



Эвент от А до Я

Как-то раз я жутко замерзла во время конференции: на дворе лето, но кондиционер поддерживал не более 18–20°. Тогда я попросила организатора сделать температуру повыше. «Дело в том, что мы не можем этого сделать, – сказал он. – Иначе участники уснут: мы должны поддерживать их интерес». Основатель Stadium Business Summit – одного из самых известных спортивно-деловых форумов в Европе, удивительный человек и профессионал высокого полета Ян Нуттал поделился с изданием СБК залогом успешного эвент-менеджмента и предпринимательства в спортивной деловой индустрии

Родители

Мой отец выучился на юриста, потом работал в местной администрации, а затем занял пост исполнительного директора регионального государственного органа. Мать работала модисткой и в течение многих лет управляла магазинами одежды. Отец оказал на меня огромное влияние – его любовь к спорту мотивировала и мой интерес к этой работе. Вместе с ним я ходил на множество спортивных мероприятий. Помню (это было в 70–80 гг.), как мы с ним смотрели футбол под дождем. Было ужасно холодно!

Обучение

Я учился на экономическом факультете университета Уэльса, затем продолжил образование, но уже на журналиста. В 1988–1992-е., когда я работал в газете и деловом журнале, то много путешествовал по Азии, Австралии, Южной Америке.

Первая работа. Первый заработок

Я работал в зонах гостеприимств или VIP-зонах на различных спортивных мероприятиях. «Формула-1», футбольные матчи, Уимблдон... – делал все, начиная от работы официанта до участия в постройке тентов или временных сооружений для гостей. Самое крупное мероприятие, которое я организовывал, был званый ужин на 5 тыс. гостей в винограднике, расположенном в Западной Австралии.

Профессиональное развитие

Обучение в университете по специальности «экономика», стажировка на спортивных мероприятиях, журналистика – вот первые шаги в моей карьере. Как я сказал, я начинал практику простым студентом на «Формуле-1», с тех пор вот уже 30 лет работаю в индустрии спорта. За это время успел побывать и журналистом, и ведущим шоу, и консультантом исследо-

вательского центра телекоммуникаций, и владельцем собственного журнала, и основателем программы обучения для менеджеров стадионов EVMi, и, наконец, организатором ряда конференций и семинаров в нескольких странах мира. В 1999 году я стал издавать специальный журнал об эффективном менеджменте стадионов, а в 2004 году запустил свой первый эвент-проект Stadium Revenue Summit (Саммит рентабельных стадионов).

Что важно знать в моей работе

Мне кажется, в моей профессии нет специальных знаний, самое главное – это хорошие навыки коммуникации и взаимодействия с людьми. Опыт работы в журналистике очень помогает мне не только общаться с людьми, но и доносить до них мои идеи. Другим важным навыком я бы назвал понимание процесса продаж и операционной деятельности организации. Многие великие люди в спортивный бизнес пришли из сферы продаж – очень грустно видеть, как молодое поколение с презрением относится к этому навыку и не понимает его значимости. Если сумеешь добиться успеха в продажах, ты сможешь ценить и уважать своего клиента.

Люди, музыка, книги, которые повлияли на меня

Блюз, джаз, мотаун, путешествия после университета и жизнь в Австралии внесли огромный вклад в мою жизнь по сравнению с любыми моими исследованиями в университете. Я очень много узнал о бизнесе, о людях.

Цель моей работы

Для меня важно создавать качественный продукт, а именно: максимально полезные встречи, возможность обмена опытом и взаимодействия на моих мероприятиях для спортивного сектора и индустрии развлечений.



Развитие индустрии. Вызовы и возможности

Индустрия спорта и развлечений переживает небывалый подъем. Сегодня спортивное зрелище соревнуется с виртуальными продуктами, с другими видами развлечений (кино, театр, концерты и т. д.) и продуктами «на диване». Почему зритель должен приходить в некомфортные условия, на холодные и мокрые трибуны, когда он может остаться дома и посмотреть шоу по своему огромному 3D-экрану? Стадионный бизнес пока сильно отстает по многим показателям.

Смешные истории

Я расскажу три. Однажды во время выступления на одном из наших форумов спикер подошел к экрану со своей презентацией так близко, что упал со сцены и просто исчез из виду на несколько секунд. Потом он встал, отряхнулся и продолжил презентацию.

Три делегата из Индонезии, которые участвовали в нашем мероприятии, пожаловались, что ничего не поняли из выступлений спикеров, поскольку был плохой перевод. Когда стали выяснять, в чем проблема, оказалось, что мы включили им не тот радиоканал и все это время они слушали перевод с медицинской конференции, проходившей по соседству с нашей.

Написать бизнес-план для нового стадиона в центральной Европе (к сожалению, не могу озвучить название сооружения) за 4 часа по приказу министра спорта и срочно представить ему документ. Неудиви-

тельно, что сейчас этот стадион несет убытки в 10 млн евро в год, а министра нет и в помине.

Команда

Мы ищем людей по всему миру и для этого используем различные возможности: онлайн, лицом к лицу, агентства или рекомендации со стороны.

Достижения

- Международный деловой журнал года (2000);
- Продажа журнала и предыдущей выставочной компании на пике рекламных продаж в печатное медиа (мне повезло!);
- Развитие первой в мире программы для менеджеров стадионов (EVMI), которая объединяет более 100 студентов-практиков из спортивной индустрии;
- Создание премии Sport Business Awards в 2010 году, которая через 3 года стала очень популярным и значимым событием в мире спорта;
- Уважение своих коллег и учителей, людей, которые знают о спорте намного больше меня.

Будущие проекты

В этом году в Лондоне мы запустили Ticketing Technology Forum, посвященный билетным системам в спорте, – для нас это было большим успехом. Кроме того, ожидайте следующие серии Fan Experience Forum (о взаимодействии со зрителем) and Premium Seat Seminar (о зонах гостеприимства), а также Stadium Business Summit в России.

Записала Александра Савраева ■