

### **Herzlich Willkommen**

oetztal.com



# Herausforderungen für Destinationen

Haupttreiber	Anforderung	Agenda
Gesetzliche Rahmenbedingungen	Politik, Bund – Land - Gemeinde	Lobbying, Vernetzung, zB. TTG
Infrastruktur	Investition/en, "Leuchttürme"	Finanzierung/Integration, Basis/"Klima" schaffen, zB. Infrastruktur-€
(Dienst-)Leistung	Servicequalität, Angebot/e	Professionalität, Koop., Innovation, zB. Ötztal Card
Atmosphäre	Tourismusgesinnung, Bewusstsein schaffen	Lfd. Innen-Marketing, zB. Ortsausschüsse, Ötztal intern
Image	Markenbildung	Marketing-Offensive, klare Positionierung, zB. USSkiTeam
Nachfrage	Online-Vertrieb	Vertriebs-Offensive, B2C und B2B zB. Web-Auftritt, online Buchbarkeit

### **Entwicklungstrend**

# Nur aussagekräftige Destinationsmarken sind für den Gast interessant....

#### Destinationseigenschaften

- Landschaftsbild
- Ortsbild
- Mentalität und Sprache der Menschen
- Aktivitätsmöglichkeiten
- Preisniveau und Leistungsfähigkeit der Hotellerie + Gastronomie
- Verkehrswege zu und inn. Der Destination
- Andere Gäste

#### Gästenutzen

- Erlebniswert
- Prestigewert
- Gesundheitswert
- Bildungswert
- Conveniencewert
- Kosten (Zeit + Geld + Nerven!)
- Vertrauen



### **Destination – falsch verstanden ...**

BMW AUDI PORSCHE
X5 A6 AVANT CARRERA GT





# Region - Marken - Produkte



























### Danke für Ihre Aufmerksamkeit

