Pressmeddelande, Svenska Möten, 9 december 2015

**Svenska Möten växer med flera stora avtalskunder  
  
  
Nu har flera nya avtalskunder anslutit sig till Svenska Möten, som därmed   
ytterligare stärker sin position som Sveriges största mötespartner och bokningsagent.**

– Det gläder oss mycket att så många nya kunder visat detta förtroende för oss, säger Pernilla Hammar, tf vd, försäljnings- och marknadschef på Svenska Möten. Det bekräftar vårt   
goda renommé och att allt fler uppskattar vårt koncept.  
  
Att så många anslutit sig just nu, kan förklaras med en ökad medvetenhet om potentiella besparingar. De senaste åren har fler och fler företag tagit ett större, samlat grepp om sin mötes- och konferensverksamhet. Genom att samla denna hos en enda leverantör, finns stora möjligheter att effektivisera. Företagen kan säkerställa att de bokar rätt saker och   
får – inte minst – större kostnadsöverblick.   
  
Svenska Möten har ett brett utbud av anläggningar och gedigen erfarenhet, efter 35 år   
i mötesbranschen.  
  
– Vi erbjuder just de tjänster och redskap som efterfrågas i dag, berättar Pernilla Hammar. Detta kombinerar vi med expertkompetens, hög servicenivå och stor flexibilitet, där vi alltid har en tät dialog med kunden. Dessutom är vårt breda utbud unikt i branschen.  
  
För Svenska Mötens kunder innebär avtalen att de får en enda part att vända sig till, för allt från bokning till genomförande, fakturering, uppföljning och statistik. Samordningen innebär också tillgång till avtalsrabatter som redan är framförhandlade. Avtalskunderna får därmed en ökad kontroll och överblick av sina kostnader, då all fakturering sker samordnat via en enda leverantör. Detta är också något som allt mer efterfrågas i näringslivet och ofta upphandlas av myndigheter.  
  
– Tanken är att våra avtalskunder ska kunna ägna mer tid åt sin egen kärnverksamhet, förklarar Pernilla Hammar. Med samordning av all mötes- och konferensverksamhet finns stora besparingar att göra – både i kostnader och tid.  
  
Nya kunder betyder förstås också nya utmaningar. Som alltid, anpassar Svenska Möten   
sina resurser och system efter varje kunds specifika behov.  
  
– Det ska bli riktigt bra för kunderna med en hög lojalitet till avtalet. Då har vi lyckats, avslutar Pernilla Hammar.

**Här är Svenska Mötens nya avtalskunder:**  
Preem  
Selecta  
Stockholms Läns Landsting  
SVT/SR   
Sörmlands Läns Landsting  
Västmanlands Läns Landsting

**För ytterligare information, kontakta:**   
Pernilla Hammar, tf vd, försäljnings- och marknadschef, Svenska Möten  
070-319 92 39  
[pernilla.hammar@svenskamoten.se](mailto:mailto:pernilla.hammar@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 35 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!

Följ oss gärna på [Facebook.com/svenskamoten](https://www.facebook.com/svenskamoten). Läs mer och inspireras på [svenskamoten.se](http://www.mynewsdesk.com/se/svenska_moten/pressreleases/www.svenskamoten.se)