Meetings

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Jahresbericht / Schweiz Tourismus**

Band (Jahr): **- (2011)**

PDF erstellt am: **27.07.2024**

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

«Meetings.» in neuen Märkten.

Das intensivierte Marketing im Bereich Meetings in den strategischen Wachstumsmärkten Russland, Indien und Brasilien trägt Früchte.

Zuverlässigkeit, Qualität, Erreichbarkeit: Die Attraktivität der Schweiz für den Geschäftstourismus mit Seminaren, Kongressen, Meetings und Incentivereisen ist trotz volatiler Konjunkturlage ungebrochen. Das Switzerland Convention & Incentive Bureau (SCIB) verzeichnete in neuen Märkten und im Segment der Verbandskongresse erfreuliche Erfolge.

Switzerland Convention & Incentive Bureau.

Vierrad-Antrieb.

Key Account Management

Workshops für die Nordischen Länder.

Nordische Länder Schlüsselaktivitäten des SCIB sind das Aufspüren neuer Trends und die Unterstützung der Schweizer Dienstleister beim Anpassen an die geänderten Kundenbedürfnisse. Mit mehr als 10 % Logiernächten, generiert durch das Key Account Management, sind die Nordischen Länder besonders attraktiv. Hier organisiert das SCIB regelmässig Workshops zur Vertiefung der persönlichen Kundenkontakte.

Zahlen und Fakten.

Meetings	2011	2010
Budget	CHF 5,8 Mio.	CHF 5,7 Mio.
Anteil am Gesamtbudget	6,2 %	6,8 %
Touristischer Umsatz	CHF 60,3 Mio.	CHF 52 Mio.
Besuche auf MySwitzerland.com/meetings	177 789	168 432
Beeinflusste Logiernächte durch KAM	172 422	148 767
Anzahl Meetings, Events & Konferenzen	664	595
Anzahl durch SCIB bearbeiteter Offertanfragen	1366	1115

Key Account Management

3500 Inder entdecken die Schweiz.

Indien Amway – eines der weltweit führenden Direktvertriebsunternehmen – scheut bei der Belohnung seiner besten Mitarbeitenden weder Kosten noch Mühen. Im Mai belohnte Amway India 3500 der besten Verkäuferinnen und Verkäufer mit einer Incentivereise in die Schweiz. ST holte die Reise in die Schweiz und unterstützte Amway zusammen mit Zürich Tourismus bei der Organisation dieses Incentives. Auf dem Programm standen Besuche in Zürich, Interlaken, Engelberg, auf dem Jungfraujoch und auf dem Titlis, was zeigte, dass die Schweiz die ideale Destination für ein kombiniertes Städte- und Bergerlebnis ist.
Die Reise fand in der indischen Fachpresse ein grosses Echo: Die Geschichte wurde von verschiedenen MICE-Magazinen aufgenommen und erreichte damit 150 000 Entscheider im Kongress- und Incentivebereich. Dieses Ereignis bildet einen entscheidenden Schritt bei der intensivierten und nachhaltigen Bearbeitung des potenzialstarken indischen MICE-Marktes.

Top-Meetingplaner nach Montreux geholt.

International MCI, weltweit eine der Top-Fünf-Eventagenturen für Verbände und Unternehmen mit 47 Büros in 23 Ländern, hat im Dezember ihre jährlich stattfindende Mitarbeiterversammlung in Montreux abgehalten. Während dreier Tage erlebten 758 professionelle Eventveranstalter das vielfältige Kongress- und Incentiveangebot vor Ort: während unterschiedlicher Tagesaktivitäten in Montreux, aber auch im Château de Chillon, in Greyerz, im Lavaux-Gebiet sowie auf dem Glacier 3000 oberhalb von Les Diablerets. Das SCIB holte mit der Unterstützung von Montreux-Vevey Tourismus das Treffen in die Schweiz und verspricht sich dadurch künftige Veranstaltungen in Montreux und dem ganzen Land.

Give-away nach Schweizer Art: Jürg Schmid, Direktor Schweiz Tourismus (links), und Barbra Albrecht, Leiterin SCIB, übergeben Roger Tondeur, Gründer und Präsident von MCI, eine personalisierte Kuhglocke.

«Meetopolis»-Kongressforum in Brüssel.

Belgien In Brüssel, wo eine Vielzahl internationaler Verbände ihren europäischen Sitz haben, fand die Premiere von «Meetopolis» statt, einem Forum zur Positionierung führender Kongressdestinationen.
Das SCIB als Hauptpartner traf rund 170 Eventplaner und konnte wichtige Kontakte mit etwa 100 Teilnehmenden knüpfen. Meetopolis war die ideale Plattform, um die Vorzüge der Schweiz für Kongress- und Seminarveranstalter hervorzuheben.

Mit vereinten Kräften für die Schweiz geworben: Myriam Winnepenninckx, SCIB ST Belgien, Barbra Albrecht, Leiterin SCIB, Michel Ferla, ST-Vizedirektor, Ivan Breiter, Marktleiter ST Belgien (von links).