

PRESSEMITTEILUNG

Berlin, den 10. Oktober 2024

Das GCB German Convention Bureau e.V. und die HSMA Deutschland e.V. kooperieren

Vertrieb der Branche stärken: Der Fachverband für die Hotellerie schließt sich als Supporting Partner dem Open Data MICE Projekt für den Tagungs- und Kongressstandort Deutschland an.

Diese Initiative zielt darauf ab, die MICE-Branche (Meetings, Incentives, Kongresse und Events) in Deutschland durch den Einsatz von offenen Daten zu stärken. Dabei liegt der Fokus des zukunftsweisenden Projekts auf dem Aufbau eines „Knowledge Graphen“, der als umfassende Datenbasis den MICE-Standort Deutschland in Form von offenen Daten abbildet. Hierbei entsteht ein nachhaltiger Nutzeffekt: „Für alle Projektpartner am Tagungsstandort Deutschland bedeutet dies zahlreiche Vorteile in der digitalen Vermarktung von Dienstleistungen und der Weiterentwicklung von KI-gestütztem Content Marketing, so zum Beispiel auch im MICE-Segment der Privat- oder Kettenhotellerie“, sagt Matthias Schultze, Managing Director, GCB German Convention Bureau e.V.

Uwe Krohn, Vorstandsmitglied der HSMA Deutschland e.V., ergänzt: „Wir freuen uns, die Kolleginnen und Kollegen vom GCB bei ihrem Projekt unterstützen zu dürfen. Hierbei profitieren wir gegenseitig. Vor allem auch unsere Mitglieder, um beispielsweise den Vertrieb im MICE-Segment aktiv zu optimieren. Dabei können wir unsererseits wertvolle Daten aus der Hotellerie liefern, die neue Perspektiven ermöglichen. Im Rahmen dieser engen Kooperation ist unter anderem ein Webinar oder eine Live-Veranstaltung zum Thema MICE gemeinsam mit dem GCB geplant.“

Offene sowie verknüpfte Daten bilden die Basis, um digitale Technologien – wie Künstliche Intelligenz – effektiv für die Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen zu nutzen. Das strategische Datenmanagementprojekt Open Data MICE vom GCB German Convention Bureau e.V. in Kooperation mit der Deutschen Zentrale für Tourismus DZT e.V. hat das Ziel, die Verfügbarkeit von Daten für die digitale Vermarktung sicherzustellen und so die globale Sichtbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Angebote und Services zu stärken.

Der Schwerpunkt der Hospitality Sales & Marketing Association (HSMA) Deutschland e.V. liegt vorrangig auf Themen rund um den Vertrieb und die Vermarktung – bis hin zum Employer Branding. Somit hat es sich der Fachverband zur Aufgabe gemacht, seinen Mitgliedern aus der Hotellerie stets entsprechendes Fachwissen aus der Praxis sowie anwendbare Lösungen zur Unterstützung zur Verfügung zu stellen. Neben Kooperationen mit etablierten Organisationen bietet die HSMA Deutschland e.V. darüber hinaus mithilfe unterschiedlicher Expertenkreise zusätzlich umfangreiche Expertise aus der Branche für die Branche.

Abbildung: Vorteile von Open Data MICE. Quelle: GCB German Convention Bureau e.V. Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.

2'685 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)

Über das GCB German Convention Bureau e.V.:

Aufgabe des GCB German Convention Bureau e.V. ist es, die Positionierung Deutschlands als eine weltweit führende und nachhaltige Kongress- und Tagungsdestination zu sichern und weiter auszubauen. Als Impulsgeber für Innovationsthemen in der Tagungs- und Kongressbranche bietet das GCB seinen Mitgliedern hochwertige Marktforschungsdaten. Durch die Entwicklung von zielgruppenspezifischen Marketingaktivitäten ist das GCB in den internationalen Märkten sowie national präsent und fördert die Mitglieder und Partner bei der Vermarktung ihres Angebotes.

Über 160 Mitglieder, die knapp 400 Betriebe repräsentieren, zählen zu den führenden Hotels, Kongresszentren, Locations, städtischen Marketingorganisationen, Veranstaltungsagenturen sowie Anbietern digitaler Services aus der deutschen Tagungs- und Kongressbranche.

Über HSMA Deutschland e.V.:

Die HSMA (Hospitality Sales & Marketing Association) Deutschland e.V. ist der Fachverband für die Fach- und Führungskräfte aus Sales und Marketing in Hotellerie & Tourismus.

Ziel des Verbandes ist es die beruflichen Interessen der über 1.400 Mitglieder zu fördern. Es ist die Aufgabe der HSMA einen engen Kontakt zwischen den Mitgliedern herzustellen, um durch Informations- und Erfahrungsaustausch die Kenntnisse und Fähigkeiten in den Bereichen Distribution, E-Commerce, Revenue Management, Verkauf, Employer Branding und Marketing zu pflegen und zu verbessern.

Neben einer Vielzahl von fortbildenden Veranstaltungen in Form von Fachkongressen, Roadshows und Barcamps zu aktuellen Branchenthemen, schätzen die Mitglieder der HSMA vor allem das hochkarätige Netzwerk und den direkten Kontakt untereinander, der in der Hospitality-Branche unabdingbar ist. www.hsma.de

Kontakt Unternehmen:

HSMA Deutschland e.V.
c/o Design Offices
Anna Heuer
Koppenstrasse 93
10234 Berlin
Telefon +49 176 47812663
info@hsma.de
www.hsma.de

Kontakt Medien:

Wolf.Communications
by Wolf-Thomas Karl
Schulhausstrasse 3
8306 Brüttsellen/ZH
Telefon: +41 (0)76 4985993
mail@wolftomaskarl.com
www.wolftomaskarl.com