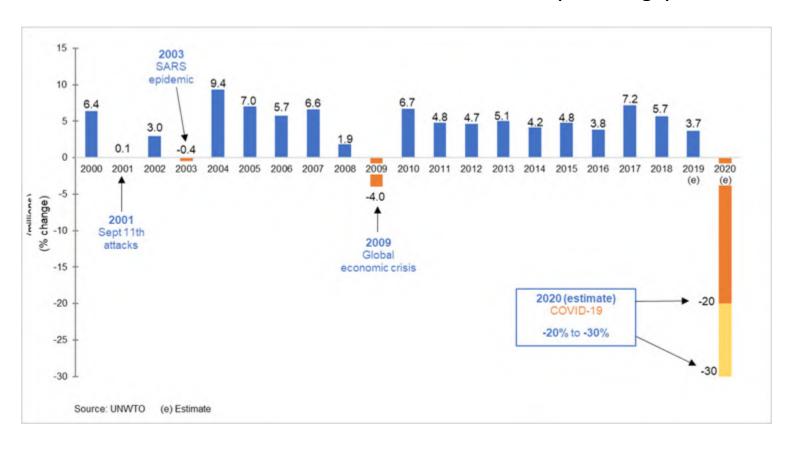


Auf das Rekordjahr 2019 folgt die grösste Tourismuskrise der jüngsten Geschichte.



Nach Jahren des Wachstums folgt der Absturz des globalen Tourismus.

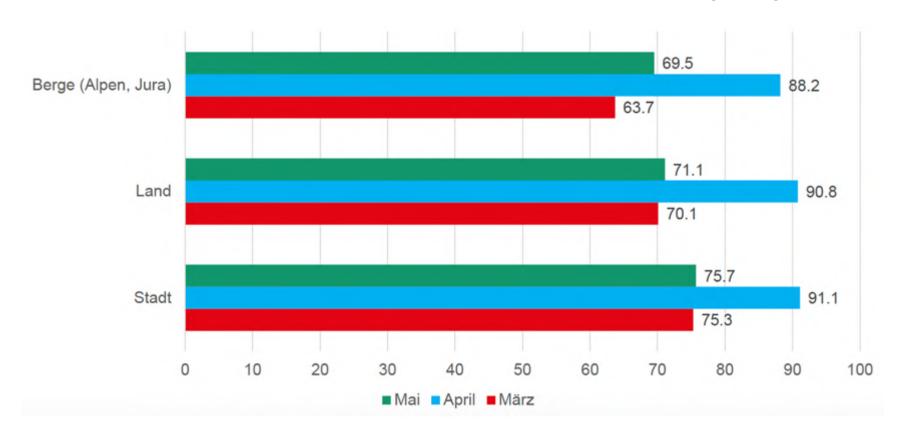
2020 Forecast – International Tourist Arrivals, World (% Change) – estimated on 27.03.2020





Alle touristischen Zonen sind betroffen, aktuell am stärksten die Städte.

Hotellerie: Umsatzeinbussen März-Mai 2020 (in%)



Quelle: Branchenumfrage von HotellerieSuisse, Schweiz Tourismus, Hochschule für Wirtschaft Wallis, März 2020



Problemanalyse.



- Die Krise ist global. Die gesamte Wirtschaft und der weltweite Tourismus sind betroffen.
- 2. Es herrscht kein Angebotsproblem sondern ein Nachfrageschock.
 - a. Die Gäste **können** nicht mehr reisen: Reisebeschränkungen, fehlende finanzielle Mittel aufgrund der Wirtschaftskrise, fehlende / teure Flüge, weniger Geschäftsreisen, Währungssituation, etc.
 - b. Die Gäste **wollen** nicht mehr reisen: Die Menschen sind verunsichert, von Reiseangst geplagt und sehen von Reisen ins Ausland ab.





