

报道 ● 郑美励 摄影 ● 陈奕龙

# 想当活动策划人，先掂一掂斤两

每一年有多少新产品发布会、首映礼、推介礼、周年纪念、家庭日、寻宝活动、新闻发布会、婚礼、生日派对、慈善竞跑、佳节庆典、比赛在举办？数之不清呢。

经济能力改善，为活动策划这领域创造“大饼”，活动策划公司（Event Company）如雨后春笋涌现，学生和上班族对“活动策划人”这一行跃跃欲试。想要加入或者开公司前，不妨先掂一掂本身够不够斤两。

今年，Leticia和友人合组的公司迈入第6个年头，套句她的话说，总算是守得云开见月明，瞄了几眼她的客户名单，知名企业、上市公司不少。她说，经验在这一行极为重要，2家活动策划公司一起竞争，纵使报价一样，客户会倾向有经验的公司。她们创业初期，人脉名气资金样样少，三者偏又环环相扣，互相作用，最惨时连过路费都缺钱、买拉茶更被视为“奢侈”，情绪掉到谷底，直到前任上司当了第1个客户，一个机会带来另一个机会，公司规模逐渐扩大打开知名度、承办活动经验越丰富就有越多重要活动找上门。

“成立第一年最重要是告诉人家我们的存在，在做什么能做什么，这很困难但必须守住，任何活动策划公司只要捱得过3年，就代表能长久生存，规模渐大，名声越响、越多大客户找上门；超过10年公司就很稳定，可以进行其他投资了。”交足“功课”没什么大不了，超值服务才是平常。“底线就要是一个成功圆满的活动的，不管有没有收费，有些事情是必须要做的，才会让整个活动变得特别成功。客户花了钱就预期要见到完美无瑕的成果，预算越高，要求也越高。”

例如，十年如一日周年晚宴没火花，要炒热起来，Leticia事前又是发电邮又是请双胞胎到公司模仿员工言行举止、派发糖果和邀请函，营造“期待”气氛，晚宴当天又有小游戏、跳舞，一洗无聊呆板的气氛，“这些不花钱但很花时间”。

虽然经常承办同性质的活动，但Leticia说一招走天下行不通。“这一行很有趣，帮人举办派对或企业活动就得将心比心，犹如筹办自己的活动，所以要想办法营造‘特别’，产品推介很有挑战性，一个很普通的产品怎么令人印象深刻，你要有好点子，这不简单；再说华人新年，每年都有舞狮，大家都这么办，你得想个法子有新搞作，让你的客户的变得特别，舞狮依然不可少，但焦点可转移到舞蹈或节令鼓其他之类，所以你得有双顺风耳，接收消息要快。”

但创意无限的金脑袋可不是天天有，Leticia试过脑袋空空，这种事发生在“客户给的时间太短，1周就要有完整的计划和报价，而且要求超级棒、别开生面的推介礼但预算却少，这么一来你就陷入水深火热之中，要想构思又得兼顾花费不高，但确实可以想出花费不高但又特别的点子”，团队合作能补这不足。

总结6年的经验，她说成立公司不难，最基本是传真机和手提电话、可信任的供应商便搞定，想成功就得花心思，这包括友善、热诚、懂得人性心理、创意和设计头脑、脑筋转得快、时间管理、风险管理、无限的细心和耐心、保障服务品质等特点。

要在这行闯荡，请评估自己是否愿意接受这样的生活，和是否具备条件，兴趣浓厚的人确实很多，不过Leticia说这一行狗咬狗，人脉定输赢，谁能保证竞争对手不会派出间谍呢？一般上她都会谨慎了解背景、是否能承受压力等。

Leticia 许说，活动策划公司只要捱得过3年便算是站稳阵脚，可以开始小步小步的发展壮大。





## 特色及优点 V

助人美梦成真、接触新人新事物、时间自由掌握、新鲜有趣,工作不枯燥…… Bingo! 都是活动策划这一行的特色。

“今日是欢乐轻松的家庭日、明天是严肃的新闻发布会、后天是喧哗嘻笑的儿童生日派对等,不同客户不同要求,永不雷同,乐趣多多有挑战性,永远不会喊无聊”,这正是为何已过了6年这种生活的 Leticia 许在感到有点累的情况下还能享受这份工作的原因。

