

DOSSIER

DIGITAL MARKETER OF THE YEAR 2016

FREIE FERIERENREPUBLIK
RÉPUBLIQUE LIBRE DES VACANCES
FREE REPUBLIC OF HOLIDAYS



SAAS-FEE | SAAS-GRUND | SAAS-ALMAGELL | SAAS-BALEN

FREIE FERIENREPUBLIK
RÉPUBLIQUE LIBRE DES VACANCES
FREE REPUBLIC OF HOLIDAYS



DIGITALISIERUNG EINER DESTINATION

Vision: Das Saastal wird die erste Schweizer Destination, in der jeder Leistungsträger eine einfach bedienbare Multichannel-Plattform für sich nutzt und dabei von Leads aus kooperativen Kampagnen profitiert.

SAASTAL MARKETING AG

SAAS-FEE | SAAS-GRUND | SAAS-ALMAGELL | SAAS-BALEN



DIE HERAUSFORDERUNG

IN EINER ALPINEN DESTINATION

- Radikaler Wandel des Gästeverhaltens
 - Informationsbeschaffung
 - Buchungsprozess und Buchungsplattformen
- 700 Leistungsträger / Vermieter
 - Befähigung der Leistungsträger
 - Förderung der Kooperationsbereitschaft
- Zahlreiche web-basierte Systeme, deren Daten nicht über Schnittstellen ausgetauscht werden



DIE ZIELSETZUNG

DER DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE

Die Mission der Saastal Marketing AG (SMAG) ist
die **Schaffung einer integrierten Multichannel Plattform**
welche den Leistungsträgern

- die Nutzung neuester Online-**Tools** ermöglicht,
- mit normalem **Knowhow** bedienbar ist,
- die Online-Präsenz des Saastals und die **Buchungszahlen** massiv steigert,
- über kooperative Online-Kampagnen **Leads** generiert,
- preislich **finanzierbar** ist und
- die Arbeit zu einem grossen Anteil durch **zentrale Leistungs- und Supportfunktionen** in der SMAG übernommen wird.



