

对话 Event Pro 创始人 Leslie Wong

By Lin Peng LJI Reporter

采访者：你当初为什么会选择进入活动策划行业？

Wong：我是学艺术的，刚毕业时做绘画老师，后来发现教书不太适合我。我更喜欢接触新事物、解决问题和迎接挑战。十几年前多伦多有很多大型活动和传媒公司，我觉得可以试试就这样进入了。

采访者：从业十多年，哪个阶段让您最有成就感？

Wong：刚入行时跟着公司做活动，后来开始独立策划和导演，真正以 Event Pro 创业是近两三年的事，看到团队短时间内发展到十几位核心成员，是我最有成就感的。

采访者：你们现在有多少成员？

Wong：目前有十几位核心成员。遇到大型活动或一天多场活动时，还有不同族裔的专业活动人员配合支持。

采访者：哪一场活动让你印象最深刻？

Wong：过去十二年，我们做过上千场活动，每年接近一百场，也经常由几个团队同时执行，所以很难选出一场。

采访者：你们的活动覆盖哪些地区？

Wong：95% 以上在大多伦多地区，但我们也曾经前往其他城市。温哥华、埃德蒙顿、卡尔加里、蒙特利尔和纽约，我们都曾帮助客户落地活动。

采访者：策划活动背后最辛苦的是什么？

Wong：从前期筹备、现场的高度紧张到体力要求，每个环节都不容易。最有挑战的是整体调度，要协调宾客、媒体、政要、供应商、拍摄、布置和主持人，确保所有人都清楚流程和重点。

采访者：这个行业有族裔归向吗？

Wong：会有一定影响。客户希望自己的需求、企业文化和族裔文化被充分理解。比如婚礼和开业，同族裔团队通常更了解其中的文化传统和细节。

采访者：一般你们怎么看现场的突发情况？

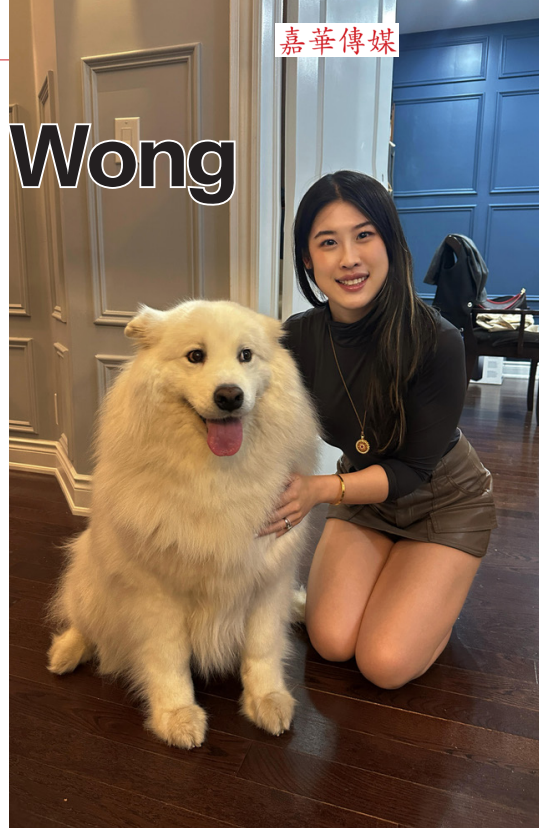
Wong：没有突发情况的活动，就不叫现场活动。现场每一分钟都可能变化，很多时候没有绝对的对错，关键是如何及时判断和处理。

采访者：为什么你们落地的比较好？

Wong：策划和执行力密不可分。我们不仅做策划，更重视现场落地。我有十多年的经验，能够快速理解客户需求和重点，提前规避问题，并在现场迅速提出解决方案。客户选择我们，也是为活动增加一份保障。所有解决方案都会建立在与客户充分沟通的基础上。

采访者：通常一场活动你们安排多少人？

Wong：根据活动规模，常规活动一般安排 3 至 5 位策划人员，配合主办方团队及其他专业供应商共同执行。



采访者：你觉得客户真正需要的是什么？

Wong：客户最需要的是安心和放心。他们可以专心接待来宾，其他事情交给我们。

采访者：你参与过儿童时装周、品牌活动、企业年会和社区活动，哪类活动最让您感到温暖？

Wong：公益类和文化输出类活动最能让我产生共鸣。

采访者：你有没有一直记得的客户或故事？

Wong：我记得每一位客户，也不可能记住每个细节。但无论是国际品牌还是本地小商家，我们的重视程度都是一样的。

采访者：如果重新选择，你还会进入这个行业吗？

Wong：我还是会选择，因为我真的热爱这个行业。虽然它对心理抗压能力和体力都是很大的挑战，但我仍然喜欢。

采访者：未来希望 Event Pro 在社区中是什么定位？

Wong：希望 Event Pro 成为真正的一站式活动公司。客户不必再为各种琐碎事项四处寻找不同团队，我们可以一站式解决。

好的祝你早日实现这个目标。感谢你宝贵的时间。



扫描二维码

手机上阅读全文

