



ERGEBNISSE

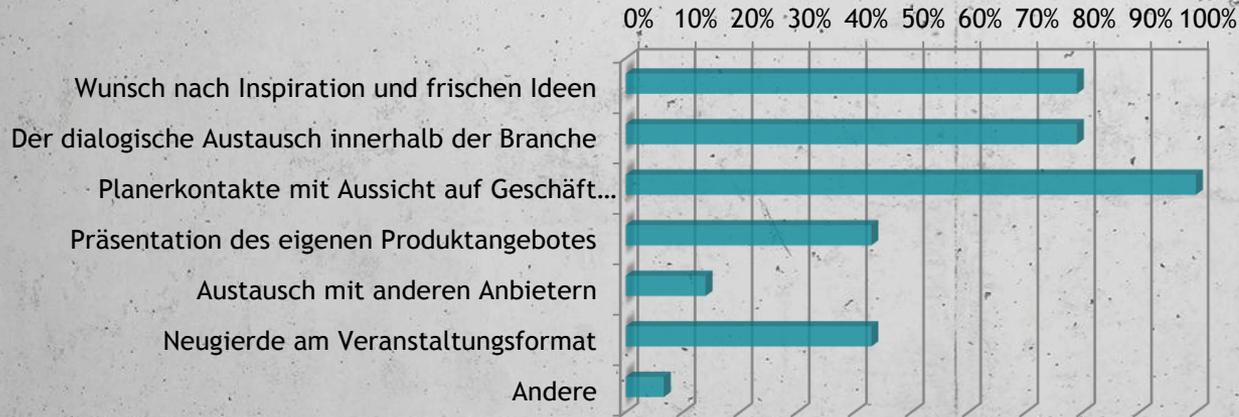
Teilnehmerbefragung

MICE Club LIVE 2018
in Köln
11. & 12. Juni 2018

Was war der ausschlaggebende Grund für Ihre Anmeldung zum MICE Club LIVE?