- 3. Die Krise ist schweizweit flächendeckend. Alle Tourismuszonen und Regionen leiden. Kurzfristig sind die Städte und der Geschäftstourismus am stärksten betroffen.
- 4. Es folgt ein Kampf um Aufmerksamkeit. Der Wettbewerb schläft nicht.
 - a. NTOs und DMOs der ganzen Welt werden grosse Kampagnen lancieren, um die Gäste zurück zu gewinnen
 - b. In allen Ländern wird zuerst der Heimmarkt mobilisiert und intensiv beworben

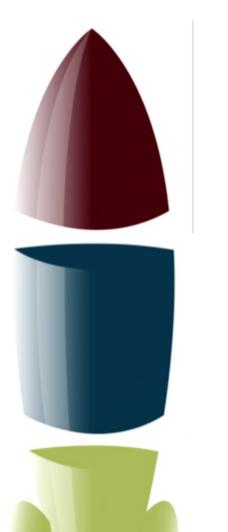
Die Aussichten sind düster.

Aber...

Wir haben einen Plan.

Und wir werden dem Schweizer Tourismus so schnell und effektiv wie möglich wieder zum Aufschwung verhelfen.

Das Rezept: Ein etappiertes Vorgehen.





Empathy

«Dream now – Travel later» Short term Financed by ST

Awareness

«We need Switzerland»
Mid / long term
Financed by government, ST & partners

Performance

«Book now»
Long term
Financed by government, ST & partners



Übergeordnete Ziele.



- Das Vertrauen und die Sehnsucht nach Reisen in der Schweiz nach dem Corona-Trauma möglichst rasch wiederbeleben
- Nach den extremen Rückgängen Logiernächte und Frequenzen in allen Tourismuszonen steigern
- Rasch wirksame und schnell spürbare Effekte erzielen
- Priorisierung der 5 strategischen Tourismusziele
 - Neue Gäste
 - 2. LN/ Freq. steigern
 - 3. Aufenthaltsdauer steigern
 - 4. Wertschöpfung
 - 5. Balance

Wir inspirieren die Menschen mit Botschaften, die sie berühren und mit Angeboten, die sie sich leisten wollen.

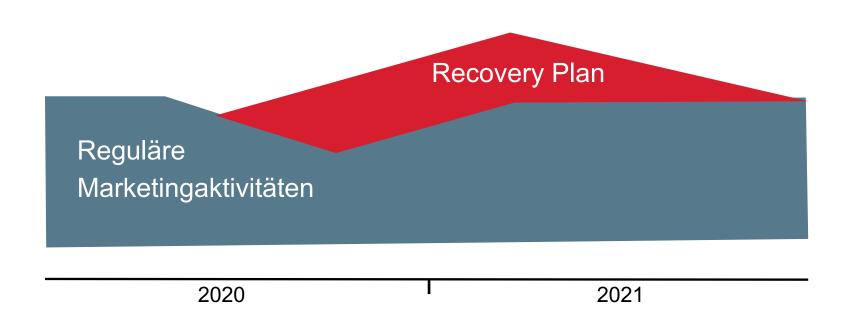


Eckpunkte des Recovery Plans.

Stärken der gesamten touristischen Schweiz	 Ausgewogene regionale Abdeckung der gesamten touristischen Schweiz Abdeckung aller touristischen Zonen (Berge, Städte, Land) Massnahmen sowohl für Leisure als auch für Business Tourismus
Einbindung der Tourismuspartner	 Integration der Partner zu möglichst tiefen oder freien Beiträgen Integration von nationalen Partnern (SBB, STS, Swiss, etc.)
Situative Tonalität	 Kontext: In jeder Etappe wird die jeweilige Gefühlslage der Gäste berücksichtigt. Die Menschen werden dort abgeholt, wo sie sich emotional befinden Empathie: Vertrauensfördernde Botschaften (Reiseangst, Versammlungsangst, Mobilitätsangst überwinden) Wir-Gefühl: Zusammenhalt und Solidarität kommen zum Ausdruck Image: Die touristische Schweiz zeigt sich trotz misslicher Lage sympathisch, empathisch und zuversichtlich
Kommunikationsmix	 Digital first, aber nicht Digital only: Ausgewogener Mix aus klassischer Promotion, Digitalen Kanälen, Medienarbeit (KMM) und Kooperation mit Reisemittlern (KAM) 50:50 Mix aus Reisebegehren (Awareness) und Verkaufsförderung (Performance) Aufbau auf bestehenden Instrumenten (z.B. Mehrauflage Broschüre) und Integration neuer Aktivitäten (z.B. Recovery-STM)



Der Recovery Plan baut auf den regulären Marketingaktivitäten auf.









