Mehr rausholen!

Wie smarte Prozesse und Revenue Management
den MICE-Umsatz sichern.

Gerhard Wasem

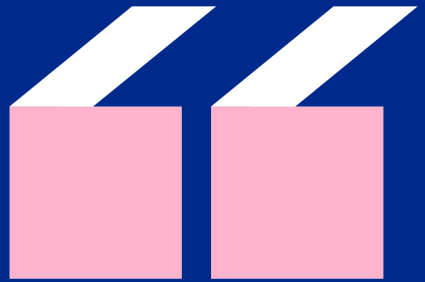
DUETTO
Director of Product Management

WASEM KLOSTER ENGELTHAL
Geschäftsführer

Duetto

2023 war das Comeback –

2025 wird der Stresstest!



2023

„Im Vergleich zu 2022 nahm die Anzahl der Teilnehmer*innen onsite 2023 um 21,5 % zu.“

„Nach dem pandemiebedingten Einbruch bis 2022 erlebte die Eventbranche im Jahr **2023 einen deutlichen Aufschwung**, da zahlreiche zuvor verschobene Veranstaltungen nachgeholt wurden.“

Meeting- und Eventbarometer GCB
MICE-Report EventINC

2024

„2024 fanden mit 2,02 Mio. Veranstaltungen etwa 6,2 % **weniger Events statt als 2023**.“

„2024 hingegen fanden weniger Events als 2023 statt, aber auch weniger als vor der Pandemie.“

Meeting- und Eventbarometer GCB
MICE-Report EventINC

2025

„**Die Budgets steigen schwächer** als im Vorjahr (+11,4 % vs. +15,6 % von 2023 auf 2024).“

„**24 % der Firmen planen weniger Events** – doppelt so viele wie 2024.“

Meeting- und Eventbarometer GCB
MICE-Report EventINC

Was ist Revenue Management im MICE?

Duetto

dynamic F&B packages

flexible room rental

daily pricing

algorithm based pricing

RFP rating

company rates & specials

Nicht *nur* dynamische Preise – sondern:

📊 Nachfrage verstehen

💸 Preise anpassen

🧩 Kapazitäten steuern

Duetto

Angespannte Nachfrage *trifft auf* Strukturelle Probleme

Typische Stolperfallen im Veranstaltungsverkauf

- 🐌 Langsame Reaktionszeiten
- 📄 Angebote per Word/PDF, keine Templates
- ❓ Kein Überblick über Verfügbarkeit & Nachfrage
- 📉 Folge: niedrige Conversion, ungenutzte Chancen

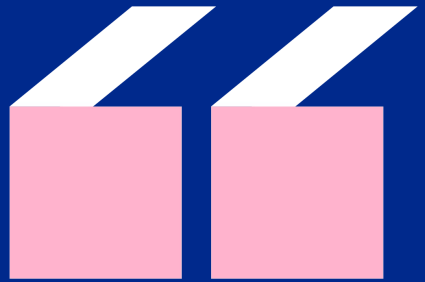
Duetto

+70% chance

Amadeus

Duetto

Wir verwenden veraltete Methoden um auf heutige Probleme zu reagieren.



Duetto

🎯 Top-Bedürfnisse von Bucher*innen & Veranstaltungsplaner*innen

laut Meeting- & Eventbarometer | MICE-Report EventInc

1. Kostenkontrolle & Budgettransparenz

- 60 % der Unternehmen berichten, dass ihre Kunden **deutlich preisbewusster** geworden sind.
- Es wird verstärkt auf das **Preis-Leistungs-Verhältnis** geachtet.
- Wunsch nach transparenten, klar **kalkulierbaren Pauschalen ohne versteckte Zusatzkosten**.

2. Schnelligkeit & Effizienz

- Durchschnittlich werden 24 Stunden für die Eventplanung benötigt – aber der Trend geht klar zur **Zeitersparnis durch digitale Tools**.
- Wunsch nach **Standardangeboten, sofort buchbaren Paketen & weniger manuellen Anfragen** (z. B. weg vom PDF-Angebot)

3. Verfügbarkeiten & Planbarkeit

- Einer der größten Frustpunkte: **fehlender Überblick über freie Kapazitäten**.
- Kurzfristige Planung erfordert transparente Verfügbarkeiten und digitale Buchungsprozesse.

4. Flexibilität & Individualisierung

- Nachfrage nach **dynamischer Preisgestaltung, Last-Minute-Angeboten, Frühbucher-Rabatten,** und maßgeschneiderten Zusatzleistungen.
- Auch kleinere Events oder neue Formate sollen flexibel planbar sein.

