

Verkaufsförderung und Werbung

Fallbeispiel: Tourismus Locarnese

1. Kurzinformation

Sie sind verantwortlich für die gesamte Marketingkommunikation der Fremdenverkehrsregion "Locarnese". Diese schliesst folgende Ortschaften ein: Ascona, Locarno, Tenero, (inkl. Orselina, Monti, Brione etc.), Losone und Brissago.

Eine ganze Reihe Hotels und Touristik-Betrieben haben sich im Rahmen des Verkehrsvereins verpflichtet, ab Anfang Januar bis Frühjahrs-Saisonbeginn, praktisch als Test, ihren Betrieb geöffnet zu haben. Somit wird das ganze Gebiet interessant als Winter-Ferienregion.

Als Winter-Ferienregion bietet die Region Locarnese:

- ein mildes Klima
- kleinere, voll erschlossene Skigebiete mit guten Schneebedingungen, jedoch nicht besonders anspruchsvollen Abfahrten (Cardada, Tamaro)
- in den Ortschaften hat es praktisch keinen Schnee-Pflatsch und kein Rummel
- komfortable, gut beheizte Hotels mit guter, typisch südländlicher Küche
- Hallenschwimmbäder, Kunsteisbahn
- ständig kulturelle Veranstaltungen und geöffnete Museen.

Eine gut dotierte Werbekampagne läuft bereits für "Frühlingsferien im Tessin". Der erste Gästeansturm wird auf Ostern erwartet.

2. Ziel der Region Locarnese:

Für den Zeitraum 10. Januar bis ca. 7. März (also bis vor Beginn der Frühlingsferien) möglichst viele "Hotelbetten" zu verkaufen, sei es wochenweise oder auch nur für Kurzferien von 2-3 Tagen.

Freie Kapazität ca. 1100 Betten, vor allem Mittelklass-Hotels (Halbpension Euro 55 oder CHF 88.--). Kurtaxe pro Person und Tag beträgt Euro 1.75 oder CHF 2.80

3. Aufgabenstellung:

1. Erarbeiten Sie eine Zielgruppenbestimmung
2. Erarbeiten Sie Werbe- und Verkaufsförderungsmassnahmen auf allen Einsatzstufen, evtl. flankiert mit PR und Sponsoringmassnahmen.

3. Wählen Sie die Medien und begründen Sie die Mediawahl
4. Ermitteln Sie die ungefähren Kosten gesamt und pro Übernachtung