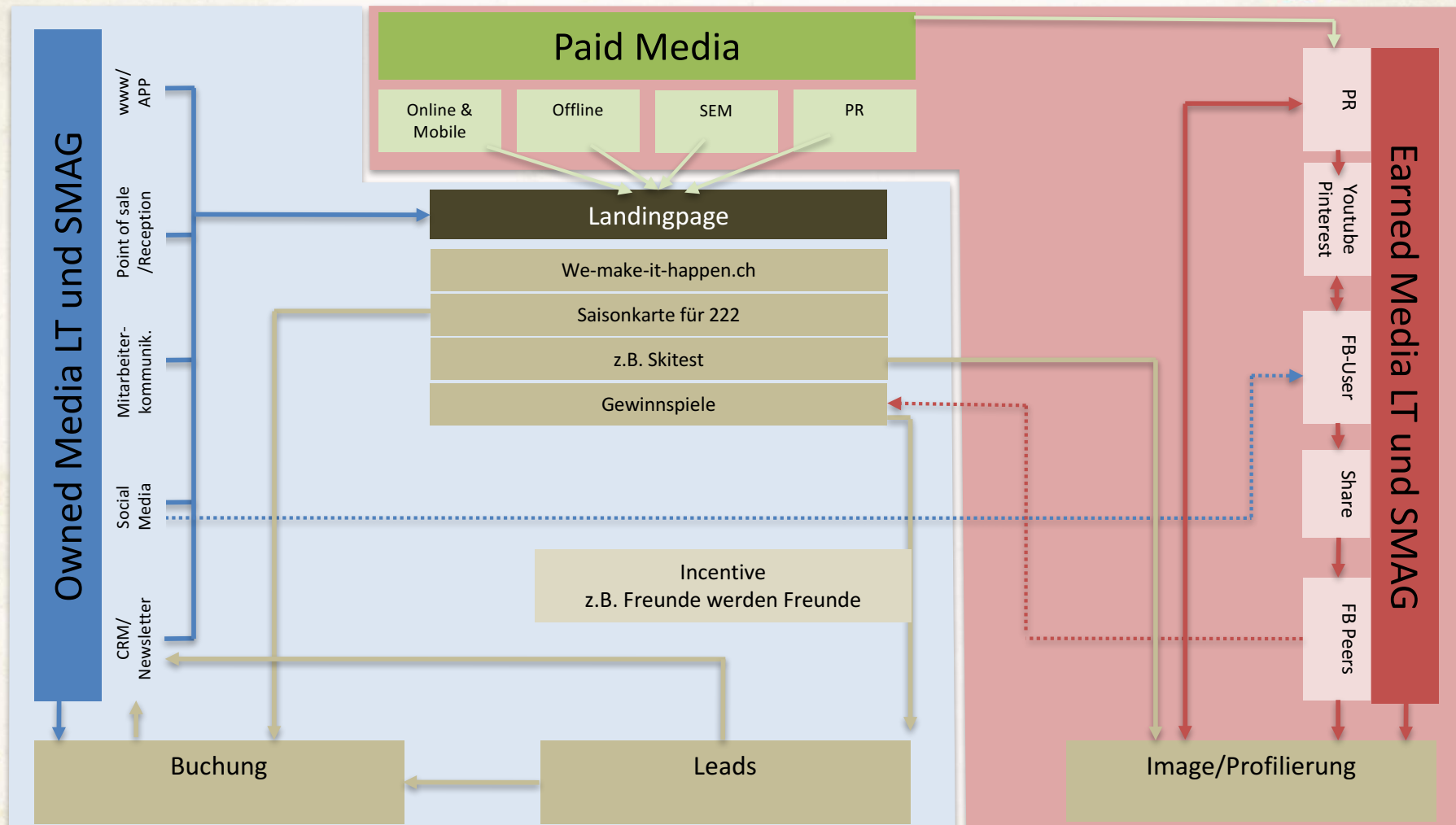
DIE PLATTFORM

UND DEREN SKALENEFFEKTE

Premium	Gewinnspiele auf LP für Lead-Generierung. SEA und Display im eigenen CI/CD. Gesamte Mediaplanung steht zur Verfügung.	On-Site Marketing der Packages auf Website – somit Erhöhung der Leads.	Vollintegration von Facelift und Nutzung von allen Funktionen inkl. Engagement	Keine Zusatzleistung	Eigenen Zyklen (Email-Strecken) je nach Event entlang der Customer Journey.	Keine Zusatzleistung	Keine Zusatzleistung	Coaching und Telefonsupport
Basis	Leads aus kooperativen Kampagnen gehen direkt ins CRM.	LT wird in alle Packages integriert.	Integration von Gewinnspielen zwecks Leadgenerierung auf Facebook. Übernahme der Content-Strategie	Individuelle LT- App mit LT-Content aus dem CMS und Destinations-Content der SMAG	LT erhält Zugang zum eCRM mit allen Funktionen. Content für Newsletter kann von SAMAG übernommen werden.	Upload eigener LT-Videos. Sicherstellung einer performanten Aussteuerung	Leistungsträger kann eigenen Publikationen einbinden.	Teilnahme an Schulungen und Webinaren
Free	Automatisierte LP für jeden LT sowie auf www.saas-fee.ch . Dient für Zielpage bei kooperativen Kampagnen.	Buchbar im Shop (keine Packages und keine Kampagnen-Teilnahme)	Content-Push auf eigene LT-Plattformen. Content-Entwicklung durch SMAG	Keine Leistung	Keine Leistung	Videoplattform für die Integration der Videos der SMAG auf die eigenen LT-Website.	Leistungsträger kann über Yumpu alle Destinations-Publikationen auf eigenen Website integrieren. Dies ermöglicht ein exzellentes Navigieren und Blättern im PDF.	Email- Support
	Website und Kampagnen	Webshop	Social Media	APP	CRM	Video	PDF	Support



DER MARKETING PROZESS





DIE KAMPAGNE

WE-MAKE-IT-HAPPEN

Die freie Ferienrepublik Saas-Fee lancierte während nur fünf Wochen für den Winter 2016/17 mit der Wintercard eine in der Grösse noch nie dagewesene Skipass-Crowdfunding-Aktion in der Schweiz: Sie ermöglichte Kunden einen Saisonpass für nur CHF 222.-, sofern 99'000 Personen mitmachen.

Mach auch du dein Teil!