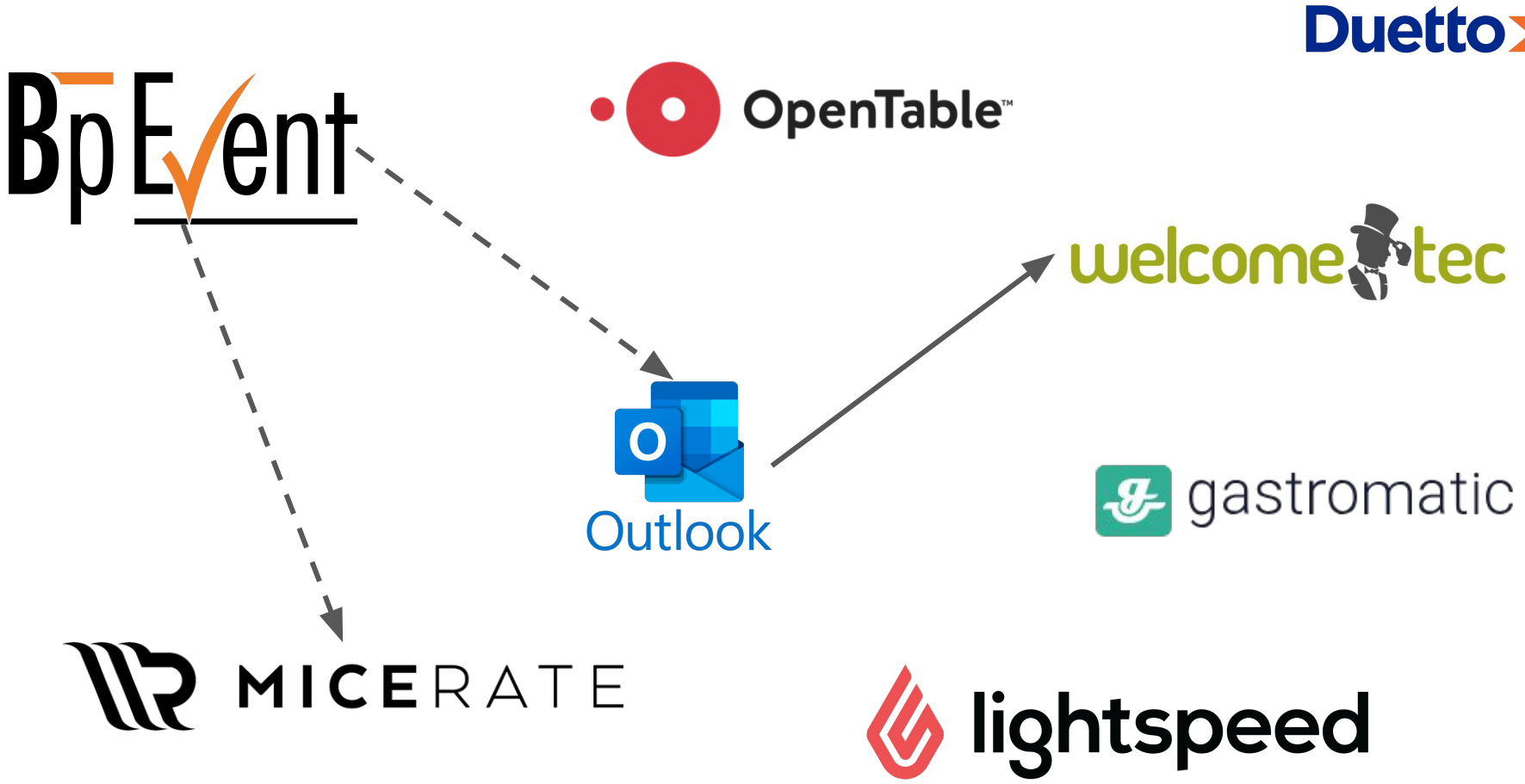
5. Digitalisierung & Automatisierung

- Erwartungshaltung, dass **Location-Suche, Angebotsvergleich, Teilnehmermanagement und Abrechnung digitalisiert** sind.
- Künstliche Intelligenz wird zunehmend als Planungshilfe erwartet (z. B. Vorschläge für passende Locations).

