anden fase: På baggrund af input fra interviews, vil konkrete aktiviteter og initiativer iværksættes

# INTERVIEWS MED KUNDER OG LEVERANDØRER

Destinationerne i MeetDenmark har interviewet et udpluk af kunder og leverandører med formålet at få overblik over muligheder, udfordringer og nye behov i en fremtid med hybrid møder

## INTERVIEWS FORETAGET

- 10 internationale foreninger
- 10 nationale venues
- 5 nationalt baserede PCO'er
- 4 nationalt baserede tech leverandører

## SPØRGERAMME

- Definition af hybrid
- Hybrid i fremtiden
- Erfaring med virtual/hybrid events og elements
- Ændringer i udbud og efterspørgsel; kunder, destinationer og leverandører
- Forretningsmuligheder og udfordringer
- CVB rolle fremover

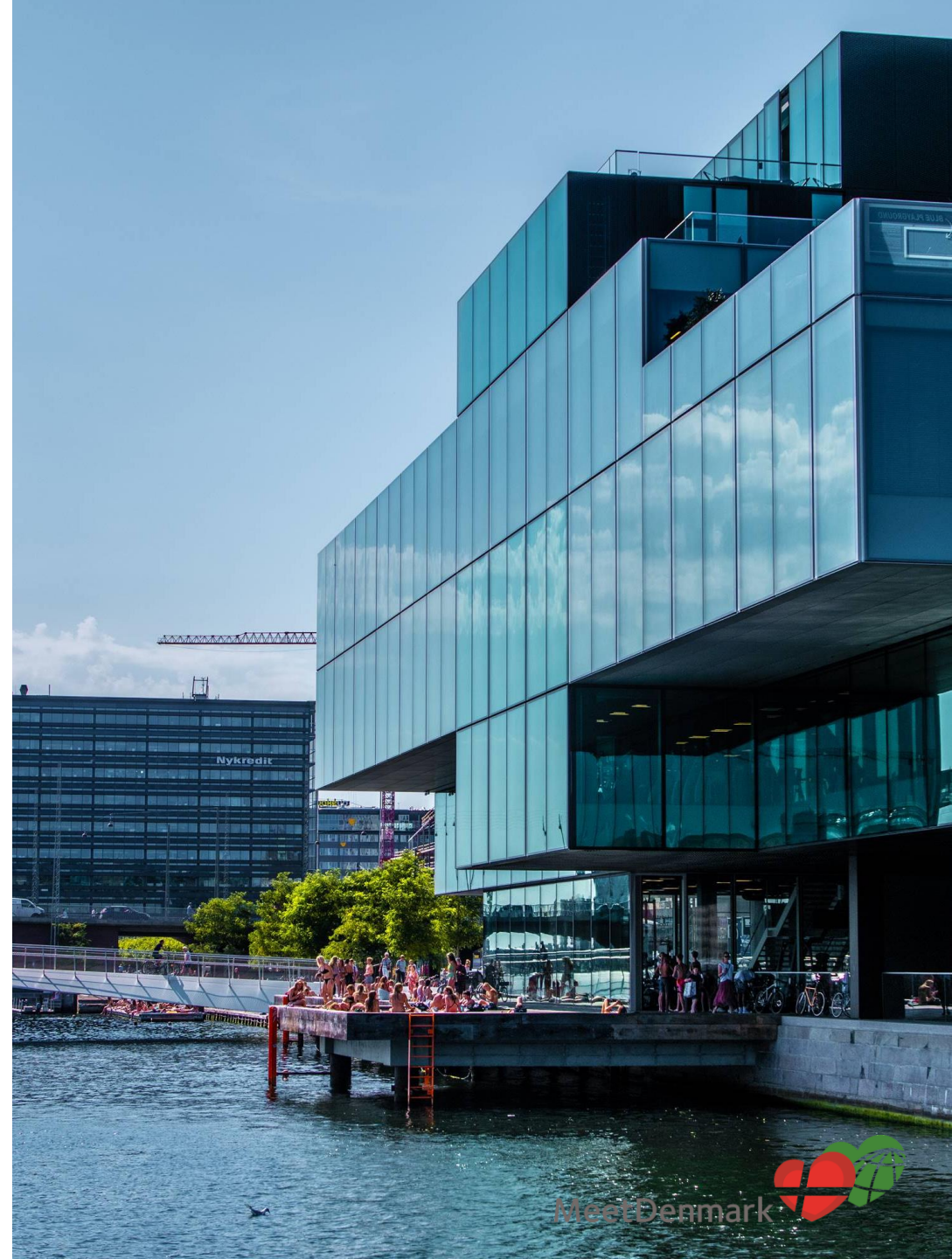
# HVAD FORSTÅS VED HYBRID EVENTS?

