

Zusammenarbeit mit Agenturen



Agenturen?

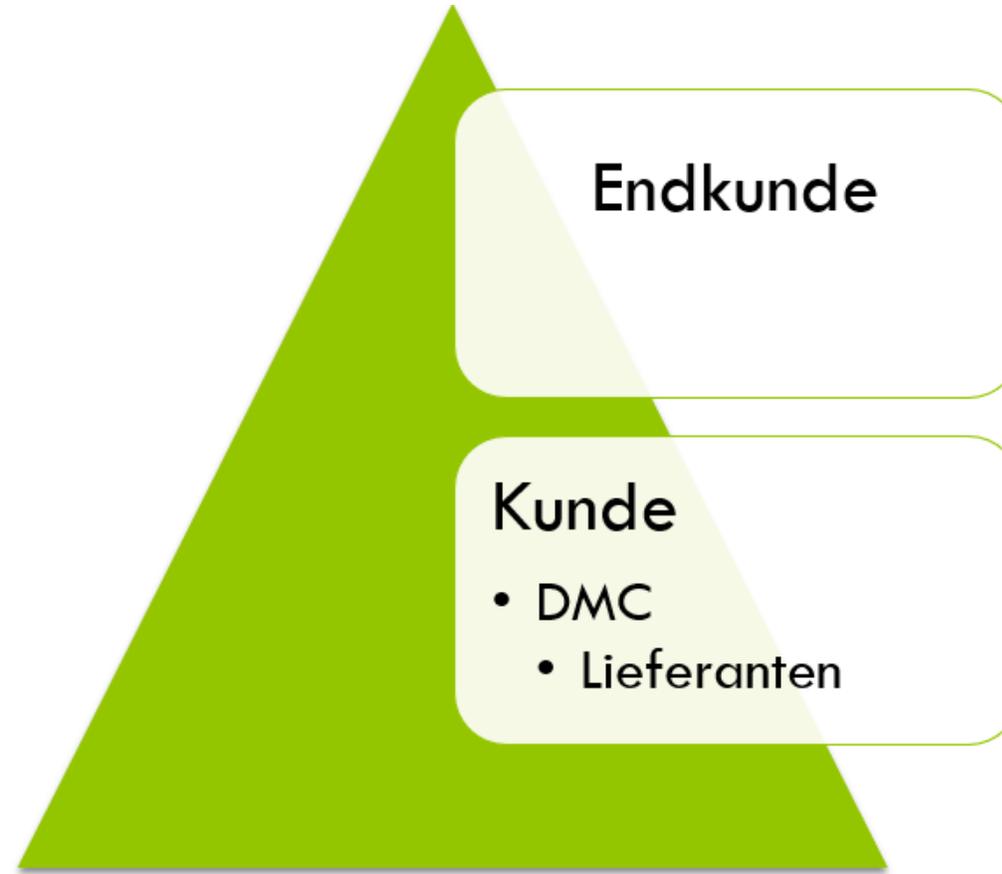
- Event/Tourismusagenturen

- klein/mittelständisch
- B2B und B2C
- achten mehr auf Qualität
- Stammkunden
- meist unerfahren, aber aus dem Event

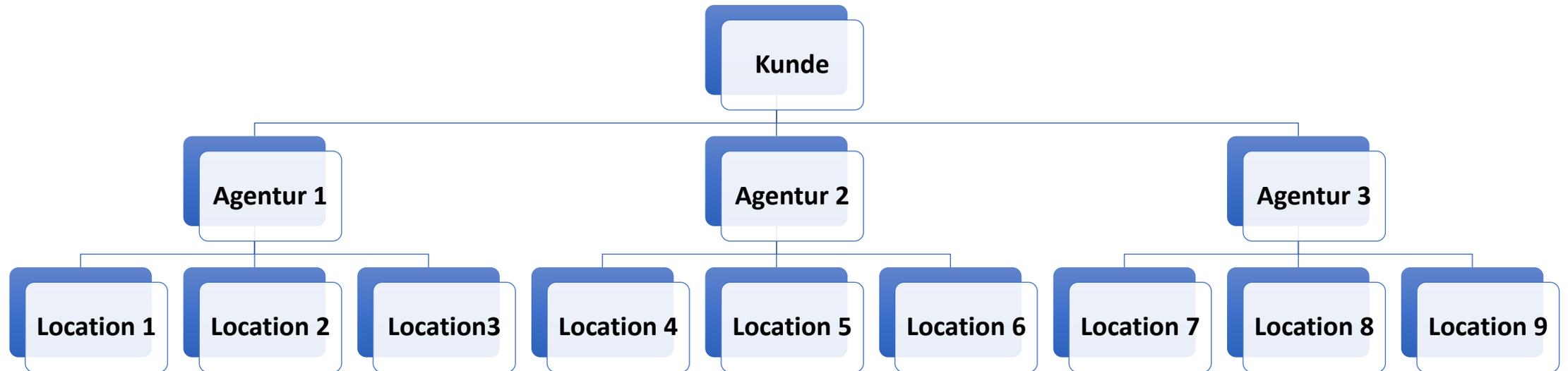
- DMCs

- groß national/international agierend
- B2B
- hohes Anfragen Aufkommen
- unpersönlich, schnelllebig
- meist nicht vom Fach, da Fokus auf Sprachen

Beziehung: Endkunde - Kunde - DMC



Pitch-Situation



Nur $\frac{1}{4}$ Bestätigungsquote!

Ihre Existenzberechtigung

- Sie verkaufen sich dem Kunden gegenüber als Fachleute:
 - Druck professionell aufzutreten
 - Eindruck gut vernetzt zu sein
 - dominantes Auftreten

Was können wir tun?

- cool bleiben, die Agentur reden lassen, charmant einlenken
- unterstützen
- NIE Preise vor Kunden besprechen

Basis für Zusammenarbeit

- Kalkulationssicherheit:
 - durchkalkulierte Angebote von der „Stange“
 - Konsequenz: Agentur arbeitet ohne Anfrage
- Einlassgarantie der gesamten Gruppe
 - Prävention: Versendung von Dresscode!

Kein Tageslicht? Wir sind raus?

Nein, wir sind interessant für:

- Dinner mit anschließender Party
- Produktlancierungen
- interne Gespräche
- Mitgliederversammlungen
- Hybridstudio
- private Veranstaltungen: Abiball, Hochzeiten

Tourismus nutzen

- Stadtmarketing
 - agiert wie Agenturen
- Messekooperation
 - Abendveranstaltung/VIP-Tisch
- Veranstaltungen in der Stadt
 - für eigenes Event nutzen
- Synergien nutzen
 - Partyflyer über Portier in Hotels etc.