Sobald 99'999 :
zum 27.11.
unschlagbar!

DER DEAL STEHT!

Über 75'000 Winterfans wollen von unserem Hammerangebot profitieren. Damit haben wir das erfolgreichste Crowdfunding-Projekt Europas realisiert. Zum Dank machen wir den Hammerdeal bereits möglich. Jetzt bis zum 27.11.16 Saisonkarten verbindlich kaufen!

75014

Saisonkarte 15 Jahre
CHF 2'999

Saisonkarte 3 Jahre
CHF 622

Saisonkarte 1 Jahr
CHF 222

Die WinterCARD Saas-Fee enthält:

- Saisonkarte Saas-Fee/Saas-Almagell für 15 Winter (2016/17 bis 2030/31)
- Adrenalin Cup Nutzung
- 2000 Skipass für Kinder bis und mit 12 Jahren
- Postcard
- 1 Jahr Nachbargarantie

Die WinterCARD Saas-Fee enthält:

- Saisonkarte Saas-Fee/Saas-Almagell für 3 Winter (2016/17 bis 2018/19)
- Adrenalin Cup Nutzung
- Gratis Skipass für Kinder bis und mit 12 Jahren, Kinder bis und mit 13 Jahre Saisonkarte für CHF 222
- Shuttlebus Pöschel - Pöschel
- Thermost - Abi - Exped
- 1 Jahr Nachbargarantie

Die WinterCARD Saas-Fee enthält:

- Saisonkarte Saas-Fee/Saas-Almagell für Winter 2016/17
- Adrenalin Cup Nutzung
- Gratis Skipass für Kinder bis und mit 12 Jahren

Freie Ferienrepublik Saas-Fee

Das haut dich um!

Saisonkarte CHF 222

Freie Ferienrepublik Saas-Fee

Video hier:
<https://www.youtube.com/watch?v=zi3dbBeEP2U>

DIE KAMPAGNE

UND DEREN RESULTATE



**3.5 Mio.
Kontakte**



**+53% Beherbergungs-Umsatz
im Onlineshop (Stand 31.01.2017)**



**+45% Ersteintritte
(Stand 31.01.2017)**



26 Mio. Kontaktchancen
101'407 Google-Clicks
CpC von CHF 0.27

**→ Über 90'000
verkaufte
WinterCARDS**



1.8 Mio. Reichweite
23'000 Shares
69'000 Link-Clicks



+13% Logiernächte
+19% Ankünfte
(Stand 31.01.2017)



Display Bannering 22 Mio. Kontakte



CHF 500'000 Medienäquivalenz
6 Mio. Reichweite

SAAS-FEE | SAAS-GRUND | SAAS-ALMAGELL | SAAS-BALEN



DIE KAMPAGNE

PR PRÄSENZ RINGIER (AUSZUG)





DIE KAMPAGNE

NATIONALES UND INTERNATIONALES MEDIENECHO



FREIE FERIENREPUBLIK
RÉPUBLIQUE LIBRE DES VACANCES
FREE REPUBLIC OF HOLIDAYS



DIE KAMPAGNE

RELEVANZ FÜR NATIONALES TV SRF/10VOR10 UND RTS/MISE-A-JOUR

«10vor10» vom 25.11.2016

Freitag, 25. November 2016, 21:50 Uhr

SRF 10VOR10

ARTHUR HONEGGER

Beiträge

Ermittlungen gegen den IZRS
Die Bundesanwaltschaft hat ein Verfahren gegen Führungsmitglieder des Islamischen Zentralsrats der Schweiz eingeleitet. Der Vorwurf: Es handle sich hierbei nicht um eine Repräsentative für Musliminnen und Muslime, sondern um eine Gruppierung, die islamistisch-terroristische Propaganda betreibt.

FOKUS: Die österreichische Konkurrenz schläft nicht
Kommende Woche öffnen die meisten Skigebiete ihre Pisten. So kämpfen die verschiedenen Regionen um die Gäste, die noch Skifahren. Die Österreicher setzen im Verdrängungskampf auf Grisse. Die Betreiber der Bergbahnen investieren enorm in neue Bahnen, um Skigebiete zu verbinden.

