

## **Schneesportlehrer: Die verkannten Marktforscher & Sales Agents von Wintersport-Destinationen!**

Wien/Linz (TP/OTS) - Keiner ist so nahe am Gast dran wie der Schneesportlehrer: hier schlummert ein noch weitgehend ungehobenes Potential in den Bereichen der Qualitätsentwicklung, Marketing und Kundenbindung.

In Spitzenzeiten vermitteln in Österreich bis zu 15.000 Lehrkräfte in 525 Skischulen vor allem "die Kunst des Skifahrens" an Einheimische und Gäste aus aller Welt. Die Schneesportlehrer führen den Gast an eine Vielzahl neuer Wintersportangebote, wie Snowboarden, FreeSki, geführte Ski-Safaris oder alternative Trendsportarten im Schnee wie Zorbing, Snowbike oder Snowtubing, heran. Betrachtet man die touristische Dienstleistungskette, stehen Schneesportlehrer aufgrund des mehrstündigen täglichen Unterrichts am längsten und intensivsten von allen Destinations-Mitarbeitern mit dem Gast im Kontakt. "Andere Branchen wenden enorme finanzielle und personelle Ressourcen auf, um eine vergleichbare persönliche Kontakt- und Informationssituation mit dem Gast zu erzeugen", erläutern Marcus Linford, MA und Mag. Arnold Oberacher von der con.os tourismus consulting gmbh, beide selbst langjährig erfahrene Schneesportlehrer.

Destinationsqualität durch Skilehrer?

Während also derzeit vielerorts versucht wird, mit Werbeagenturen und Marketingprofis aufwändig Marktforschungs-, Kommunikations- und Kundenbindungs-Instrumente aus anderen Branchen auf den Tourismus zu übertragen, bleiben in den meisten touristischen Winterdestinationen der Alpen diese Potenziale ungenutzt. In den Schneesportlehrern liegt ein riesiges Potenzial an Know-How zur Qualität und Leistung des eigenen Unternehmens, aber auch der Partner einer Urlaubs-Destination, brach. Systematische Methoden von der gezielten Abfrage der Mitarbeiter bis hin zur Auswertung und Analyse dieses fundierten Wissens fehlen laut Marcus Linford nahezu überall.

Kundenbindung by "Zufall"

"Aus der Beratungspraxis wissen wir, dass die Art und Qualität des Cross-Marketing & Sales Potentials meist nicht nur dem Zufall überlassen wird, sondern dass diese durch den zunehmend notwendigen

Einsatz außerregionaler und internationaler Mitarbeiter und ohne entsprechende Regions- & Destinationsschulung auch dramatisch im Abnehmen begriffen ist", so Oberacher. Dabei ließen sich andere Skischul-, Orts- & Destinationsangebote mit relativ geringem Aufwand sehr erfolgreich vertreiben. Customer Relationship Management und Kundenbindung könnten durch die Pflege der persönlichen Kundenkontakte bis ins Web 2.0 langfristig zum Nutzen aller intensiviert werden, so die Experten. Da die Dienstleistung aus Sicht der Ausübenden allerdings jedoch oft primär als "nine to five-Job" gesehen wird, leidet somit auch die Kundenbindung entsprechend darunter.

#### Optimierung durch Schulterschluss und System

"Das Heben bzw. die bessere Nutzung dieser Potenziale lässt sich nicht einfach an externe Agenturen auslagern, sondern erfordert zunächst einen Schulterschluss der wichtigsten Touristiker in einer Destination", so Linford. Im nächsten Schritt muss dann gemeinsam ein auf die Anforderungen der jeweiligen Gemeinde oder Region abgestimmtes Informations-Generierungs-, Qualitäts-Management-, Cross-Marketing- und Kundenbindungs-System etabliert werden. Dem finanziellen und vor allem emotionalen Aufwand dafür stehen jedenfalls nachhaltige Effekte für die Skischule und alle Betriebe einer Destination und gegenüber. Oberacher: "Die Erfahrungen von con.os in der jahrelangen Zusammenarbeit mit Winter-Destinationen, Bergbahnen, Schneesportschulen und Tourismusbetrieben in diesem Bereich zeigen die großen und vor allem nachhaltigen Synergien bei der Qualität und dem Vor-Ort- bzw. Cross-Marketing von Tourismusregionen durch eine engere und effizientere Zusammenarbeit und Etablierung gemeinsamer Lösungs-Ansätze deutlich auf."

#### Erfolgsgeschichte con.os tourismus.consulting gmbh

Die con.os tourismus.consulting gmbh wurde 2006 in Linz und Wien gegründet. Seither unterstützen die Experten rund um die Geschäftsführer Mag. Arnold Oberacher und Dr. Martin Schumacher MBA, zahlreiche touristische Kunden mit innovativen Ansätzen und maßgeschneiderten Lösungen. Beständiges Wachstum und konsequente Kundenorientierung etablierten die con.os tourismus.consulting gmbh mittlerweile als zweitgrößtes Tourismus-Consulting Unternehmen Österreichs.

Alle aktuellen Pressemeldungen auch unter [www.presstexter.at](http://www.presstexter.at)

Rückfragehinweis:

Cornelia Hofbauer

con.os tourismus.consulting gmbh

Tel.: +43/1/306 06 06

E-Mail: wien@conos.co.at

www.conos.co.at

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/4650/aom>

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

TPT0001 2012-01-18/08:00

180800 Jän 12

Link zur Aussendung:

[http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT\\_20120118\\_TPT0001](http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20120118_TPT0001)