

Ungenutzte Sparpotentiale im MICE Bereich

25.06.2010, 14:32 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *aloom.de*



aloom.de hilft Unternehmen Sparpotentiale im Veranstaltungsbereich aufzuzeigen..

Sparen, sparen, sparen ... so derzeit die oft erste Antwort auf die Frage nach geplanten Veranstaltungen. Im Klartext bedeutet dies aber meist gar keine Veranstaltungen mehr durchzuführen.

Sicherlich kann man das ein oder andere Meeting online abwickeln, kann sich einer Telefonkonferenz bedienen oder auch tatsächlich mal die ein oder andere Veranstaltung streichen. Es gibt aber auch Veranstaltungen, die von der persönlichen Kommunikation der Teilnehmer vor Ort leben. Veranstaltungen die wichtiges Wissen vermitteln, was oftmals nur im persönlichen Gespräch möglich ist. Diese Veranstaltungen sollten nicht einfach so dem Sparstift zum Opfer fallen. Ein bisher oft nicht beachtetes Sparpotential liegt ganz woanders – im eigentlichen Buchungsprozess.

Diesen gilt es zu optimieren. Viele Unternehmen kennen noch immer nicht Ihr Buchungsvolumen; haben dadurch keine Grundlage für Verhandlungen mit Dienstleistern und geben so für die einzelnen Veranstaltungen unter Umständen zu viel Geld aus. Die oftmals nicht sichtbaren Prozesskosten (manuelles Einholen der Angebote, Nachtelefonieren, NoShow- oder andere Gebühren aufgrund vergessener Stornierungsfristen und Ähnliches) machen einen großen Teil der Prozesskosten aus. Grundsätzlich lässt sich festhalten, daß ein optimierter Seminar- und Veranstaltungseinkauf Sparpotentiale zwischen 10-20% birgt. Diese bleiben oftmals ungenutzt.

Dabei gibt es heute Dienstleister, die solche Sparpotentiale nutzbar machen können. Vielmehr noch. Buchungsportale können helfen, die gesamte Veranstaltungsorganisation zu optimieren. Von der Recherche über die Auswahl und Anfrage der Dienstleister bis hin zur Angebotsübersicht, Nachverhandlung der Angebote und schlussendlich bis zur Buchung des jeweiligen Hotels oder Location bieten Portale Ihre Dienste an.

Die meisten dieser Portale sind kostenfrei, da Sie sich, ähnlich wie Makler, über Vermittlungsprovisionen finanzieren. Wer jetzt meint, die Portale würden teurer anbieten als die Hotels direkt, der irrt. Über das Buchungsvolumen der Portale wird garantiert, keine teureren Raten als bei einer Direktbuchung zu erhalten. Großunternehmen mit vereinbarten Nettoraten brauchen ebenfalls nicht auf diesen Service zu verzichten. Die führenden Portale ermöglichen die Buchung von Rahmenvertragsraten über eine Buchungsgebühr.

Die größten Anbieter unter den sogenannten MICE Plattformen bieten mittlerweile das gesamte Dienstleistungsportfolio rund um die Seminar- und Veranstaltungsplanung an. Dazu gehören unter anderem Teilnehmermanagementsysteme um die Veranstaltungsteilnehmer schon im Vorfeld professionell einladen und verwalten zu können. Weiterhin bieten die Marktführer Reporting und Statistiktools an, die genau aufzeigen welche Umsätze wann und wo platziert wurden. Vervollständigt wird die Dienstleistung über Abrechnungs- und Bezahlssysteme um das gesamte Veranstaltungsvolumen einheitlich und übersichtlich abwickeln zu können. Zudem reduziert eine so optimierte Rechnungsabwicklung die Zahl anzulegender Kreditoren und somit weitere Kosten. Diese Abrechnungslösungen sind im Verbund mit Kreditkartenanbietern möglich aber auch mit Lösungen der Anbieter direkt.

Einer der Marktführer unter den Buchungsportalen, die Tagungsspezialisten von aloom.de, können ihren Kunden sogar den kompletten Abrechnungsprozess über das eigene System anbieten. Unabhängig von der Bezahlform der einzelnen

Veranstaltungen stehen in Echtzeit sämtlichen Daten des Veranstaltungsvolumens zur Verfügung. Und das in einer im Markt einzigartigen Vollständigkeit und Detailtiefe.

aloom.de hat es in nur vier Jahren von einer klassischen Vermittlungsagentur zu einem der technologisch stärksten und meistgefragtesten Hotelvermittler Deutschlands geschafft. Jedes Jahr bearbeiten die Profis von aloom.de mehrere tausende Tagungsanfragen und gehören mittlerweile zu einer festen Größe im deutschen Tagungsmarkt.

Durch die stetige Weiterentwicklung der Produkte im engen Dialog mit Kunden konnte aloom.de so in den vergangenen Jahren zum Partner vieler großer und mittelständischer Unternehmen werden.

Weitere Infos auf www.aloom.de und auf www.aloom.de/about

Portrait

aloom.de ist eines der größten Hotelvermittlungsunternehmen für die Seminar-, Tagungs- und Veranstaltungsplanung. Aus einer klassischen Hotelvermittlungsagentur entstanden, hat die konsequente Weiterentwicklung und Optimierung der Dienstleistungen aloom.de in nur 4 Jahren zu einem der technologisch stärksten und meistgefragtesten Hotelvermittler Deutschlands gemacht. Aus der Hotellerie finanziert, ist dieser Service für Kunden komplett kostenfrei.

Längst ist nicht mehr nur die klassische Hotelvermittlung das Tagesgeschäft; das breite Dienstleistungsportfolio mit dem ganzheitlichen Lösungsansatz für den Corporate MICE Bereich hat aloom.de auf Kundeseite ebenfalls zum Partner in Abrechnungs- und Zahlungslösungen, Teilnehmermanagement, Einführung und Sicherstellung von MICE (Kosten-)Richtlinien, Einkauf von Hotelleistungen, Reporting- und Statistik der Veranstaltungsausgaben und vielen weiteren Dingen gemacht.

News-ID: 442151 • Views: 103 (Stand: 30.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/442151/Ungenutzte-Sparpotentiale-im-MICE-Bereich.html>