FOKUS: Preisschlacht in den Skigebieten
In der Schweiz zahlen Skifahrer und Snowboarder deutlich mehr als in anderen europäischen Skigebieten. Während man im Südtirol rund 55 Franken für eine Tageskarte zahlt, sind es hierzulande circa 70 Franken, also über einen Viertel mehr.

Saas-Fee @MySaasFee · 22h
Tourisme hivernal rts.ch/play/tv/mise-a-... via @RadioTeleSuisse #saasfee #wemakeithappen

Urs Zurbruggen
Die Nordalpen: Inconceivable
Voll der Sonne

les touristes européens viendront-ils ? après la baiss...

Saas-Fee
SAASTAL

SAAS-FEE | SAAS-GRUND | SAAS-ALMAGELL | SAAS-BALEN



DIE KAMPAGNE

UND DIE VORTEILE DER KOOPERATION

- Kampagnen brauchen Investments (Konzeption, Design, Entwicklung etc.). Bei Kooperationen können diese geteilt werden.
- Gemeinsame Nutzung von Inhalten für individuelle Kampagnen ist möglich
- Stärken der Destination können für alle genutzt werden
- Kostentreibender Wettbewerb untereinander wird vermieden (i.B. Google Adwords)
- SMAG übernimmt die Steuerung und Durchführung

DIE BEFÄHIGUNG

FREIE FERIENREPUBLIK
RÉPUBLIQUE LIBRE DES VACANCES
FREE REPUBLIC OF HOLIDAYS



SCHULUNGEN KOOPERATIVE ONLINE-KAMPAGNEN

Neu: Schulungen für Kampagnen-Teilnehmer durch die SMAG

Helpdesk & Einzelberatungen SMAG
Individuelle Hilfe nach Bedarf

SYSTEMSCHULUNGEN MARKETING ENGINE

Stammtische
Schulungen der SMAG

Neu: Erweitertes Stammtisch-Angebot der SMAG

Aktuelles Angebot auf:
www.saas-fee.ch/Marketing_Engine

Video-Anleitungen & weitere Erklärungen
für die Module der Marketing Engine

SCHULUNGEN BASISWISSEN ONLINE-MARKETING

Neu: Grundlagen-Schulungen für SF/ST vor Ort durchgeführt

Angebote
Schulungen zu verschiedenen Online-Marketing-Themen für Hotellerie & Gastronomie im Wallis



DIE ROLLE DER SMAG

„ENABLER“ SÄMTLICHER SERVICES AUS EINER HAND

1. **Sicherheit** geben

- Technologische Grundlagen für Online-Marketing schaffen
- Support für Fragen in der Bedienung und Umsetzung
- Übernahme finanzieller Risiken

2. **Spass** ermöglichen

- Zusammenarbeiten statt alleine
- Potenzielle Kunden erreichen und daran wachsen
- Arbeitsabläufe optimieren, verkürzen und Zeit gewinnen

3. **Bestätigung**

- Leads und Buchungen online generieren
- Gemeinsame Digital Kampagnen starten und ausbauen
- Persönlich und mit dem Unternehmen in Digital wachsen



