

Session 11: MICE - Vertrieb und Zukunft

Moderatorin: Gabriele Bryant, blumbryant gmbh

MICE-Booking

- Funktioniert online und direkt am ehesten über Standardräume
- Online-Buchung auf der eigenen Webseite funktioniert. Es fehlen aber noch an der Anbindung an PMS-Systeme zum Abgleich von Verfügbarkeiten und für den Import der Buchungen ins PMS (PMS Anbieter haben bislang wenig Interesse, da weiterzuentwickeln)
- oder Online-Portale für Meetingräume, basierend auf Festpreisen oder Kommissionsmodellen
- Eine Online MICE Booking Engine kann wie ein digitaler Bankettmanager funktionieren, da der Interessen sich 24/7 einen Überblick über das Angebot verschaffen und seinen Event vorkonfigurieren kann.
- Durch gezieltes Empfehlungsmarketing mehr Buchungen erhalten
- Kooperationen mit anderen Hotels / Anbietern, sich gegenseitig Empfehlen (Synergien nutzen)
- SEO: Webseite muss relevante MICE Keywords enthalten, damit sie gefunden wird

MICE-Sales

- Bringen Messen noch etwas? Die Miss Money Penny oder die Imex funktionieren für einzelne TN sehr gut.
- Idee: Kundenveranstaltungen, um Räumlichkeiten zu vermarkten
- 360 Grad Videos und/oder virtueller Rundgang
- Dynamische Preisgestaltung nicht umsetzbar
- Eigene Netzwerke werden immer wichtiger

Social Selling für MICE

Social Selling heisst, die eigene Social Media Präsenz zu nutzen, um darüber das Netzwerk zu vergrössern, Beziehungen aufzubauen und zu verkaufen.

Fotoplattformen wie Pinterest oder Instagram werden genutzt, um neue Ideen zu sammeln und für Veranstaltungen aller Art zu begeistern.

LinkedIn macht es möglich, sich mit Fachleuten auf der ganzen Welt zu verbinden. Dadurch können News über das Hotel verbreitet werden. Storytelling über die Marke.

Mittels Social Media Menschen zu Veranstaltungen bewegen: Vermittlung von Inhalten und Networking-Möglichkeiten.

Marketing Strategie wird benötigt

Hat MICE überhaupt noch Zukunft?

Bis vor Kurzem noch ein Wachstumstrend, heute werden die ersten Seminarräume «rückgebaut» - wie sieht die Zukunft aus?

- Zunehmende Kurzfristigkeit in der Planung
- immer mehr Anbieter auf dem Markt
- Veränderungen durch die Digitalisierung
- Neue Event-Formate werden gesucht (Individualisierung, Erlebnis), ebenso eine kreative Infrastruktur und Raumgestaltung (Creative Labs)
- Technische Ansprüche an die Infrastruktur wachsen
- Videokonferenzen sind auf dem Vormarsch
- Kein Wachstum im MICE Bereich
- Firmen bauen eigene Räumlichkeiten
- Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility (CSR) wird erwartet / gefordert

Websites:

<https://meetingpackage.com/de>

<https://www.swiss-sales.ch/>

<https://www.celebrationpoint.ch/de/>

<https://www.spacebase.com/de/>

Hotelnetsolutions Demoversion MICE Booking:

hns.fyi/demomice