Ziel	Messgrösse
Marketing-KPI's	 XY Total Marketingkontakte (Awareness) XY Total Medienkontakte (Aw.) XY Total Visits auf MyS.com (Performance) XY ER (Perf.) XY Total Kundenreaktionen (Soft Leads)
Direktbuchungen	 XY Total Kooperations-Vereinbarungen mit TO's (Perf.) XY Total Buchungen (Perf.) XY Total Anzahl beeinflusste LN mit TO's (Perf.) XY Total beeinflusster Umsatz TO's
Meetings	XY RFPsXY % RealisierungsquoteXY beeinflusster Umsatz
Entwicklung TS-Wirtschaft	 XY % beeinflusste LN aus Wirkungsmessung (Perf.)
Stakeholder Management	XY% gesteigerte Partnerzufriedenheit



Wann ist der richtige Zeitpunkt, in den Märkten die Awareness Kampagne zu lancieren?

Märkte Indikatoren System.



Google trends: search for "hotel"

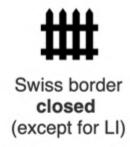
year over year, excluding: -corona -coronavirus -virus -cancel - cancelled -refund -collapse -change



Organic sessions on myswitzerland.com

Google Analytics, year over year

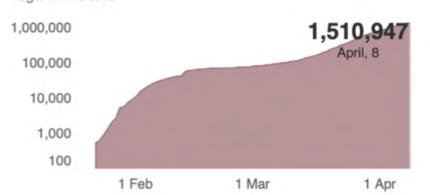




More data sources are being evaluated and added asap.