Duetto

Automatisierung – *der unterschätzte Hebel*

Verfügbarkeitsprüfung
Angebotsversand
Follow-ups


Duetto
BpEvent
OpenTable
welcome tec
Outlook
gastromatic
MICERATE
lightspeed

gastromatic

aleno

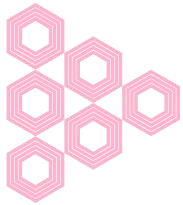
Duetto

welcome tec

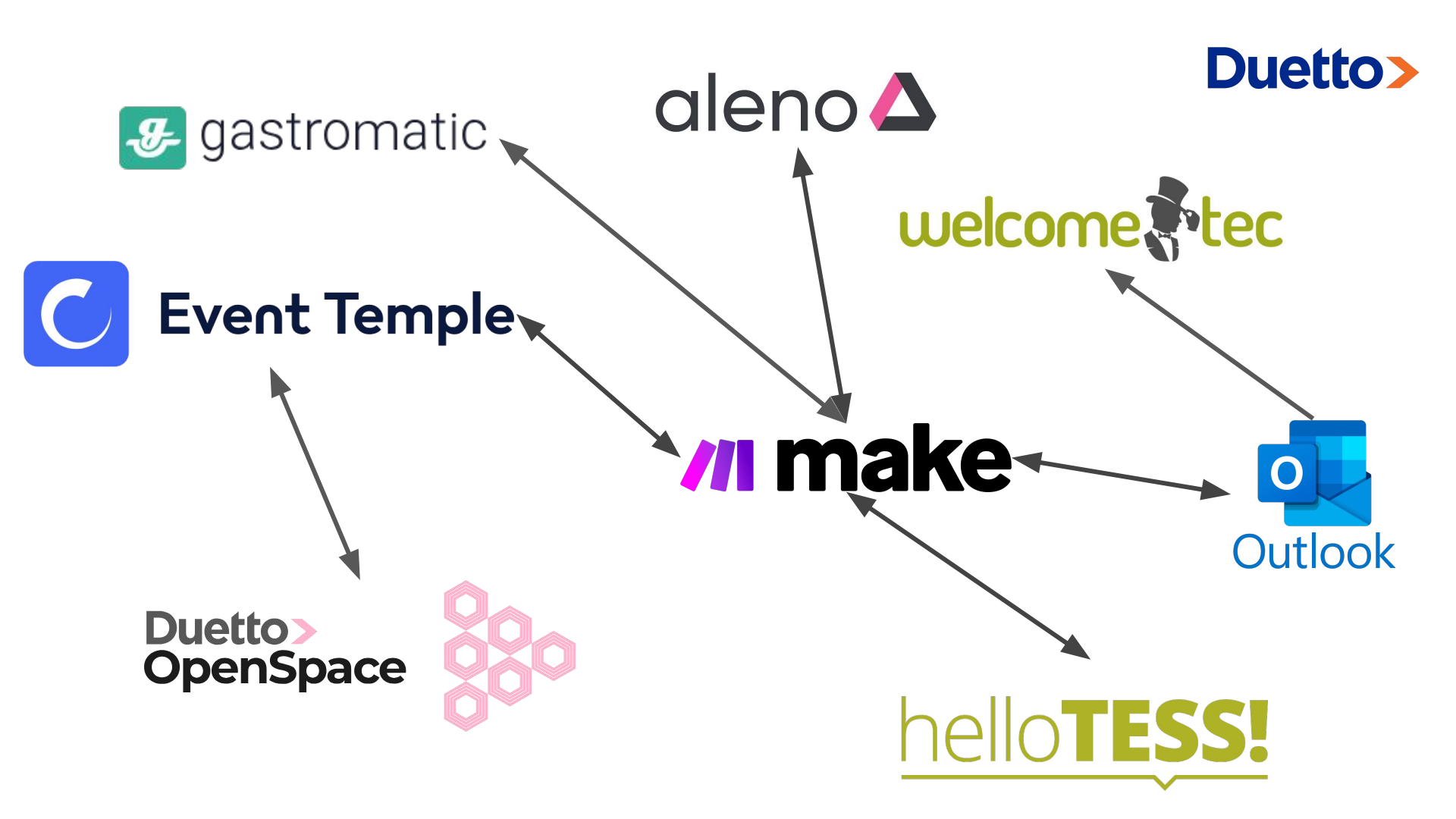
Event Temple

Outlook

Duetto
OpenSpace



helloTESS!