动脑筋、想点子,再从无到有的实现。“你想要泡泡从天而降、超大雪糕,然后亲眼见这些都美梦成真了”,客户很开心很满足是最好的酬劳,一种金钱买不到的满足感。

语言能力、友善、能言善道、醒目、反应快、创意头脑……之类的条件自是不在话下。



活动策划公司不一定要有正式的门面,即使在家中亦能当办公室。

## 缺点 V

凡事一体两面。所谓“时间自由”的反面是不可能朝九晚五、起居饮食颠倒, Leticia 说,有时候无聊得拍苍蝇,有时候忙得没时间上厕所。

“晚上活动结束后可能是凌晨1点,善后收拾一轮2点才离开,可是这时候你会觉得肚子饿了,因为当客户用餐时你忙着确认流程顺畅,当你吃完晚餐大概凌晨3点才要回家,如果是个社会新鲜人,你说她家长会怎么想?难免引起一些家长的不喜欢,所以干这一行的女性撑不久。”

她试过在南亚大海啸那期间,客户不约而同改期,同1天办5个活动的疯狂程度。“所以干这行最好今日事今日毕,你永远无法预测明日。”

要入这一行也得有牺牲私人时间的心理准备,“华人农历新年、圣诞节等佳节期间,当大多数人在欢庆一家团圆,却是活动策划人最忙碌的时刻。”

“而且,因为经常接触娱乐场所,定力不够的人会上瘾抽烟、喝酒、泡夜店的习惯”, Leticia 说,“当然,这是视个人的定力。”



## 活动策划 V

### DIY

不管企业规模大或小,一年到头多少都会办些活动, Leticia 授你几招如何在没有活动筹划公司帮助之下 DIY。假设公司是推介新产品,筹办发布会时应注意几点事项:

1. **成立筹委会**, 筹委会成员必须决定产品发布会的重点,是美食?还是场地必须富丽堂皇?还是推介礼要超级棒?依项目的重要性来安排。
2. **讨论所有细节**, 包括老板几点抵达?交通工具泊在哪?是否需要剪彩?食物摆放?杯子纸巾份量?如何接待宾客?是否需要赠送小礼物?……所有小细节都需要考虑到,然后各司其职。
3. **安排“舒适”的预算,尽量别超支**。如果预算不够,研究哪一些项目可以自行处理,例如动手制作邀请卡和邀请媒体,无法自理以及无法避免的费用就尽量杀价,例如音响系统、食物。  
谨记,公司形象很重要,应视推介产品价值以及所要呈献的形象提供同等级的排场餐饮等。举例说,如果推介钻石,总不能以鸡饭来招待贵宾吧?

#### 省钱招术:

- 场地:** 利用现成的办公室或工厂。
- 餐饮:** 外烩服务。选择11点来提供早午餐(Brunch),可省午餐钱。
- 音响:** 省不得,只好外包,尽量讨价还价。
- 节目主持人:** 预算够就外聘主持人,预算不足请员工担任。
- 排场:** 预算有限就别去想燃放烟花还是乘直升机抵达,请2个模特儿展示产品也是不错的选择。
- 桌椅:** 把塑胶桌椅装璜一番也能“有型有款”。

Leticia 提醒道,不管产品有多优秀、发布会多么不惜工本的大玩烟花爆破等场面特效,最重要是让来宾感到舒适自在。

如果热出一身汗、被蚊子咬、椅子摇摇晃晃、食物泻肚子,来宾当场不抱怨,但谁又知道背后怎么唱?记住,好事不出门,坏事传千里。

“不管多么 Cheap 或没有钱,都不要让客人觉得不舒服、没有被照顾,从高高在上的总执行长到售货员都好,每一个人都是嘉宾,所以一定要让他们觉得舒服自在。”

## 活动策划人

**薪水:** 和一般企业无异,唯一的差别是在活动策划公司任职可以抽佣金、佳节期间工作享有津贴。

**学历资格:** 不限。有部份学院开始提供相关科系课程。

**活动策划公司的收费:** 视活动规模、预算和复杂程度计算。