Confirmed covid-19 case numbers

John Hopkins University, includes presumtive positive cases, logarithmic axis

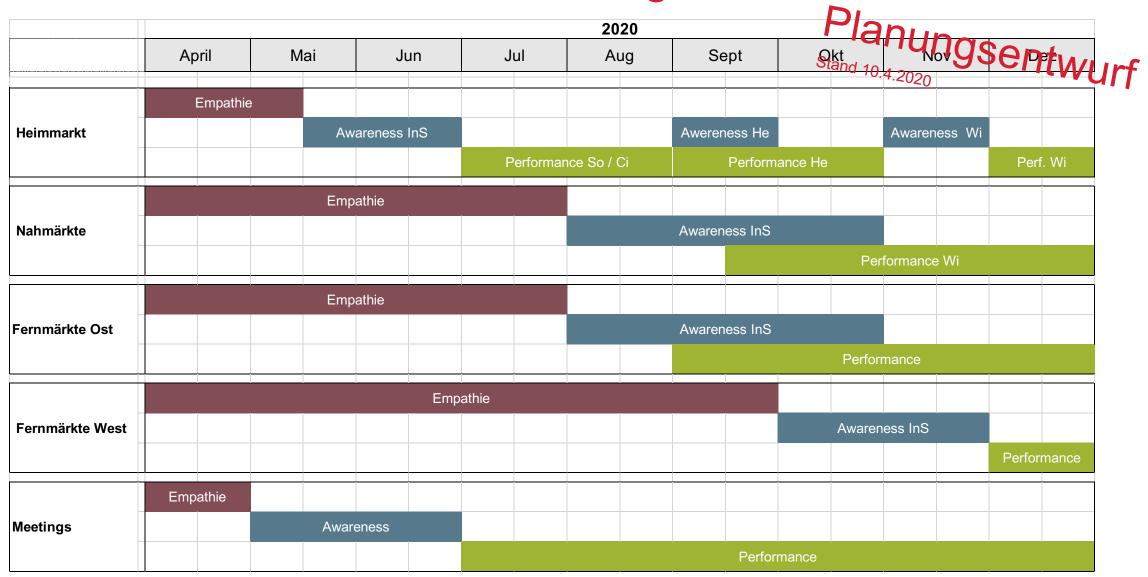




Visa application possible as of 15.6.2020

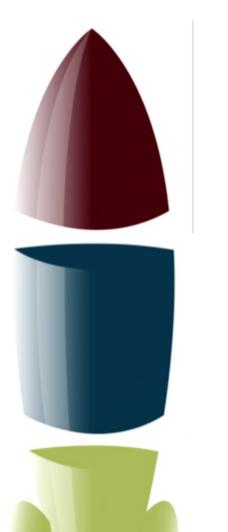


Zeitversetzte Marktbearbeitung 2020.



Stand 09.04.2020







Empathy

«Dream now – Travel later» Short term Financed by ST

Awareness

«We need Switzerland»
Mid / long term
Financed by government, ST & partners

Performance

«Book now»
Long term
Financed by government, ST & partners



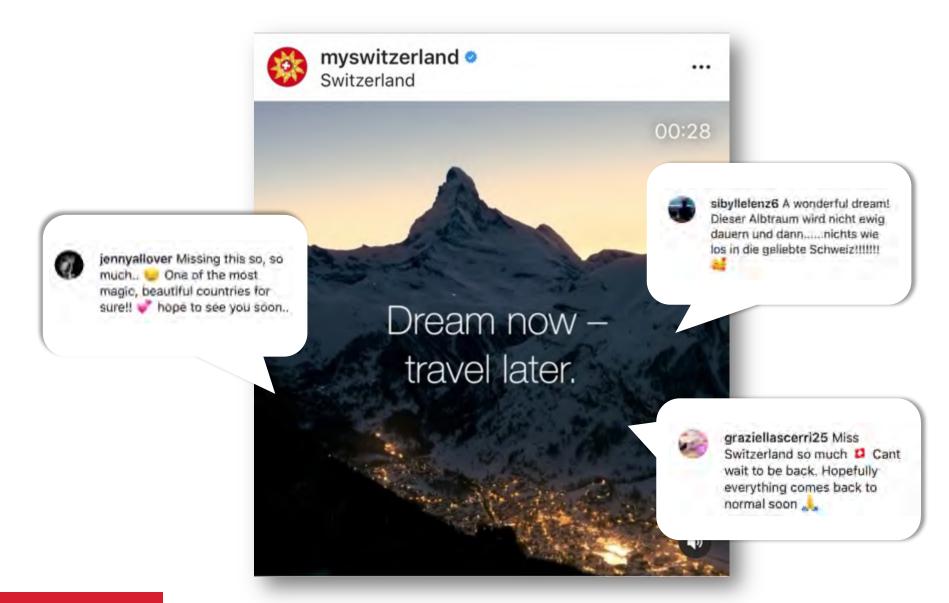




Wir zeigen Empathie und Solidarität.

- Während der Krise bringen wir den Gästen die Schweiz nach Hause, mit einer Kombination aus Snack Content, Infotainment und Entertainment
- Fokus auf Social Media mit situativer Unterstützung von anderen Medien (TV, Magazin)
- Business Events: Webinars und virtuelle Sales Calls, Teilen von inspirierendem Content mit Meeting Planners





Beispiel: Reaktionen aus der Community
40





Zusätzlich wird das Magazin Grün in der Schweiz im April in der Sonntagszeitung / Le Matin Dimanche distribuiert.

Dream now – travel later Spot wird Prime-Time am Samstagabend auf den Schweizer TV-Sendern ausgestrahlt.





Business Events: Webinars und inspirierender Content.









