Selling Switzerland worldwide

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Annual Report / Switzerland Tourism**

Band (Jahr): **- (2000)**

PDF erstellt am: **23.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-630026

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

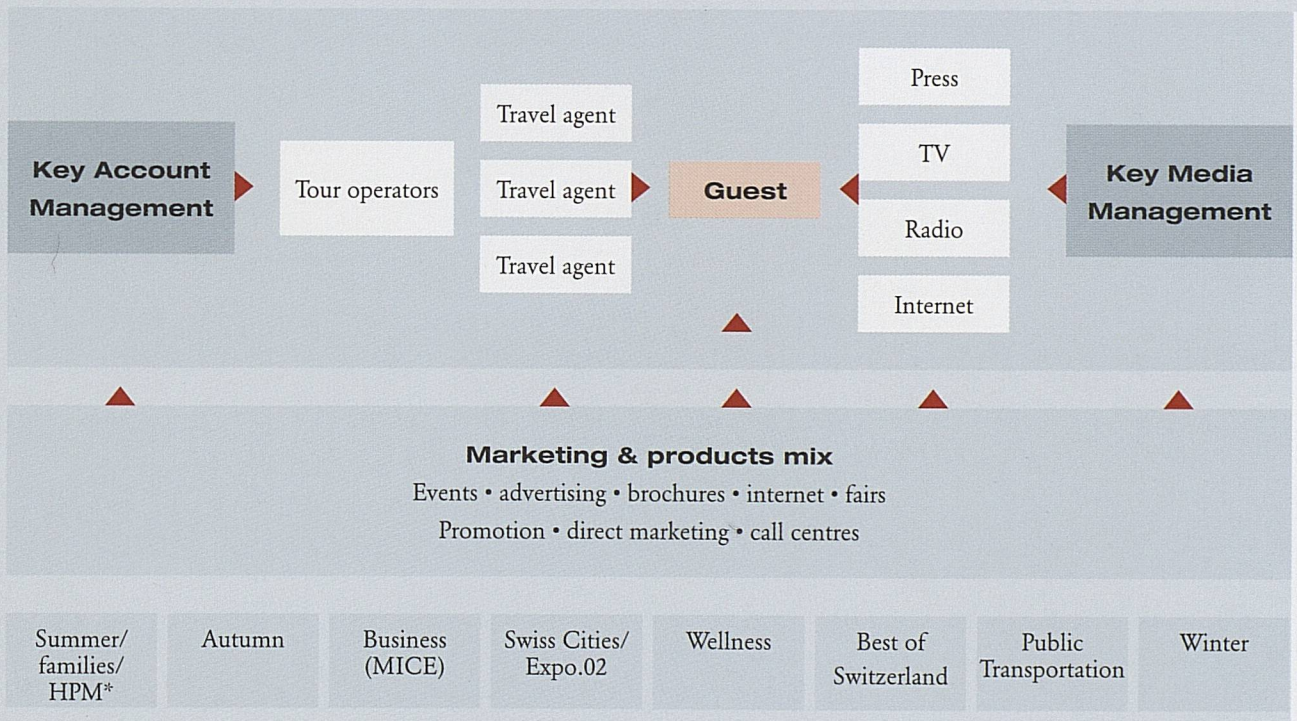
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Selling Switzerland worldwide.

Marketing Model



Selling Switzerland can be divided into three segments:

Key account management
means supporting travel operators and travel networks including professional congress organisers.

Key media management
Here it is important to position Swiss topics proactively in the media and thus to arouse positive feelings for our country.

The marketing mix
includes all possibilities for holiday, travel and congress communication. The product groups offer a variety of experiences that cover the broad scope of our guests' needs.

All activities are founded on well-functioning partnerships in the industry and strong and competitive products from our suppliers.

* Human Powered Mobility