Pressmeddelande, Svenska Möten, 6 september 2016

**Fortsatt framgång för Svenska Möten  
med flera nya kundavtal   
  
  
Svenska Möten fortsätter att öka sin försäljning, efter ett framgångsrikt första halvår. De senaste månaderna har flera nya kunder tillkommit, och prognosen för resten av året är mycket god.**År 2016 har börjat bra för Svenska Möten, Sveriges största mötespartner. Under årets första åtta månader ökade bokningsvolym och försäljning med 14 procent, jämfört med samma period förra året.

Svenska Möten har under denna tid både skrivit flertalet kundavtal och förlängt befintliga. De senaste tillskotten är Continental Däck och Landstinget Dalarna.  
  
− Det gläder oss mycket att få förtroendet att effektivisera möteshanteringen åt dessa välrenommerade företag, säger Pontus Esbo, marknads- och försäljningschef på Svenska Möten.

Den ökande efterfrågan på möten märktes redan under senare delen av 2015. Bakgrunden är såväl det goda konjunkturläget som en ökad medvetenhet om vad som gör ett bra möte, varför möten ska hållas och vad de kan ge.   
  
− Det finns, med rätta, en ökad kräsenhet i dag, förklarar Pontus Esbo. Allt fler vill verkligen att det som investeras i möten ska ge tiodubbelt tillbaka. Här kan vi på Svenska Möten bidra med vår rutin och kunskap, för att förenkla hela mötets procedur.   
  
Även för resten av året ser prognosen mycket god ut. Vid förra årets slut hade Svenska Möten 298 miljoner i bokningsvolym, medan årets volym, enligt prognos, kommer att landa på 340 miljoner.   
  
Så här säger Martin Örn, ekonomichef på Continental Däck Sverige AB, om sin nya mötespartner:

– Regelbundna möten är för oss som ett nationellt säljbolag väldigt viktigt. Vid upphandling prioriterar vi kvalitet, effektiv process och transparent kostnadsöversikt. Svenska Möten levererar på alla de punkterna.

Vi har tidigare upphandlat helt på egen basis vilket tar mer interna resurser i anspråk. Det är resurser som vi hellre fokuserar på kärnverksamheten - att vara vårt bästa bidrag till den svenska Nollvisionen med noll döda eller allvarligt skadade i trafiken. Jag ser fram emot ett fortsatt gott samarbete med Svenska Möten med kommande väl genomförda arrangemang.  
  
Förväntningarna är ömsesidiga och Pontus Esbo avslutar:  
– Vi ser fram emot ett givande samarbete och kommer att göra allt för att ta hand om våra nya kunder, på bästa tänkbara sätt.

**För ytterligare information, kontakta:**   
Sylvia Nylin, vd, Svenska Möten  
073-745 30 75   
[sylvia.nylin@svenskamoten.se](mailto:sylvia.nylin@svenskamoten.se)

Pontus Esbo, marknads- och försäljningschef, Svenska Möten

070-778 04 82

[pontus.esbo@svenskamoten.se](mailto:pontus.esbo@svenskamoten.se)

**Sveriges ledande mötespartner**  
Svenska Möten är en mötespartner och medlemsorganisation för mer än 130 noga utvalda konferensanläggningar.

Vi brinner för mötet och för att våra kunders syften, mål och visioner ska uppfyllas. Det gör vi med hjälp av 30 års branscherfarenhet, framåtanda, ständig kunskapstörst och fantastiska mötesanläggningar. Samtliga anläggningar har passerat Svenska Mötens tuffa, unika klassificeringssystem och är Svanenmärkta eller medlemmar i Svanens nätverk.

Här återfinns kvalitativa storstads- och mötesanläggningar, herrgårdar och slott med kreativa mötesmiljöer.

Vi förmedlar snabb och smidig konferensbokning och hjälper till med arrangemang, tips och råd för ett bättre möte!