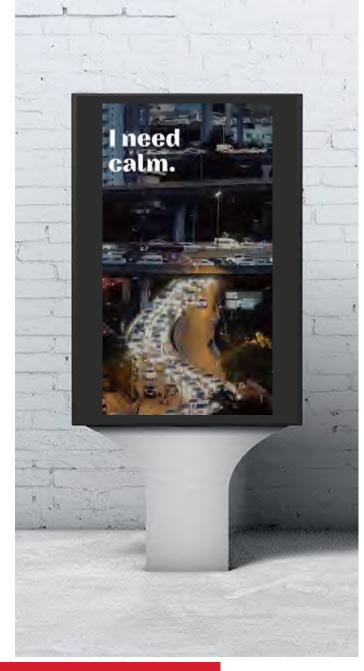


Wir inspirieren mit emotionalen Botschaften.

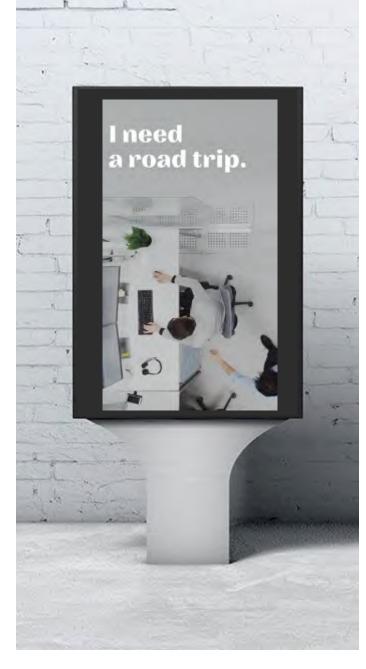
- Die neue Werbeklammer "Ich brauch Schweiz." wird in sämtlichen Märkten mit 360 Grad Kampagnen lanciert (klassische und digitale Promotion, Medienkooperationen, Live Events, etc.).
- Im Fokus steht der neue Plattformfilm, der weltweit ausgestrahlt wird.
- Jeder Markt arbeitet mit passenden lokalen Influencern und Ambassadoren, um die "Ich brauch Schweiz." Bewegung zu multiplizieren.