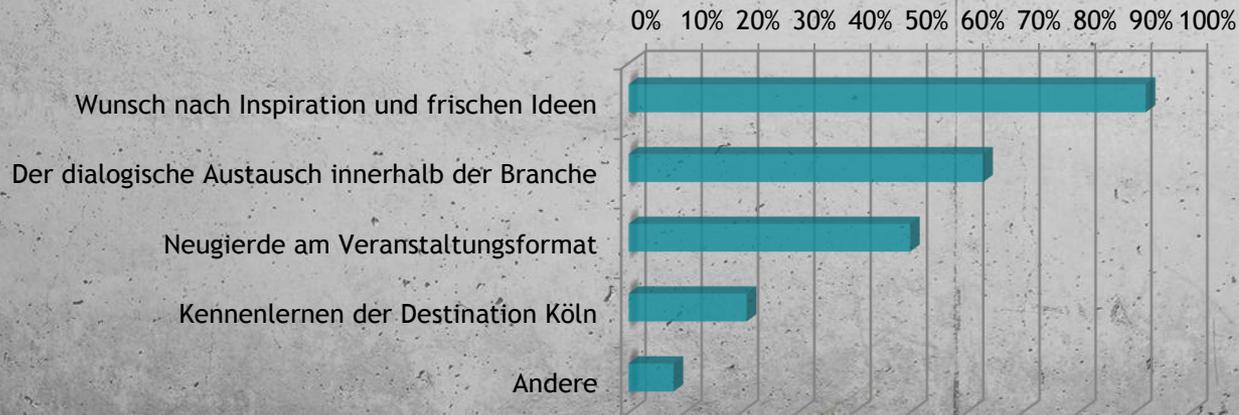


ANBIETER



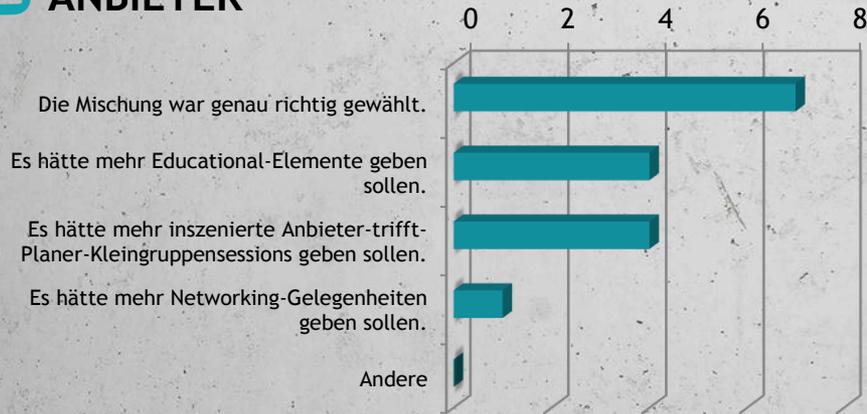
■ Anzahl der Nennungen
(Mehrfachnennung möglich)
n = 14

PLANER



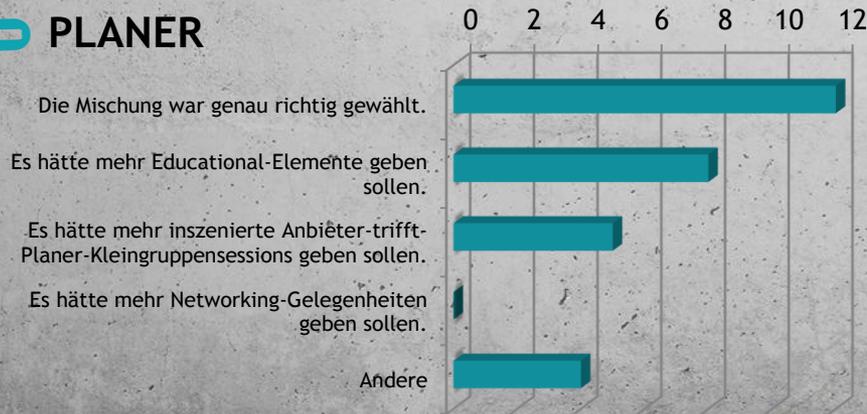
■ Anzahl der Nennungen
(Mehrfachnennung möglich)
n = 24

ANBIETER



■ Anzahl der Nennung
n = 14

PLANER



■ Anzahl der Nennung
n = 24



Schulnoten

1 2 3 4 5 6

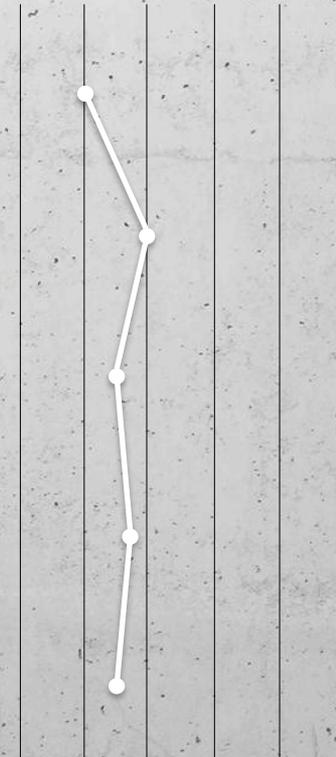
Petri Luukkainen - Opening Keynote

Christina Hoffmann und Jochen Messner: Momente, die verändern -
die Heldenreise als dramaturgischer Plot für Corporate Events

Georg Lichtenegger: Von Spannungen und Energien - Wie sich
Eventabläufe mit einfachen Kniffen interessanter gestalten lassen

Christina Hoffmann: Vertiefungsworkshop: Reise in dein
Abenteuerland - Die Macht der inneren Bilder. Wie Visionen das
Gehirn, den Menschen und die Veranstaltung verändern können

Eine micelab:ko-kreation: Vertiefungsworkshop: Wer nimmt
eigentlich wem das Fleisch vom Brötchen? Oder: Von der Angst ins
Vertrauen



Schulnoten

Klaus Friedrich Meier: Von der Customer Journey zur Customer Experience auf Messen & Events - Wie das Digitale das Analoge erst möglich macht