- Langt de fleste: Mix af fysiske og virtuelle deltagere
- Nogle: Et fysisk studie/lokation og virtuelle deltagere
- Hubs nævnes specifikt. Hermed menes møder/kongresser opdelt på et antal regionale fysiske lokationer/venues.
- Uklart hvornår et møde defineres som hybrid (hvor mange elementer skal være virtuelle - skal der blot være en enkelt streamet speaker?)



# HYBRID I FREMTIDEN

- Når det igen er muligt at mødes, VIL folk mødes
- Overordnet set enighed om, at hybrid er kommet for at blive
- Jo mere erfaring med virtuelle elementer, jo mere tro på at de vil fylde i fremtiden
- På kort sigt - en nødvendighed



# HYBRID I FREMTIDEN – ÅRSAGER DER NÆVNES

UDVIKLING BLOT  
ACCELERERET  
AF CORONA

MULIGHED FOR  
FLERE NYE  
DELTAGERE

FYSISKE MØDER  
BLIVER MINDRE

GEOGRAFISK  
REACH

**PÅ LANG SIGT HYBRIDMØDER FORDI**

SOCIALT ANSVAR

FOLK VIL FLYVE  
MINDRE

HUBS FREMFOR  
STORE  
KONGRESSER

SOM KICKSTART  
TIL DET FYSISKE  
MØDE

MERE AGILT

# HYBRID/VIRTUEL ERFARING - FORENINGER OG LEVERANDØRER

Foreningers primære kongres	Udskudt	Gået virtuel	Aflyst
Status 2020 kongres	2	8	

Flere af kunderne er ansvarlige for både større og mindre møder. Svarerne her baserer sig på deres største møde eller kongres.

Hvornår erfaring	Foreninger	Venues	PCO'er	Tech leverandører
Ingen/begrænset erfaring	0	2	2	
Før covid-19	5	8	3	4
Pga covid-19	5			

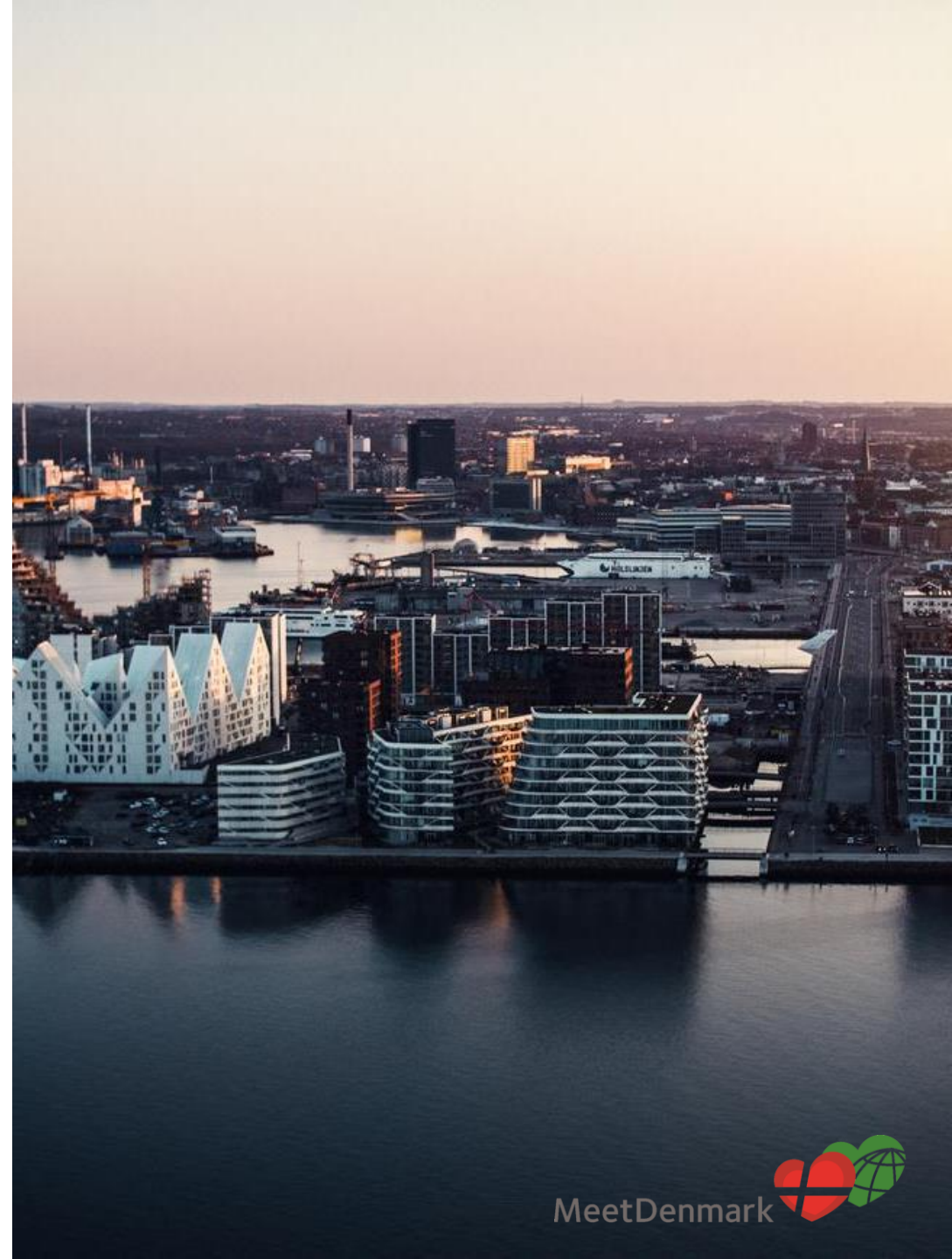
# HVILKEN ERFARING HAR HVEM?

