

MATTERHORN REGION AG

UNA VISIONE COMUNE PER IL MARKETING DELLA REGIONE

Nel Cantone del Vallese alcuni partner regionali hanno deciso di unire le forze e di rivolgersi ai potenziali turisti asiatici e nordamericani con proposte mirate.

Damian Constantin, direttore di Valais/Wallis Promotion

Per generare valore aggiunto in maniera sostenibile e incentivare così lo sviluppo di un'intera regione occorre operare a livello di sistema. Non solo gli attori del settore turistico, ma tutti quelli interconnessi e interdipendenti devono sviluppare una visione comune e definire le responsabilità che ne derivano. Del resto, ogni turista si aspetta di vivere un'esperienza armoniosa nel suo insieme, che vada oltre l'offerta dei singoli servizi.

L'unione delle competenze di diversi partner all'interno di un unico ente è anche l'elemento centrale di Matterhorn Region AG, un'organizzazione che si occupa di marketing e vendita, e il cui obiettivo è sondare i lontani mercati dell'Asia e del Nordamerica. L'iniziativa ha preso le mosse da un viaggio d'affari nel Nordamerica, da cui è emerso che su questi mercati l'approccio meramente promozionale adottato finora non è sufficiente per generare valore aggiunto.

In seguito, assieme alla Matterhorn Gotthard Bahn (MGBahn), che già disponeva di un prodotto e di una struttura di



Matterhorn Region AG si rivolge principalmente ai mercati distanti del Nord America e dell'Asia.

vendita sui mercati lontani, è stato elaborato un business plan che prevedeva di unire le competenze promozionali di Valais/Wallis Promotion (VWP) a quelle di vendita di MGBahn. La riuscita del business plan era subordinata al coinvolgimento di un numero sufficiente di destinazioni turistiche vallesane disposte a garantire prezzi ragionevoli e disponibilità dei propri prodotti.

UN APPROCCIO PROMETTENTE

La nascita nel 2017 della Matterhorn Region AG non ha richiesto la creazione di una struttura ad hoc. Infatti, è bastato integrare le diverse competenze degli otto partner mediante convenzioni di prestazione e finalizzarle alla prospezione dei mercati lontani. Durante la fase di sviluppo, la sfida più impegnativa è stata motivare i potenziali partner e convincerli a sottoscrivere il contratto. In fase di attuazione, invece, è stata la disponibilità dei prodotti a creare qualche difficoltà. La gestione del prodotto è orientata alla vendita e si differenzia molto dal classico approccio promozionale adottato da numerose destinazioni turistiche.

I risultati sin qui ottenuti fanno ben sperare: a poco più di un anno e mezzo dall'inizio delle attività, la Matterhorn Region AG ha realizzato un fatturato di 1,12 milioni di franchi. L'organizzazione potrebbe tranquillamente raggiungere anche l'obiettivo annuale del 2019 — vale a dire un fatturato di 2 milioni di franchi — non da ultimo grazie al lancio del mercato digitale del Vallese nel settore del commercio interaziendale (B2B), avvenuto con il sostegno di Innoutour.

PANORAMA

Punti forti

Oltre a unire le risorse, la nuova organizzazione Matterhorn Region AG si propone di ottimizzare le sinergie tra i partner e lo sfruttamento delle loro competenze chiave.

Contatto

Matterhorn Region AG
027 327 35 65
damian.constantin@valais.ch
www.matterhornregion.ch



LE COMPETENZE DEGLI OTTO PARTNER SONO STATE RAGGRUPPATE PER LA PROSPEZIONE DEI MERCATI LONTANI.

Damian Constantin,
direttore di Valais/Wallis Promotion