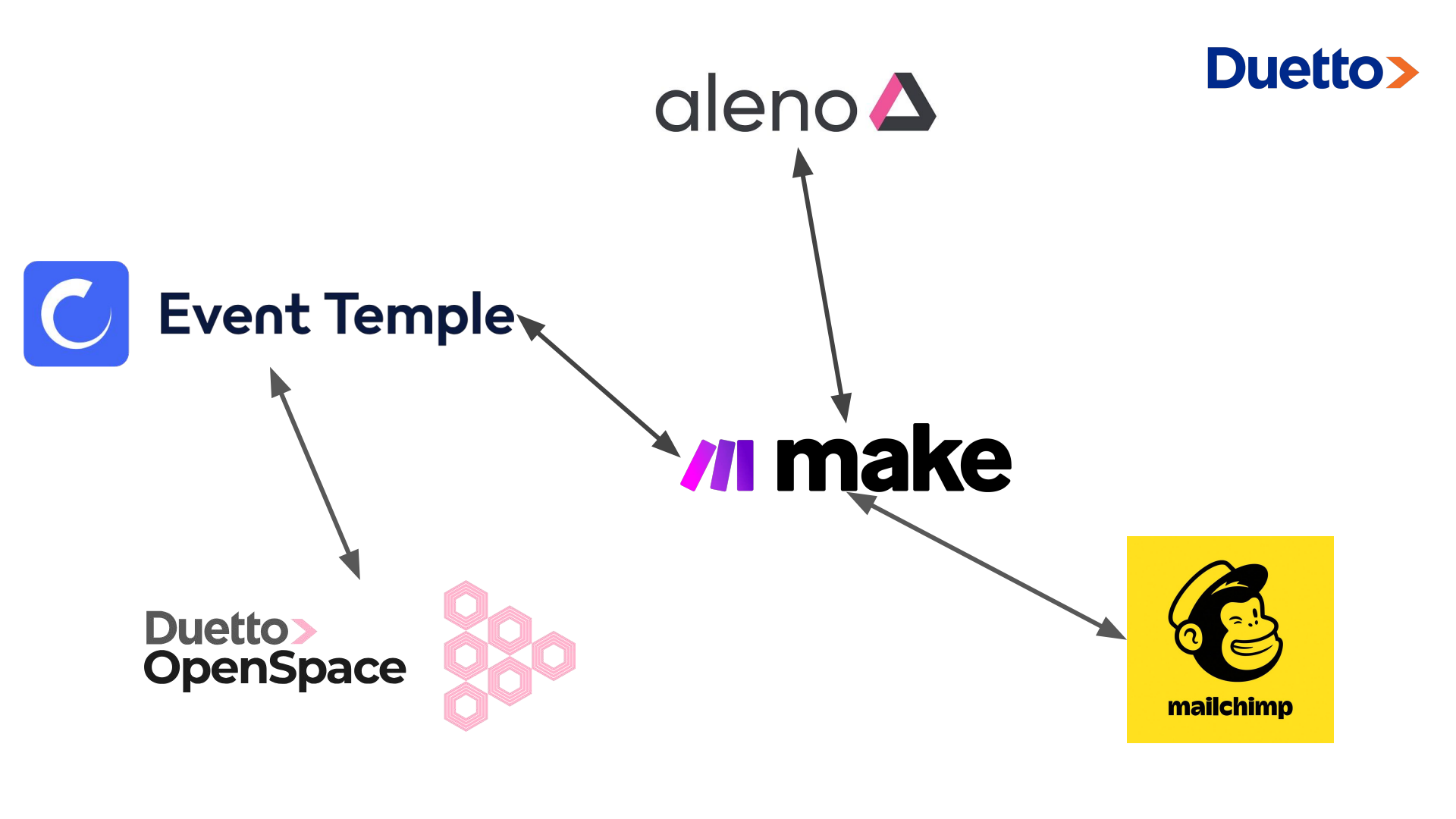

Duetto
gastromatic
aleno
welcome tec
Event Temple
make
Outlook
Duetto
OpenSpace
helloTESS!

Automatisierte Prozesse

- Angebotserstellung
- Anlegen von Veranstaltungen
- Optionsabfrage
- Ausschilderung
- Rechnungen POS → S&C
- Tischreservierung
- Planungshilfen
- Änderungen durch den Kunden
- Revenue Management
- Dienstplanung
- Reporting
- ...

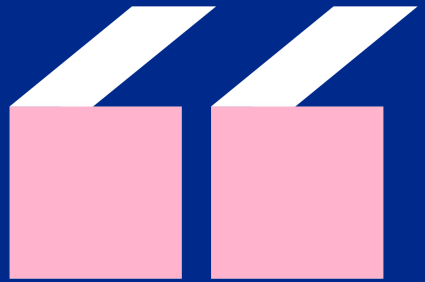
Duetto

Was hat das mit *Conversion* und *Verkauf* zu tun?


Duetto
aleno
Event Temple
make
Duetto
OpenSpace
mailchimp

Marketing & Conversion

- UNC-Engagement
- Newsletter
- Follow Up Mails
  - Optionsabfrage
  - Next Steps
  - Re-Engagement
  - ...

Duetto

Smarte Prozesse =
Mehr Zeit für Kunden +
Bessere Preise +
Höhere Buchungsrate