

Ny tendens: Farvel til den stille januar i mødebranchen

Traditionelt har januar været synonym med stilhed i mødebranchen. Det har historisk også været tilfældet for os i DGI Byen. En måned til at lade op efter en travl juleperiode på tværs af vores venue-rum. I år har vi med stolthed haft over 8.000 glade gæster til julefester i vores huse. Selvom vi forventede en stille start, var vi klar til igen at tage uniformerne på, kokkenes knive var slebet, og vi gik ind i januar med fuld kraft.

Vi kan tydeligt se, at de seneste tendenser peger på et markant skifte i fortællingen om januar som en stille måned i branchen. Tidligere tøvede mange virksomheder og organisationer med at afholde events i januar på grund af forskellige faktorer – herunder budgetbegrænsninger, træthed efter julen og uforudsigeligt vejr. Deltagerantallet i denne periode var ofte lavere sammenlignet med andre måneder, hvilket skabte bekymring om afkastet af at afholde events i netop januar.



Men vi kan med sikkerhed sige, at mødebranchen er ved at gennemgå en transformation. I vores bestræbelser på at være en sparringspartner for vores kunder og hjælpe dem i processen med at organisere deres events, har vi identificeret følgende faktorer som de mest gennemgående, når kunder booker events hos os:

1. **Strategisk planlægning:** Virksomheder arbejder mere strategisk med deres eventplanlægning og ser fordelen i at bruge årets begyndelse til at sætte retningen for deres agenda. Konferencer i januar gør det muligt at afstemme mål, dele indsigter og kickstarte nye initiativer.
2. **Fleksibilitet og fjern-deltagelse:** Fremkomsten af virtuelle og hybride events har revolutioneret måden, konferencer afholdes på. Med de fleksible onlineplatforme kan

deltagere tilgå events fra hele verden, hvilket mindsker udfordringerne med rejse og vejrlig. Denne tilgængelighed har banet vejen for en mere inkluderende tilgang til konferenceplanlægning og har gjort januar til en attraktiv mulighed.

3. **Netværksmuligheder:** Januar giver en særlig mulighed for netværk og relationer. Med færre konkurrerende events i kalenderen kan deltagerne fordybe sig mere i dialogen med oplægsholdere, udstillere og hinanden. En afslappet atmosfære fremmer meningsfulde forbindelser og samarbejde, der driver innovation og vækst.
4. **Budgetoptimering:** Når virksomheder prioriterer effektivitet og omkostningsbevidsthed, kan events i januar tilbyde store besparelser. De konkurrencedygtige priser i lavsæsonen gør det muligt at maksimere budgettet uden at gå på kompromis med kvalitet og faciliteter.
5. **Sæsonbestemte temaer og indhold:** Ved at udnytte nytårsstemningen kan konferencer i januar bygge på temaer og indhold, der engagerer og inspirerer deltagerne. Fra workshops om målsætning til trendprognoser kan events udnytte nytårsenergien til at levere stærke indsigter og oplevelser. Lad os være ærlige: vi bliver alle lidt mere håbefulde, beslutsomme og energifyldte ved årets begyndelse.

I de seneste år har vi set, hvordan opfattelsen af januar som en stille måned i mødebranchen ændrer sig hurtigt. Og vi er klar.

