

NIEDERÖSTERREICH
Einfach erfrischend.



Convention Bureau Niederösterreich





Das Convention Bureau stellt sich vor

Das bei der Niederösterreich-Werbung angesiedelte Convention Bureau ist **Schnittstelle für Kongressanbieter und Unternehmen** und bewirbt den Standort Niederösterreich als Kongress-, Tagungs- und Incentivedestination aktiv im In- und Ausland mit Verkaufsförderungsmaßnahmen.

Es dient als zentrale Anlaufstelle für Anfragen bei der Suche nach dem passenden Seminar-, Tagungs- oder Kongresshotel sowie nach außergewöhnlichen Eventlocations.

Neben der Vergabe der Kongressförderung werden die **Kernkompetenzen der Tourismusmarke Niederösterreich** konsequent verfolgt.



Das Convention Bureau stellt sich vor

1.

Unsere Vision

2.

Unsere Aufgaben

3.

Zielgruppen

4.

Vorteile und
Informationen zur
Mitgliedschaft

5.

Marketingbeirat
und
Marketingaktivitäten

6.

Kongressförderung



1. Unsere Vision

- > Niederösterreichs Bekanntheit als Top-Destination in der Tagungswirtschaft ist im In- und Ausland gefestigt
- > Das Convention Bureau Niederösterreich ist als Vermarktungs-, Kontakt- und Informationsplattform positioniert
- > Unternehmen dürfen vertrauen, dass die Qualitätssicherung in den Partnerbetrieben laufend durchgeführt wird
- > Niederösterreich steht für „Green Meeting und Nachhaltigkeit“



2. Unsere Aufgaben

- > Auswahl der Zielmärkte
- > Erstellung eines Marketingplans in Abstimmung mit d. Marketingbeirat
- > Umsetzung des Marketingplans
- > Online Marketing, Newsletter
- > Datenbankpflege, Neukundenakquise
- > Markt- und Trendbeobachtung
- > Marketingaktivitäten mit ÖW und CVBs aus den Bundesländern
- > Bearbeitung und Weiterleitung von konkreten Anfragen
- > Prüfung und Vergabe der Kongressförderung
- > Qualitätssicherung, Erfolgscontrolling und Reporting
- > PR Maßnahmen und Pressearbeit



3. Zielgruppen

- > **Zielmärkte: Starker Fokus auf Österreich und Deutschland. Europa gesamt**
- > **Firmen und Unternehmen**
- > **Incentive- und Eventagenturen**
- > **Professional Congress Organizer (PCO)**
- > **Verbände (vorw. aus Medizin und Wissenschaft)**
- > **Non Profit Organisationen**
- > **Öffentliche Stellen (Ministerien, Wirtschaftskammer u.ä.)**
- > **Spezialisierte Reisebüros (Incentive, Weinreisen,..)**



4. Vorteile/Informationen zur Mitgliedschaft

- 1.** Marktvorteil durch Nutzung von Synergien
- 2.** Hohes Qualitätsniveau der gesamten Gruppe
- 3.** Überregionale und internationale Vermarktung
- 4.** Präsentation der Partner in div. Kommunikationskanälen
- 5.** Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe
- 6.** Markt Know-how und Wissenstransfer
- 7.** Öffentlichkeitsarbeit
- 8.** Vorrangige Berücksichtigung bei Kundenanfragen
- 9.** Qualitätssicherung
- 10.** Weiterbildungsmaßnahmen



4. Informationen - Aufnahmekriterien

Allgemeine Voraussetzungen für alle Kategorien (Auszug)

- > Positionierung und Ausrichtung auf das MICE-Segment eindeutig erkennbar
- > Professionelles zweisprachiges (D/E) Prospektmaterial und Internetauftritt
- > Professionelle Angebotslegung
- > Anfragenbeantwortung bzw. Erstkontakt innerhalb von 24 Stunden gewährleistet
- > Veranstaltungsbetreuer vor Ort (für die gesamte Dauer der Veranstaltung)
- > Zweisprachige Kommunikation (D/E) gewährleistet