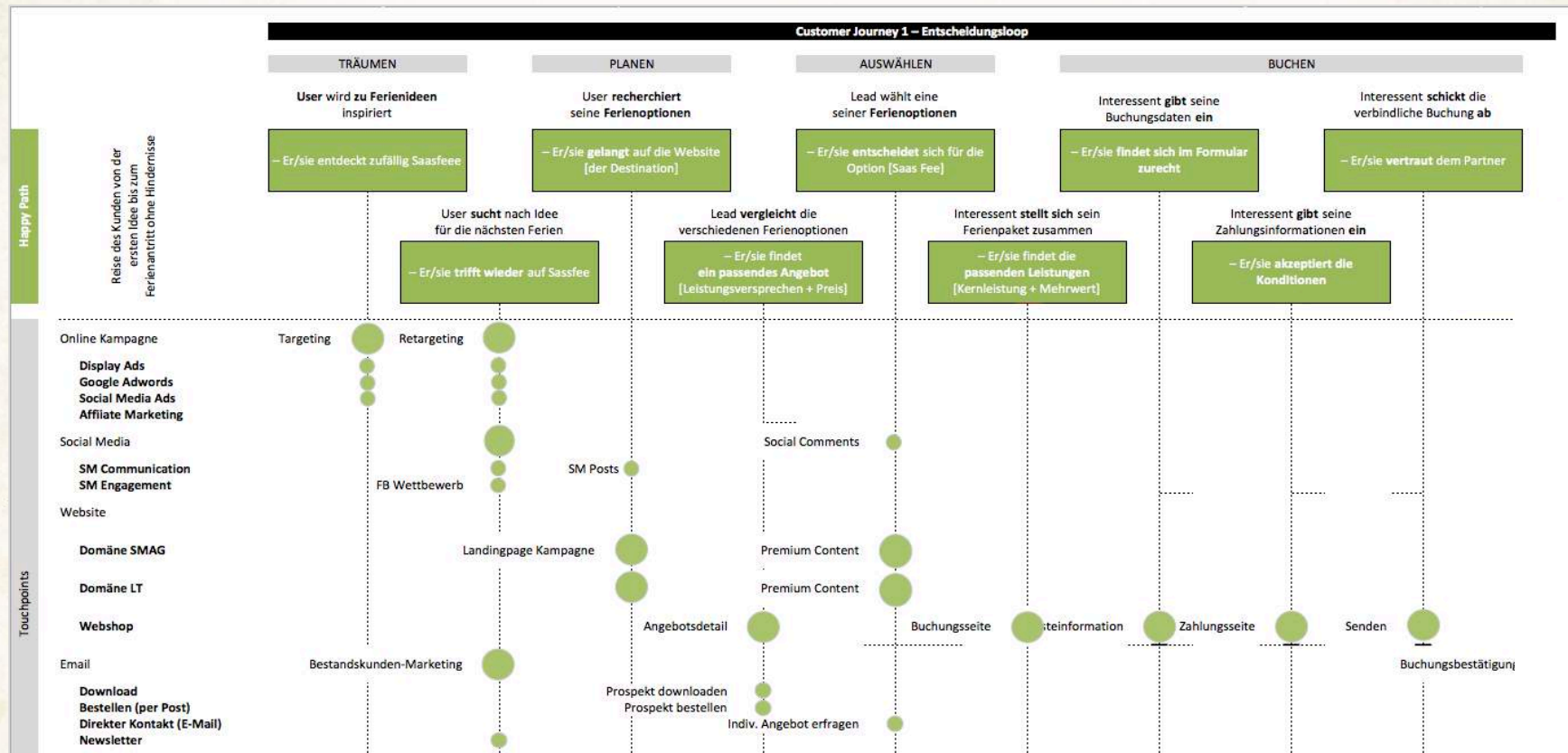
DIE ZUSAMMENFASSUNG

- Im Tourismus müssen die Online-Disziplinen besser genutzt werden – als Ergänzung zu klassischer Kommunikation
- Kooperation hilft jedem Leistungsträger mehr als direkter Wettbewerb – eine Digital Plattform spart Kosten bei allen
- Online-Knowhow ist im Tourismus nicht vorhanden – die SMAG trainiert und übernimmt eine zentrale Funktionen in der Digital-Schulung
- Buchungen müssen erhöht werden – Kampagnen erhöhen Sichtbarkeit im www und der Online-Shop sorgt für die direkte Buchbarkeit
- Dank Skaleneffekten erhält jeder Leistungsträger Zugang zu State of the Art Online-Tools

AUSBLICK

TOUCHPOINTS DER CUSTOMER JOURNEY (AUSZUG)

FREIE FERIEENREPUBLIK
RÉPUBLIQUE LIBRE DES VACANCES
FREE REPUBLIC OF HOLIDAYS





AUSBLICK

TOUCHPOINTS DER CUSTOMER JOURNEY (AUSZUG)

- Datensammlung entlang der Customer Journey (Touchpoints)
- Ergänzung mit Fremddaten (Wetter, Ferienplan, Auslastung etc.)
- Algorithmus mit den entsprechenden digitalen Dashboards für SMAG und LT

ZIEL:

- Wann und wo sollte eine Kampagne stattfinden?
- Welche Zielgruppen / Disziplinen sind sinnvoll?
- Anpassung interner Prozesse
 - Content-Kampagne erstellen (integrierte Digital-Kommunikation)
 - Aussteuerung der kooperativen Kampagnen
 - basierend auf Smart Data Management