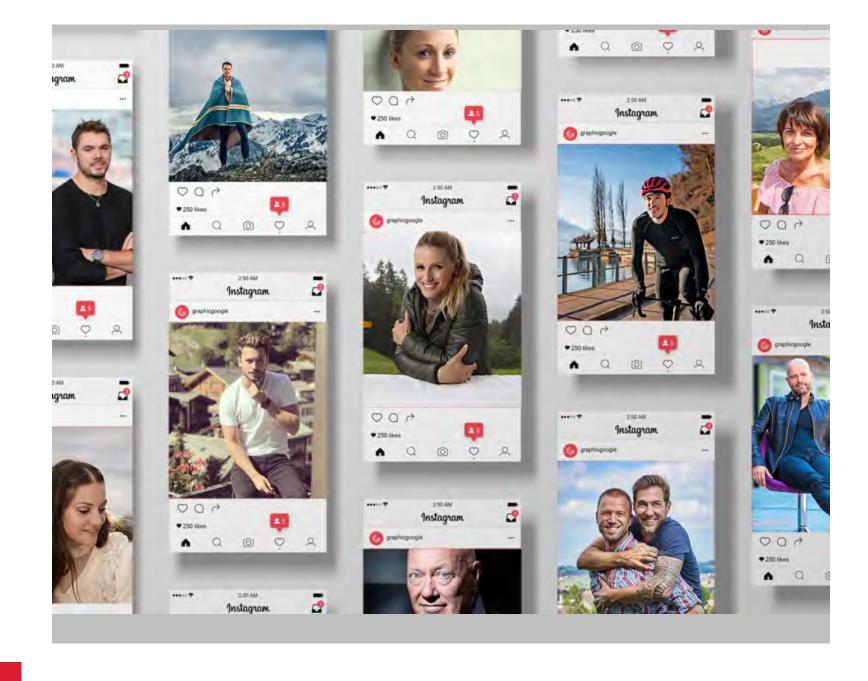








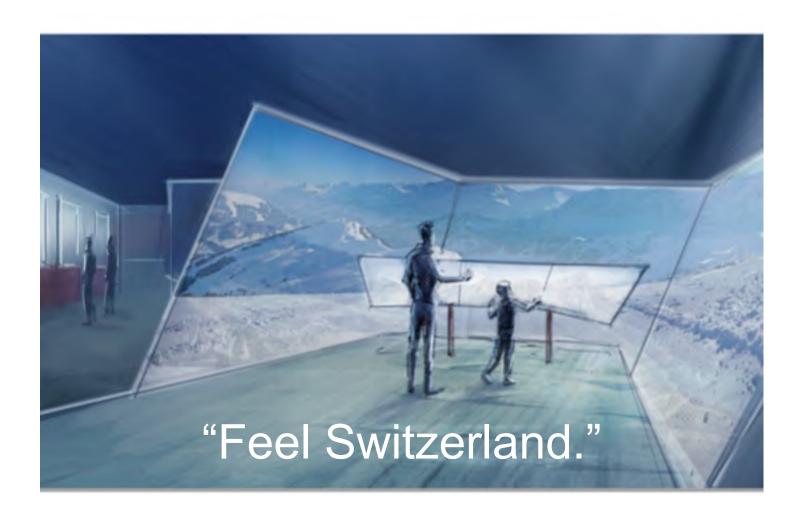












Beispiel: Live Marketing
5



Märkteübergreifende Kampagnen mit globalen Playern.



Beispiel: Globale Kooperationen

52



Performance: «Book now.»



Mit attraktiven, auf sie zugeschnittenen Angeboten, gewinnen wir unsere Gäste für Buchungen.

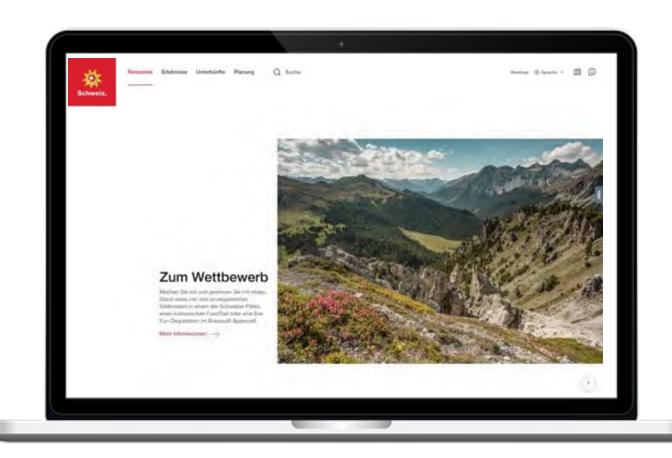
- Soft Lead Conversion: Wettbewerbe, Gamification, E-Mail Marketing, Beratung von B2B Kunden
- Abverkauf: Buchungen auf MyS.com / STC / externe Partner / globale TAs, Akquisition von Business Events
- Entwicklung neuer, märkteübergreifender Angebote: z.B. Train Hub Europe, Kongressticket

Mit Key Account Management Aktivitäten schliessen wir in unseren Märkten neue Verträge mit Reisemittlern ab.

- Recovery Swiss Travel Mart, Herbst 2020 mit Spezialprogramm für Business Events
- Fam Trips in die Schweiz aus diversen Märkten
- Lokale Workshops mit Buyers in den Märkten