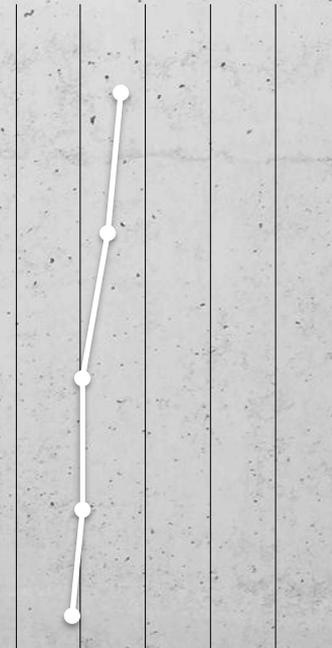
Sabine Sauber: Digital wird analog. Moderne Arbeitswelten in den Zeiten von New Work

Alfons Weißenbacher: Die Chemie muss stimmen - „Big Five“, „7 Meeting Characters“ & „Myers Briggs“ in der Meeting Industry

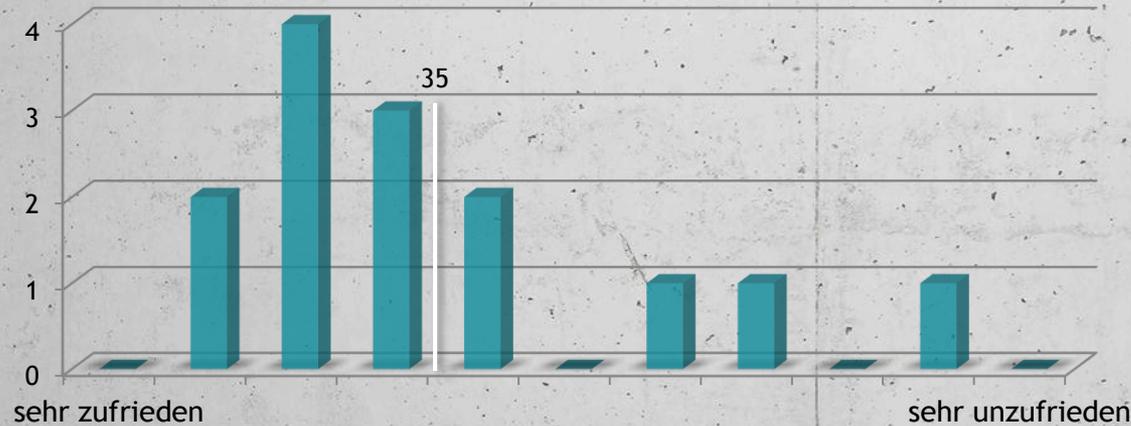
Gerrit Jessen: Where is the Fish? Warum der Köder dem Fisch schmecken muss und nicht dem Angler!

