



✓ **MICE Revenue 2.0**  
- auch analog & offline machbar?





- Wir brauchen Programme, Schnittstellen, Köpfe, Maschinen ...
- Werden wir wegrationalisiert?!
- Darf ich dann nichts mehr selbst entscheiden?!

Wir machen alle im Veranstaltungsbüro seit Jahren schon MICE Revenue, aber eben oftmals „aus dem Bauch heraus“ und ohne es so zu nennen!



- Wie können wir unser Wissen bündeln & bewahren?
- Wie können die Erfahrungen "verschriftlicht" und zu Regeln werden?
- Wir wollen eine Systematik auf alle Anfragen anwenden...
- ...und so jedem einzelnen Mitarbeiter näher bringen - unabhängig von den jeweiligen Vorkenntnissen!





1. Prozesse strukturieren analog zu Rooms Revenue
2. mehr dynamische Raten:  
Tagungspauschalen, Mindestumsätze, Raummieten, etc...
3. Tagesraten als Ausgangspunkt;  
bedeutet Entlastung Rooms Revenue und "kürzere Wege,,
4. Kennzahlen benennen und nutzen







- ein gemeinsamer Fahrplan entsteht
- jeder (Veranstaltungs-) Mitarbeiter kann Anfragen selbstständig und jederzeit quotieren und verhandeln
- direkte Kommunikation
- effiziente & marktgerechte Angebote

Umsatzsteigerung durch dynamische Tagungsangebote und Sicherheit bei der Preis- und Angebotsgestaltung für alle Hotelhelden



