

KTO

Polska filia amerykańskiego przedsiębiorstwa z branży informatycznej.
Zajmuje się nowymi technologiami, aplikacjami, rozwojem start-upów.
Dba o jakość zatrudnienia, posiada cechy turkusowej organizacji.
W tej chwili zatrudnia ok 250 pracowników.

CO

Piknik dla pracowników. Możliwe zaproszenia +1 (z osobami towarzyszącymi)
Impreza może mieć motyw przewodni, ale nie jest to warunek konieczny.
Może jej towarzyszyć zaproszenie gości specjalnych.
Luźna, przyjacielska atmosfera.

Uwaga: Pracownicy należą do różnych działów. W ofercie należy uwzględnić atrakcje oraz spróbować połączyć zainteresowania administracji oraz pracowników zajmujących się wytwarzaniem oprogramowania tj.: działu marketingu, handlowców, HR, PR a także programistów, testerów, deweloperów.

CEL

Integracja pracowników jako skuteczne narzędzie budowania i wzmacniania zespołu.
Odkrywanie mocnych stron pracowników. Stworzenie pozytywnej energii w grupie.
Szeroko rozumiany rozwój pracowników. Oderwanie od rutyny i wspólne podjęcie niecodziennych wyzwań.
Otrzymanie porcji świeżej motywacji i wzmocnienia team spirit w organizacji.

ILE | GDZIE | KIEDY | BUDŻET

- 250 osób, alternatywnie 350 (jeśli firma zdecyduje się na zaproszenia +1) | bez dzieci
- Warszawa
- Termin - preferowane miesiące - maj/czerwiec (wykluczamy wakacje)
- Zaproponowane terminy muszą uwzględniać dwie opcje:
 1. sami pracownicy organizacji
 2. pracownicy +1
- zakładamy, że budżet firmy jest nieograniczony

CZEGO POTRZEBUJEMY

1. Koncepcja kreatywna obejmująca ogólny i kompleksowy pomysł na event: nazwę wydarzenia, propozycje scenografii, motyw przewodni (o ile jest zawarty w koncepcji), aktywności, gry i rozrywki* dla uczestników, propozycja zaproszeń, propozycja zaproszonych gości specjalnych
2. Propozycje miejsca wydarzenia
3. Propozycje gadżetu upominkowego dla uczestników - budżet do 100 PLN
4. Zadanie dodatkowe: przygotowanie pytań debriefujących** do klienta.

* zaproponowane rozrywki nie mogą być jedynie atrakcjami o charakterze sportowym

** lista pytań, które wg Ciebie pomogłyby Ci w przygotowaniu bardziej dopracowanej oferty.

Pytania, które zadałbyś/zadałabyś klientowi przed przygotowaniem swojej oferty.

Oferty mogą zostać przygotowane w dowolny sposób. Mile widziane oszacowanie kosztów.