Georg Lichtenegger: Vertiefungsworkshop Spannungsbogen an Tag 2

1 2 3 4 5 6

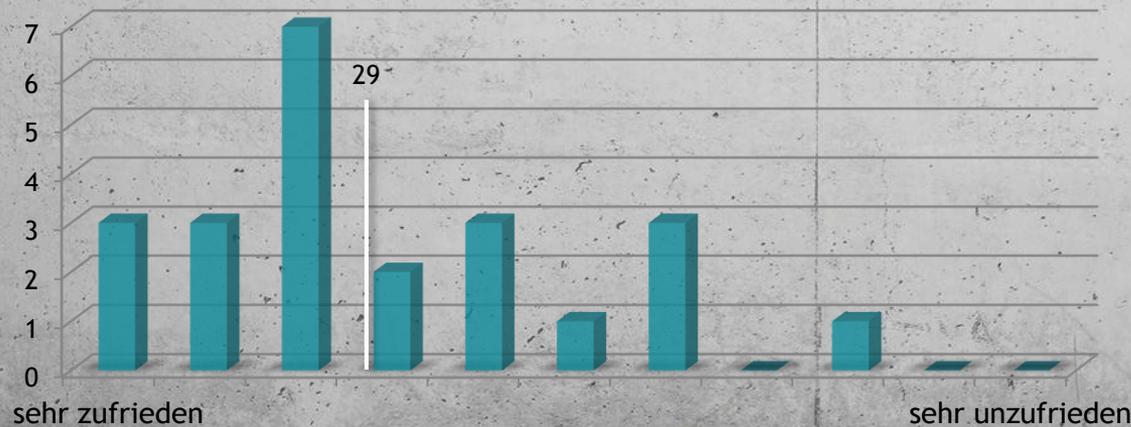


mal was anderes
ungewohnt
bereichernd
intensiv
schon oft gemacht
irritierend
langatmig
zu persönlich



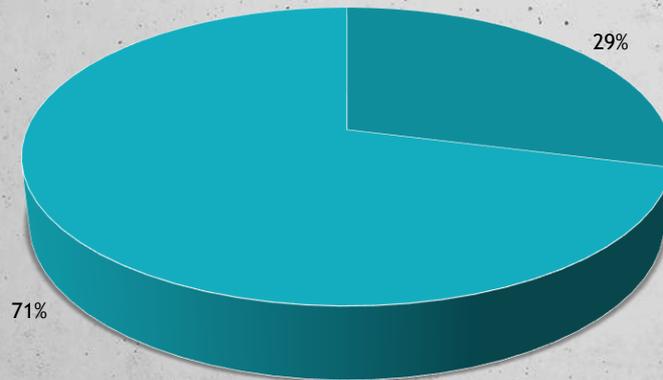
 **PLANER**

- Anzahl der Nennungen
- Mittelwert auf einer Skala von 0 (sehr zufrieden) bis 100 (sehr unzufrieden)
n = 14



 **ANBIETER**

- Anzahl der Nennungen
- Mittelwert auf einer Skala von 0 (sehr zufrieden) bis 100 (sehr unzufrieden)
n = 23

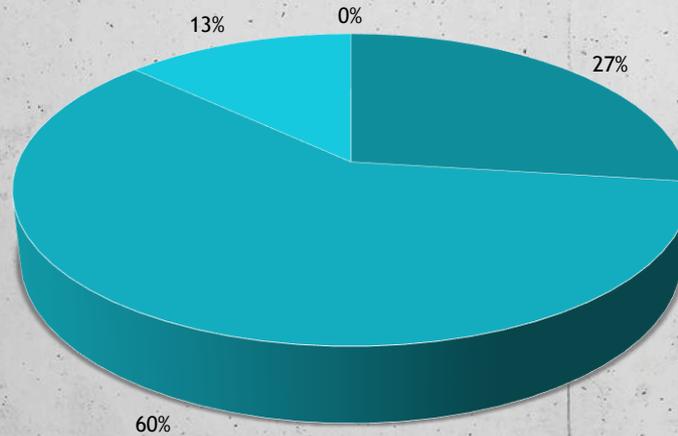


Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl derer, die klassische **1:1-Appointments überflüssig** finden, um 28 % gestiegen, während die Zahl der Anbieter, die 1:1-Treffen wünschen, um 14 % zurückging!

Und das vor dem Hintergrund, dass es beim diesjährigen MICE Club LIVE nahezu keine Sales-Slots gab, sondern nur einen inhaltlichen Austausch zwischen Anbieter- und Planerseite.

- Nur im Rahmen von arrangierten Planerkontakten kann ich mein Produkt angemessen präsentieren und erhalte werthaltige Planerkontakte.
- Arrangierte Planerkontakte können aus meiner Sicht zugunsten von mehr Zeit für den inhaltlichen Austausch von Themen entfallen.

Für **84%** waren die Kontaktintensität und die Kontaktqualität im angebotenen Rahmen völlig ausreichend.



- übertrroffen
- erfüllt
- eher nicht erfüllt
- überhaupt nicht erfüllt

Anzahl der Nennungen
n = 37



Für **87%** der Teilnehmer
wurden die Erwartungen erfüllt oder
sogar übertrroffen!



KONTAKT

FON: +49 (0) 221 355576-18

E-MAIL: dd@mice-club.com

WEB: www.mice-club.com