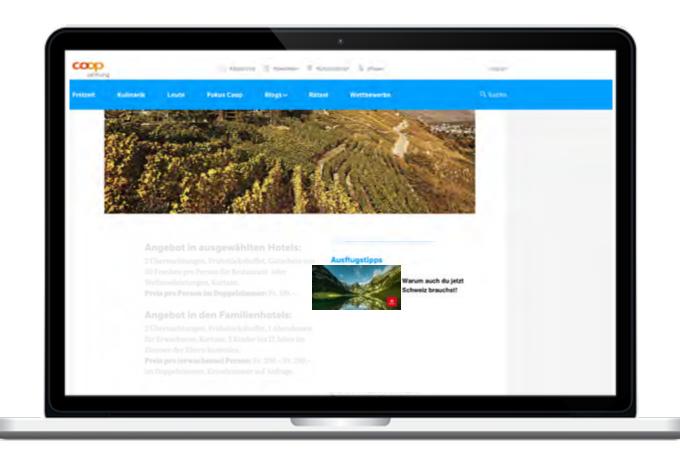








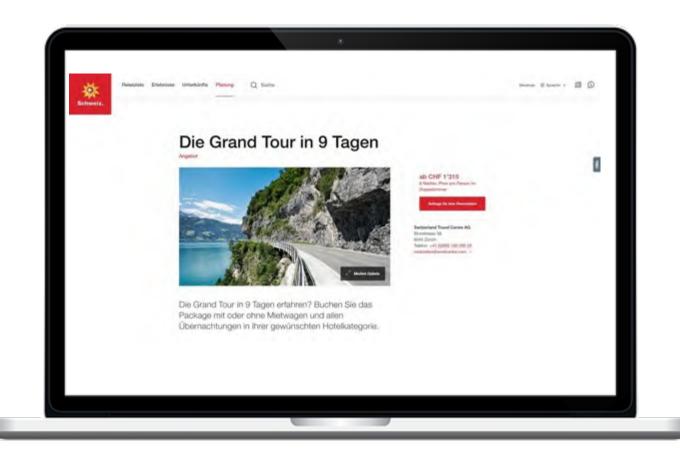




Beispiel: Coop-Inserat Digital

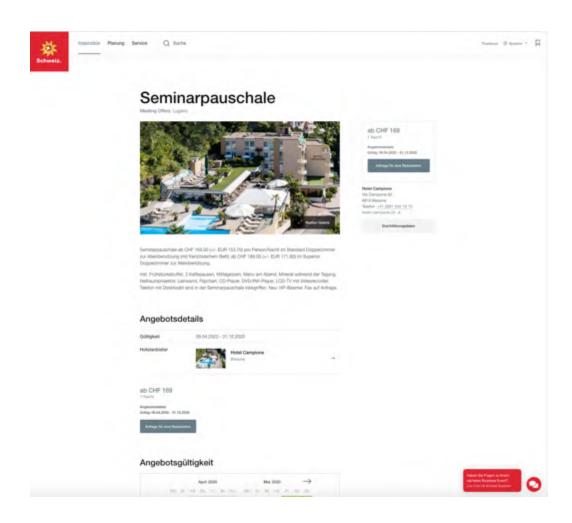


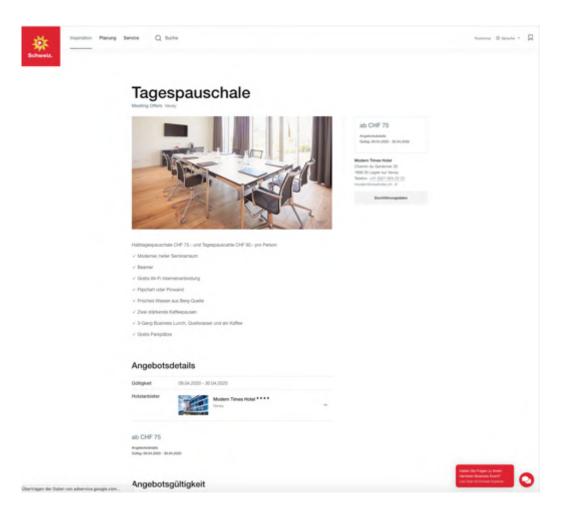












Swiss Travel Mart Herbst 2020.