4. Informationen - Aufnahmekriterien

Kongress- und Veranstaltungszentren	<ul style="list-style-type: none"> • Kongress- und Veranstaltungsangebot steht im Vordergrund • 3 Konferenzräume, davon ein Raum min. 300 m² • Technische Grundausstattung in gutem Zustand vor Ort vorhanden
Locations	<ul style="list-style-type: none"> • Erlebnischarakter und Einzigartigkeit der Location stehen im Vordergrund • Infrastruktur für professionelle Veranstaltungen muss gegeben sein • Gastronomische Vollversorgung ist gewährleistet (durch Cateringpartner oder Location)
Hotels	<ul style="list-style-type: none"> • Anbieter im Segment des MICE-Tourismus, die die Qualitätskriterien erfüllen • Mindestens 40 Zimmer od. außergewöhnliches Angebot für den MICE Markt • Min. 4-Stern Standard (lt. Kriterien Wirtschaftskammer) • 2 vollausgestattete Tagungsräume, Veranstaltungsfläche ges. min. 100 m² • Gastronomische Vollversorgung gewährleistet
PCO	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen, deren Geschäftstätigkeit zu einem großen Teil von der Ausrichtung auf das MICE-Segment bestimmt wird, z.B. PCO's, Agenturen
Preferred Partner	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeinden, Städte oder Zulieferbetriebe, deren Infrastruktur, Produkte oder Dienstleistungen für den MICE-Markt geeignet sind



5. Marketing

Zielmärkte: Starker Fokus (ca. 80 %) auf Österreich und Deutschland. Rest ca. 10 % Europa und 10% International

- > **Firmen und Unternehmen**
- > **Incentive- und Eventagenturen**
- > **Professional Congress Organizer (PCO)**
- > **Verbände (vorw. aus Medizin und Wissenschaft)**
- > **Non Profit Organisationen**
- > **Öffentliche Stellen (Ministerien, Wirtschaftskammer u. ä.)**
- > **Spezialisierte Reisebüros (Incentive, Weinreisen, ...)**



Marketingbeirat

- > Vertreter aus jeder Partnerkategorie
(Kongress- und Veranstaltungszentren, Locations, Hotels, PCO)
– werden alle 2 Jahre gewählt
- > Abstimmung über die Aufnahme neuer Partnerbetriebe,
Überprüfung der Mindestkriterien lt. Anforderungskatalog
- > Mitgestaltung und Abnahme des Marketingplans
- > Auswahl der Zielmärkte
- > Diverse Partnerangelegenheiten
- > Beirat tagt ca. 4 x jährlich

NIEDERÖSTERREICH
Einfach erfrischend.



Marketingaktivitäten

Convention Bureau Niederösterreich



Convention Bureau Katalog

Pro Top-Partner 2 bzw. 1-seitige
Präsentation im Katalog (Deutsch/Englisch)

Auflage: 2.000 Stück

Startmailing an rund 6.000 qualifizierte
Adressen in Österreich, Deutschland
und Schweiz

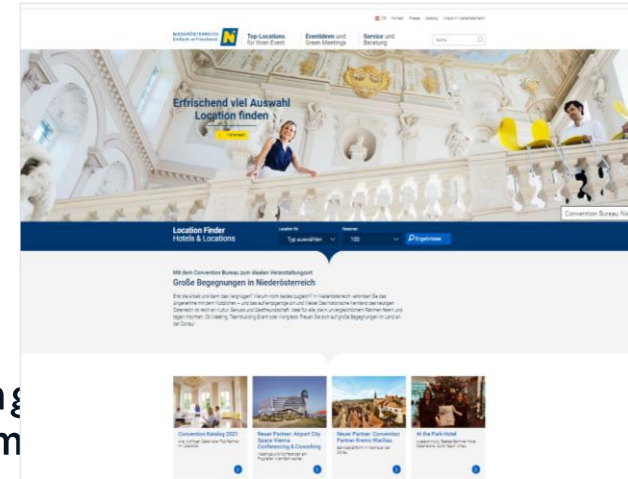
Verteilung bei allen Verkaufsaktivitäten