Type erfaring	Foreninger	PCO'er	Tech-leverandører	Venues
Før (hybrid)	Primært streaming, webinar videomøder	Primært streaming, webinar, videomøder	Primært streaming, webinar, videomøder	Primært streaming, webinar, videomøder
Nu	<p><b>Fokus virtuel</b></p> <p>Fuld virtuel setup; plenum, breakouts, panel diskussions, sponsortalks, (expo) networking sessions</p>	<p><b>Fokus virtuel/hybrid</b></p> <p>Fuld virtuel setup; plenum, breakouts, panel diskussions, sponsortalks, (expo), networking sessions</p>	<p><b>Fokus hybrid/virtuel</b></p> <p>Streaming, webinar, videomøder</p> <p>Større setups, fysiske studios, mere kompleksitet</p>	<p><b>Fokus hybrid/fysisk</b></p> <p>Streaming, webinar, videomøder</p> <p>Større setups, mere kompleksitet</p>



# PLATFORME OG TEKNOLOGIER

- De fleste foreninger har valgt deres virtuelle platform ud fra hvad der var nemt, simpelt og billigt
- Zoom, Cisco Webex, Teams Live nævnes oftest
- Enkelte foreninger og PCO'er har investeret i mere komplekse og skræddersyet event platforme
- Leverandører (venues og tech leverandører) understøtter på forskellig vis med egne streamingløsninger, licenser mm.



# ÆNDRINGER I EFTERSPØRGSEL: VALG AF DESTINATION

Hvad er/forventes vigtigt for kundernes valg af **destination** fremover?

Hvad siger kunderne?

PCO	Venues
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Sikkerhed og Sundhed</b></li><li>• Tillid</li><li>• Bekvemmelighed (nemt, overskueligt, tilgængeligt)</li><li>• Lokale værter</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Sikkerhed og Sundhed</b></li><li>• Samme som før</li><li>• Teknologisk fremme</li><li>• Styrkepositioner</li><li>• Lokale værter</li></ul>

Foreningerne
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Sikkerhed og Sundhed</b></li><li>• Lokal engagement</li><li>• Samme som før</li><li>• Second tier byer</li><li>• Endnu ikke besluttet</li></ul>

**Tekst i fed:** nævnt af min. 3 indenfor hver sektor

# ÆNDRINGER I EFTERSPØRGSEL: VALG AF VENUES

Hvad er vigtigt for kundernes valg af **venues** fremover?

Hvad oplever/  
forventer venues?

Foreninger	PCO
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Fleksible kontrakter</b></li><li>• <b>Pris</b></li><li>• <b>Digital infrastruktur</b></li><li>• Plug &amp; play studie</li><li>• Flere m2 (samme pris)</li><li>• Sikkerheds og sundheds procedurer</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Fleksible kontrakter</b></li><li>• <b>Pris</b></li><li>• <b>Digital infrastruktur</b></li><li>• Gennemsigtighed/hvad er inkl.</li></ul>

Venues
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Fleksible kontrakter</b></li><li>• <b>Pris</b></li><li>• <b>Digital infrastruktur</b></li><li>• Sikkerheds og sundheds procedurer</li><li>• Kapacitet/m2</li><li>• Bæredygtighed</li></ul>

