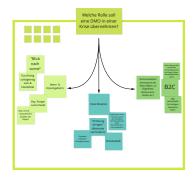


Wie gewinnt der
Tourismus
Widerstandkraft?
... am Bsp.
Corona







Wie wird die Veranstaltungs- & Event-Branche widerstandsfähiger?

Konzentration auf kleinere, intimere Events - Flexibilität behalten und anpassungsfähig sein (gerade für Destinationen spannend)

> Viele Events sind exklusiv -Schwierig, da dies den Preis treibt...

Problem:
Finanzielle
Resilienz Grossevents:
Business Case
geht nicht auf...

Events mit sehr
hohen
Grundinfrastrukturkosten leiden
besonders Quadratur des
Kreises (un)möglich?

Mit Kreativität schwierigen Rahmenbedingungen stellen

> Ausrichtung auf Online Events -Abstecken neuer Möglichkeiten, Erweiterung Portfolio

Fixkosten senken!

Wie wird die Gastronomie widerstandsfähiger?

sofort demonstieren :-) durch die Pandemie weiss man, was ankommt (Erfahrung, was läuft)

Nachhaltigkeit

Geschäftsmodell erweitern

Einkauf flexibilisieren

Kundenbeziehung
erweitern durch
Abo, Gäste warm
halten

Geschirr
ausleihe

Kochkurse online, individuell auf Gast

ähnlich wie McDonalds sofort reagieren und Angebot anpassen

mehr

Digitalisierung

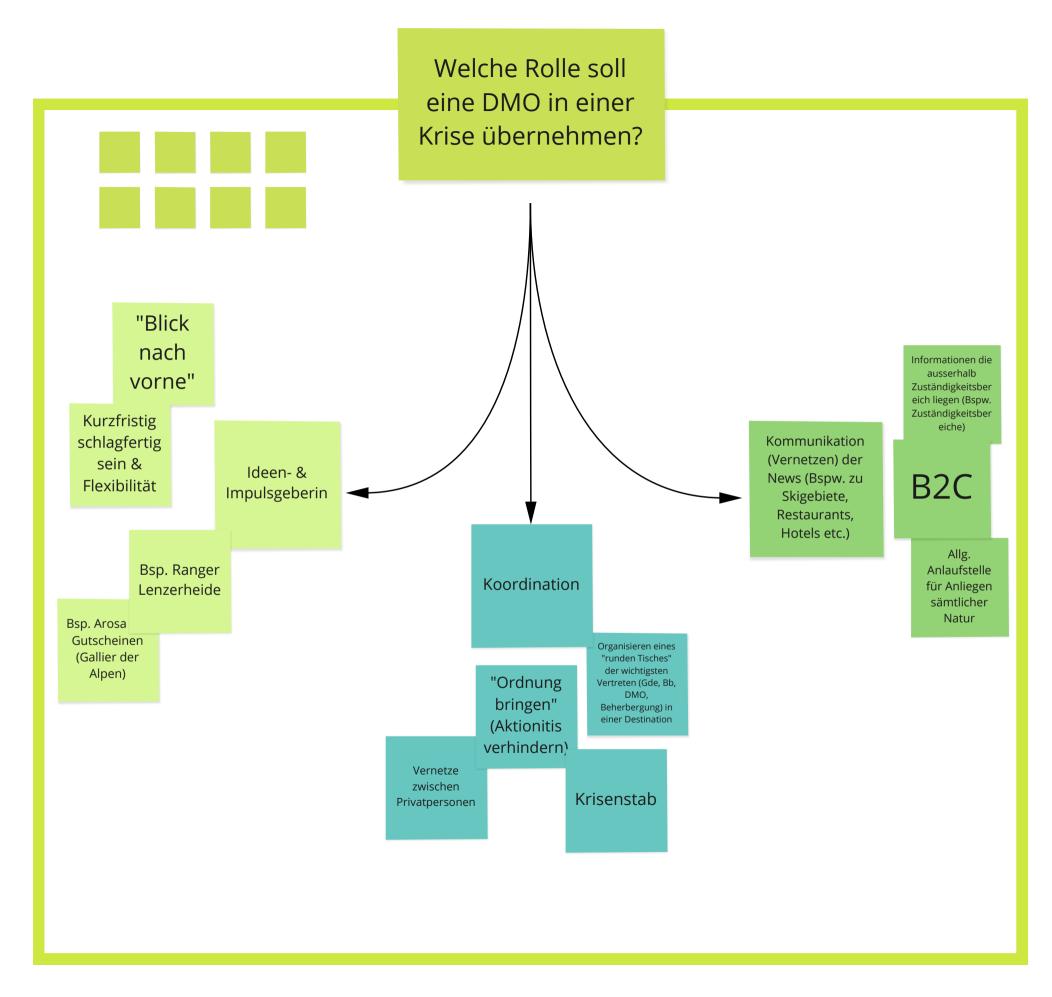
Brauereib esichtigun g online

Ein Souvenir liefern an die gute Zeit im Restaurant

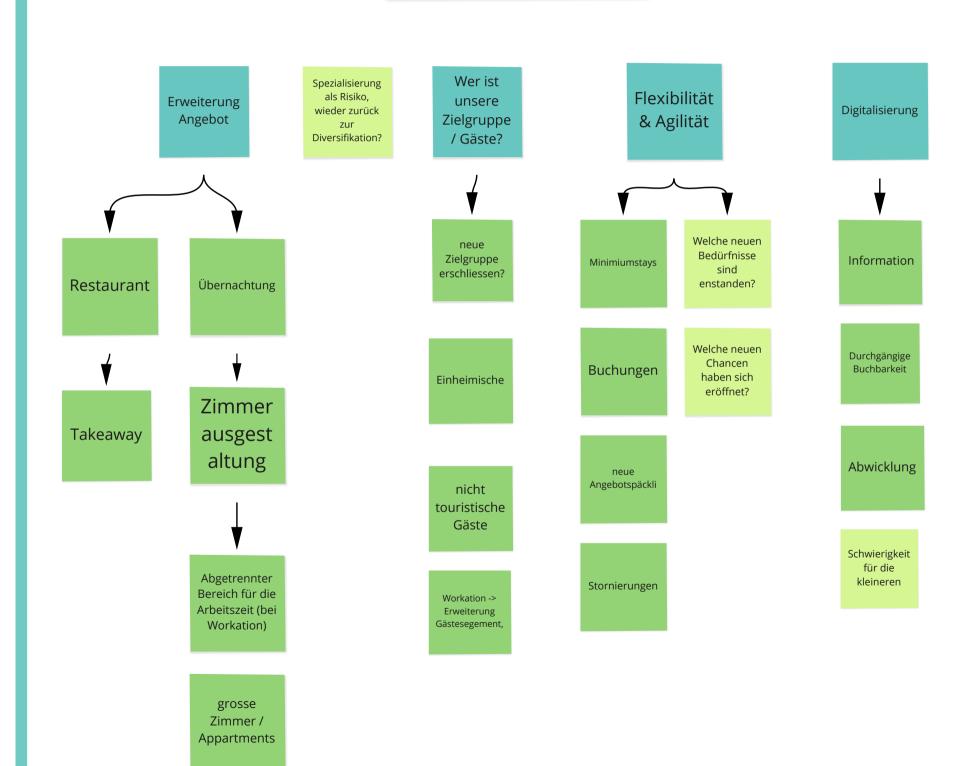
privat kochen