Convention Bureau Website

convention.niederoesterreich.at
convention.lower-austria.info

- > Eintrag für jeden Top-Partner
- > 2 Sprachen – D/E
- > Bessere Auffindbarkeit durch „Location Finder“
- > Möglichkeit zur kostenlosen Veröffentlichung von Angeboten, Pauschalen, Rahmenprogrammen und Neuigkeiten für Top-Partner
- > Laufend aktuelle Inhalte
- > **Kostenloser Basiseintrag für alle Locations und Seminarhotels in Niederösterreich**



Online Marketing

- > Online Marketing für Themen der Website durch Google Adwords Kampagnen, Bannerschaltungen, Suchmaschinenoptimierung / SEO Optimierung / Content Marketing
- > E-Mail-Kundennewsletter:
ca. 6 mal jährlich an rund 1.000 Abonnenten
Öffnungsrate im Schnitt 30 %
kostenlose Teilnahme für Mitglieder



Newsletter 6 | 2020

Convention Bureau Niederösterreich

Sehr geehrte Frau Mader,

Schwierige Zeiten verlangen besondere Maßnahmen. Vielleicht müssen ja auch Sie heuer ihr Weihnachtsfest absagen und überlegen nun, wie Sie Ihren Mitarbeitern oder Kunden trotzdem „Danke“ sagen können.

Einige unserer Top-Partner - vor allem jene, die ihre Betriebe auch für private Gäste geöffnet haben - haben sich ideale Geschenke einfallen lassen: Gutscheine für Urlaube, Ausflüge und genussvolle Abende, über die sich jeder freut. Und dass man trotz Corona auch gemeinsam, aber mit Abstand Weihnachten feiern kann, beweisen die virtuellen Angebote unserer Top-Partners TAMWölfler.

Wir hoffen, Sie möglichst bald wieder in Niederösterreich begrüßen zu dürfen, und bleiben Sie gesund!

Ihr Team des Convention Bureau Niederösterreich
Edith Mader und Maria Luise Probst



© PHOTON

Vor dem Bildschirm



© BILDREISE VISITUM

Auf der Donau

Networking- und Kundenevents

Alle zwei Jahre werden Kunden aus dem Großraum Wien zu einem Event eingeladen

z.B. Kundenevent Grafenegg
Concert & Event Location:
„AUS(-)KLANG wird Kulisse?“

- > 140 Gäste aus Wien und Niederösterreich
- > 30 Top-Partner



Networking-Events und Produkterfahrungen

An Samstagen werden rd. 30 ausgewählte Kunden aus Wien und Umgebung zu Location-Besichtigungen und Produkterfahrungen eingeladen.

Top-Partner erhalten die Möglichkeit Ihre Angebote zu präsentieren.



Verkaufsaktivitäten A / D / International

- > **Business Breakfast Wien:**
jährliche Kundeneinladung
ins Palais Niederösterreich
zum Networking mit unseren
Partnern (ca. 100 Kunden)



Verkaufsaktivitäten A / D / International

- > Networking Events in Deutschland
- > B2B Messen: IMEX Frankfurt, IBTM Barcelona, CONVENTA, Eventbiz
- > RTK Events in Wien, Graz, Linz, München
- > M&I und MCE Forum International in europäischen Destinationen (ca. 40 Verkaufsgespräche in 3 Tagen)
- > Famtrips mit internationalen Kunden



CONVENTION BUREAU NIEDERÖSTERREICH

Kongressförderung und Top-Partner



Kongressförderung Niederösterreich

Finanzielle Unterstützung für:

Kongresse, wissenschaftliche Veranstaltungen

Min. 50 Teilnehmer / 80 Nächtigungen

Kongresslocation und Nächtigung in Niederösterreich

Förderhöhe:

80 – 200 Nächtigungen: € 1.500,-

201 – 400 Nächtigungen: € 2.000,-

401 – 1.000 Nächtigungen: € 2.500,-

Über 1.000 Nächtigungen: € 3.000,-

Ihre Ansprechpartner



Convention Bureau Niederösterreich
Niederösterreich-Ring 2, Haus C
3100 St. Pölten

convention.niederoesterreich.at
convention@noe.co.at

Edith Mader
02742 9000-19825
edith.mader@noe.co.at

Maria Luise Fröch
02742 9000-19830
maria.luise.froech@noe.co.at

Convention Bureau Niederösterreich

