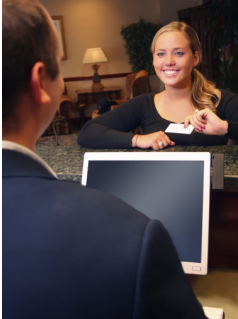


Walser Impulse 2007: Die Rechnung nicht ohne den Gast machen



Walser Impulse: Pricing und Vertrieb, 25. Oktober 2007 - Die Preisstrategie muss immer im Einklang mit den Wünschen der Gäste erfolgen.

Credit: i-con internet consultancy
Fotograf: i-con internet consultancy



Walser Impulse: Pricing und Vertrieb, 25. Oktober 2007 - Die Preisstrategie muss immer im Einklang mit den Wünschen der Gäste erfolgen.

Credit: i-con internet consultancy
Fotograf: i-con internet consultancy

Utl.: Tourismussymposium zum Thema Preisgestaltung als Strategie zur Umsatzsteigerung =

Kleinwalsertal (TP/OTS) - Welche Strategie verwenden erfolgreiche Tourismusanbieter, um ihren Umsatz zu steigern? Die Veranstalter der "Walser Impulse" haben sich auch dieses Mal für das bevorstehende Symposium ein ganz besonderes Thema herausgepickt: strategische Preisgestaltung als effizienter Weg zur Umsatzsteigerung. Einem weiteren Grundpfeiler des Erfolgs im Tourismus - nämlich der Nutzung von innovativen Vertriebsmöglichkeiten - ist der zweite Schwerpunkt der diesjährigen Veranstaltung gewidmet. Touristiker aus allen Sparten sind am 25. Oktober 2007 wieder ins Kleinwalsertal geladen, um sich mit anerkannten - und vor allem: erfolgreichen - Pricing- und Vertriebsexperten der Tourismus-Branche auszutauschen. Die Anmeldung auf der Website <http://www.walserimpulse.com> ist bereits möglich.

Die Tourismusbranche hat nach jeder Saison harte Zahlen zu liefern: "Gesteigerte Nächtigungszahlen" oder "Umsatzplus" heißen jene Schlagworte, die das Herz der Touristiker höher schlagen lassen.

Gleichzeitig sind die Begriffe auch Indikatoren für die Zufriedenheit der Gäste. Dies ist harte Arbeit für jeden Anbieter im Tourismus, erklärt Mag. Alexander Fritsch, i-con, Veranstalter des alljährlichen Tourismussymposiums Walser Impulse. "Was ist Ihre Strategie, um mehr Umsatz und Gewinn im Übernachtungstourismus zu generieren? Mit einer undifferenzierten Teuerung der Nächtigungskosten würden die Touristiker die Rechnung allerdings ohne den Gast machen. Studien zeigen, dass eine strategische Preisgestaltung für abgestimmte Leistungen und die genaue Selektion der Vertriebswege einen hohen Einfluss auf die Umsatzsteigerung im Tourismus haben - und zwar im Einklang mit den Ansprüchen der Gäste! Deshalb stehen die Walser Impulse dieses Jahr unter dem Motto: Strategisches Pricing und innovativer Vertrieb für Ihr Tourismusunternehmen."

Mit dem Erfolg "kuscheln" - strategische Nutzung von Pricing und Vertrieb als Teil der Markenbildung

Auch dieses Jahr ist es wieder gelungen, namhafte Referenten für das umfangreiche Programm der Walser Impulse zu gewinnen: Die Abteilung für Marketing- und Produktmanagement der Österreichischen Hotelierversammlung lässt gleich zu Beginn tief in die Strategien zur Umsatzsteigerung blicken. "Aber auch Anbieter von Ferienwohnungen und Apartments erhalten - gerade was die konkrete Preisgestaltung und daraus resultierende Wertschöpfung anbelangt- beim Programmpunkt "Best Price" von Marcus Waldmeier, Geschäftsführer Swiss Apartments - wichtige praktische Impulse zur eigenen Preis- und Vertriebsstrategie", erklärt Alexander Fritsch. Einen besonderer Höhepunkt - neben vielen anderen - stellt die Präsentation über den Markenbildungsprozess des Genießer- und Kuschelhotel Gams im Bregenzerwald dar: Ellen Nanning, Geschäftsführerin, zeigt vor, wie gezielte Markenbildung unter Berücksichtigung von Tourismus-Trends und individuell-angebotsbestimmte Preise Teil der konsequenten Kundenpflege sind - "Strategien, mit welchen wir 80% Auslastung und 300 Vollbelegstage erreichen", so die erfolgreiche Geschäftsführerin. Neben weiteren Referaten zur dynamischen Preisgestaltung von Ferienhotels, einer Präsentation der Verkaufsstrategien der Schick-Hotel-Kette sowie der Vorteile von Hotel-Buchungsplattformen zur Online-Distribution werden auch namhafte touristische Vertriebsunternehmen wie "Bookings.at" praktische Tipps und Erfahrungen zur Nutzung der Online-Plattform bieten.

Die Anmeldungen zum diesjährigen Tourismus-Symposium der Walser Impulse haben bereits unter www.walserimpulse.com begonnen - "wir

freuen uns, wenn wir auch dieses Jahr wieder zahlreiche Interessenten aus der Hotel- wie auch der Privatzimmerbranche zu einem Austausch mit unseren Fachreferenten gewinnen können" so Alexander Fritsch.

Factbox:

- Walser Impulse www.walserimpulse.com

Die "Walser Impulse 2007" sind eine Veranstaltung von Kleinwalsertal Tourismus, organisiert von i-con(R) Internet Consultancy im Rahmen des Raiffeisenprojektes "eFitness(R)" sowie der Interreg-Projekte "eFitness(R) Benchmarking" und "Tourismusexperte 2010"

- Walser Impulse 2007: Pricing & Vertrieb - welche Modelle haben Zukunft?

Donnerstag, 25. Oktober 2007, 9:30 - 17:00, Walserhaus, Kleinwalsertal/Vorarlberg

Programm und Anmeldungen unter: www.walserimpulse.com

Programm als PDF-Download:

<http://www.walserimpulse.com/download/programm.pdf>

- Überblick: Mit dabei sein werden u. a.: Die Österreichische Hotelierversammlung, Swiss Apartments, Cultuzz, Bookings.at, Schneemenschen GmbH sowie viele Praktiker. Erwartet werden wieder rund 100 Interessierte der Tourismusbranche aus dem gesamten deutschsprachigen Raum.

Bild(er) zu dieser Meldung finden Sie im AOM/Original Bild Service, sowie im APA-OTS Bildarchiv unter <http://bild.ots.at>

Rückfragehinweis:

Mag. (FH) Alexander Fritsch, zPM

i-con internet consultancy

Unternehmensberatung, Projektmanagement

Rautenastr. 59, A-6832 Röthis - www.i-con.at

T.: +43 (0) 5522 60042 0, M.: +43 (0) 650 5800511

<mailto:alexander.fritsch@i-con.at>

*** TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT ***

TPT0003 2007-09-19/14:18

191418 Sep 07

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20070919_TPT0003