beim Gast

Take away Prozess optimieren (digital)



Wie wird ein Hotel widerstands-fähiger?



Wie wird eine Bergbahn widerstandsfähiger?

Zweck der Bahnen weiterentwickeln. Was ist /kann der Verwendungszweck in Zukunft sein?

Agile Projektorganisat ion implementieren

Mindsetchange: Transport zu Erlebnis Wertschöpfungs tiefe erhöhen, diversifizierung der Produkte und Märkte

neue Zielgruppen erschliessen Bereit für den "Ernstfall"

Gesamtangebot der Destination im Vordergrund, Quersubvention nicht rentabler Angebote

BB sollten offen für Kooperationen, da BB ein Teil des Gesamtsystems sind

Learnings aus der Krise?



Bsp.: Währungskrise (2015):
- kurzfristiges Überleben
- langfristig sich neu Erfinden

Organisation schizophren führen (immer Vorbild sein)

outside-in (Was kann ich von aussen holen für mein Unternehmen?)

Agilität
(permanente
Verändungsfähigkeit)
beginnt im
Kleinen/Operativen

Marketing nicht vergessen! neue Angebote alleine reichen nicht. Kreative Wege, MA einbeziehen

Positionierung! nicht nur ggü. Kunde, auch ggü. Partner

in Iterationen denken (Standpunkte, kleine Pakete, Daten sammeln! bzw. mit vorhandenen Daten learnings ableiten und A/Btesten Infrastruktur ist ein
"Hemmschuh" für
Agilität
=> trotzdem gibt es
noch viele
Teilbereiche, die agil
wären