# FORRETNINGSMULIGHEDER VED HYBRID

Foreninger	PCO	Venues	Tech leverandører
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Øget medlemspotentialer og nye segmenter</b></li><li>• <b>Besparelse på udgifter til speakers</b></li><li>• Flexibilitet for deltagere</li><li>• Bæredygtighed</li><li>• Styrke community via virtuel interaktion over længere tid</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Udvikling af virtuelle event platforme (nyt produkt)</b></li><li>• <b>Ny ekspertise og titel (virtuelle event specialister)</b></li><li>• Hubs</li><li>• Øget deltagerantal (virtuelle deltager bliver add on)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Udvikling af virtuelle/hybrid pakker og koncepter</b></li><li>• <b>Hubs</b></li><li>• Virtuelle site inspections</li><li>• Nye samarbejdspartnere – adgang til internationale kunder</li><li>• Opblomstring second tier byer</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Større efterspørgsel på streaming tjenester</b></li><li>• <b>Broadcast studier</b></li><li>• Hubs</li><li>• Nye samarbejder med bureauer og venues</li><li>• Komplet (konceptuel) rådgivning</li></ul>

**Tekst i fed:** nævnt af min. 3 indenfor den pågældende sektor

# UDFORDRINGER VED HYBRID

Foreninger	PCO	Venues	Tech suppliers
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Økonomi</b> (dobbeltd udgift, virtuel og fysisk)</li><li>• <b>Kompleksitet</b> (staff, systemer, venues, program, tidsforskelle, speakers, netværk)</li><li>• <b>Værditilbud og prissætning</b></li><li>• <b>Tekniske udfordringer</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Økonomi</b> (dobbeltd udgift virtuel og fysisk)</li><li>• Kompleksitet (plan A og B)</li><li>• Økonomi (traditionelt revenue udfordret, konservative kunde forespørgsler)</li><li>• Manglende viden og konkrete erfaringer</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Økonomi</b> (kunder underskriver ikke kontrakter pga usikkerhed)</li><li>• <b>Er kunder og deltagere klar til hybrid events?</b></li><li>• Mangler cases og konkrete erfaringer</li><li>• Ikke klar til de større set up</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Økonomi</b> (indtjening følger ikke kompleksitet og antal events)</li><li>• Kompleksitet (forskellige krav til de fysiske ramme og set up der virker virtuelt og fysisk)</li><li>• Mangel på kompetencer og uddannede eksperter til de komplekse løsninger</li></ul>

**Tekst i fed:** nævnt af min. 3 indenfor den pågældende sektor

# ØNSKER TIL CVB ROLLE

Foreninger	PCO	Venues	Tech leverandører
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Fortsæt med at lytte, rådgive og forbinde os med relevante partnere</b></li><li>• Overblik over digital infrastruktur på venues (AV, IT, Tech support)</li><li>• Overblik over og rådgivning om tech leverandører af virtuelle/hybrid løsninger</li><li>• Tilbyde virtuelle site inspections</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Promovere leverandørers hybridløsninger</b></li><li>• <b>Vidensdeling på tværs af branchen</b></li><li>• <b>Kundefokus</b> (pleje kunderelationer og afdække behov)</li><li>• Tilbyde virtuelle site inspections</li><li>• Kunde events (virtuelle/live)</li><li>• Samarbejde med CVB'er om hubs til internationale kongresser</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Promovere leverandørers hybrid løsninger</b></li><li>• Kunde events (virtuelle/live)</li><li>• Tilbyde virtuelle site inspections (til virtuelle event deltagere også)</li><li>• Facilitere dialog mellem kunder og leverandører</li><li>• Sælge hub tanken ind</li><li>• Fortsætte med hvad vi gør</li><li>• Pleje kunderelationer</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Markedsføre Danmark som tech-stærk</li><li>• Markedsføre Danmark som hub parat</li><li>• Workshops – samle branchen og uddanne/inspirere/udvikle</li><li>• Indsamling af data om værdien af møder og kongresser</li></ul>

**Tekst i fed:** nævnt af min. 3 indenfor den pågældende sektor

# INDSIGTER

- Udfordringer som alle har tilfælles i en fremtid med hybridmøder er økonomi og kompleksitet
- Hubs ses som forretningsmulighed hos venues, PCO'er og tech virksomheder. Hubs nævnes ikke af foreningerne
- Digital infrastruktur (AV, IT, Tech support, hybridløsninger) er vigtig for alle. Overblik og knowhow. Hvem kan hvad?
- Danmark har et brand som "tech parat". Det skal vi udnytte og udvikle
- Fortsat fokus på kunderelationer
- Flere/nye muligheder for second tier cities



**FOR SPØRGSMÅL KONTAKT VENLIGST  
ANP@WOCO.DK ELLER AMA@WOCO.DK**