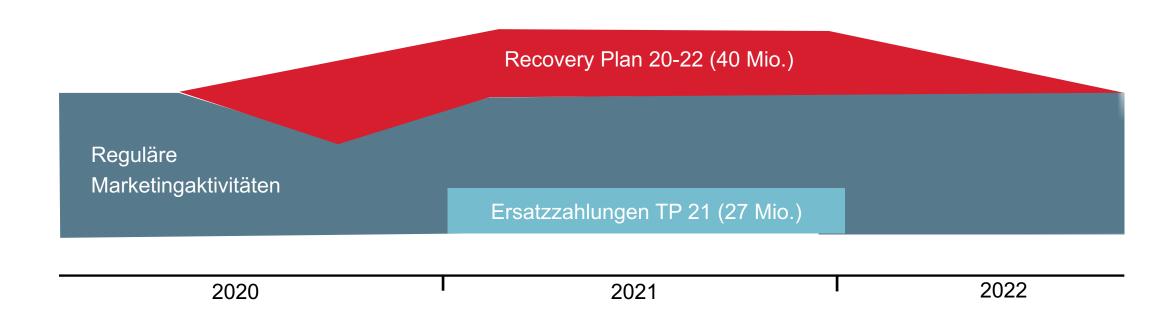
Train Hub Europe.



Finanzierung.



Der Recovery Plan baut auf den regulären Marketingaktivitäten auf.









	Mittelaufteilung in %	1. Priorität	2. Priorität
Heimmarkt	28%	СН	
Nahmärkte	36%	DE, F, BeneLux, IT	Rus, SP, CZ, POL, Nordics, AT
Fernmärkte	30%	East: CN, SEA, IND, GCC, AUS West: USA	JP, KR, BRA, CA, Watchlist
Sonderprojekte	7%	global	







	Empathy	Awareness	Performance	
Heimmarkt	••	••••		
Nahmärkte	•	•••••		
Fernmärkte	•	••••		

Mitteleinsatz nach Zone.





Alpine / ländliche Schweiz 65%

Städte / Business Events35%

Mittelverwendung

Mittelherkunft

Mitteleinsatz (in Mio. CHF).





_		2020	2021	2022	Total	%
Heimmarkt	Empathie	0.50	0.00	0.00	0.50	
	Awareness	2.75	2.50	1.25	6.50	
	Performance	2.75	2.50	1.25	6.50	
	Business Events	0.50	0.50	0.00	1.00	
	Total				14.50	28%
	Empathie	0.20	0.00	0.00	0.20	
	Awareness	2.50		2.20		
Nahmärkte	Performance	2.30	3.20	1.80		
	Business Events	1.00		0.50		
	Total				18.50	36%
	Empathie	0.20	0.00	0.00	0.20	
Fernmärkte	Awareness	1.50	3.00	1.50	6.00	
i ciiiiiaikte	Performance	2.30	3.50	2.00	7.80	
	Business Events	0.50	0.50	0.50	1.50	
	Total				15.50	30%
Global	Sonderprojekte	1.00	2.00	0.50	3.50	7%
Total		18.00	22.50	11.50	52.00	100%
Bund		10.00	20.00	10.00	40.00	
ST		7.50		0.50		
Drittpartner		0.50		1.00		
Total		18.00		11.50		
Total		18.00	22.50	11.50	32.00	100%

Sondereffekte für Tourismuspartner.





- Üblicherweise partizipieren Tourismuspartner an den Impuls- und Stabilisierungsprogrammen des Bundes im Umfang von 10 – 30 %
- Die fehlende Liquidität verunmöglicht die Partizipation am Recovery Plan 2020-2022
- Mittels einmaliger Ausnahmeregelung soll der Bund auf eine substantielle Partizipationspflicht verzichten und die Tourismuspartner damit finanziell entlasten





- Die Tourismusbranche investiert j\u00e4hrlich eine Marketingsumme von CHF 27
 Mio. in das gemeinsame Destinationsmarketing mit ST (Basis: 2019)
- Mittels einmaliger Ausnahmeregelung soll der Bund die Tourismuspartner mit der vollen Summe unterstützen und CHF 27 Mio. à fond perdu für das Jahr 2021 übernehmen
- Begründet wird dies mit zu erwarteten, starken Einnahmeausfällen im Jahr 2021. Damit soll ST eine höhere Planungssicherheit für das ordentliche Marketing erhalten

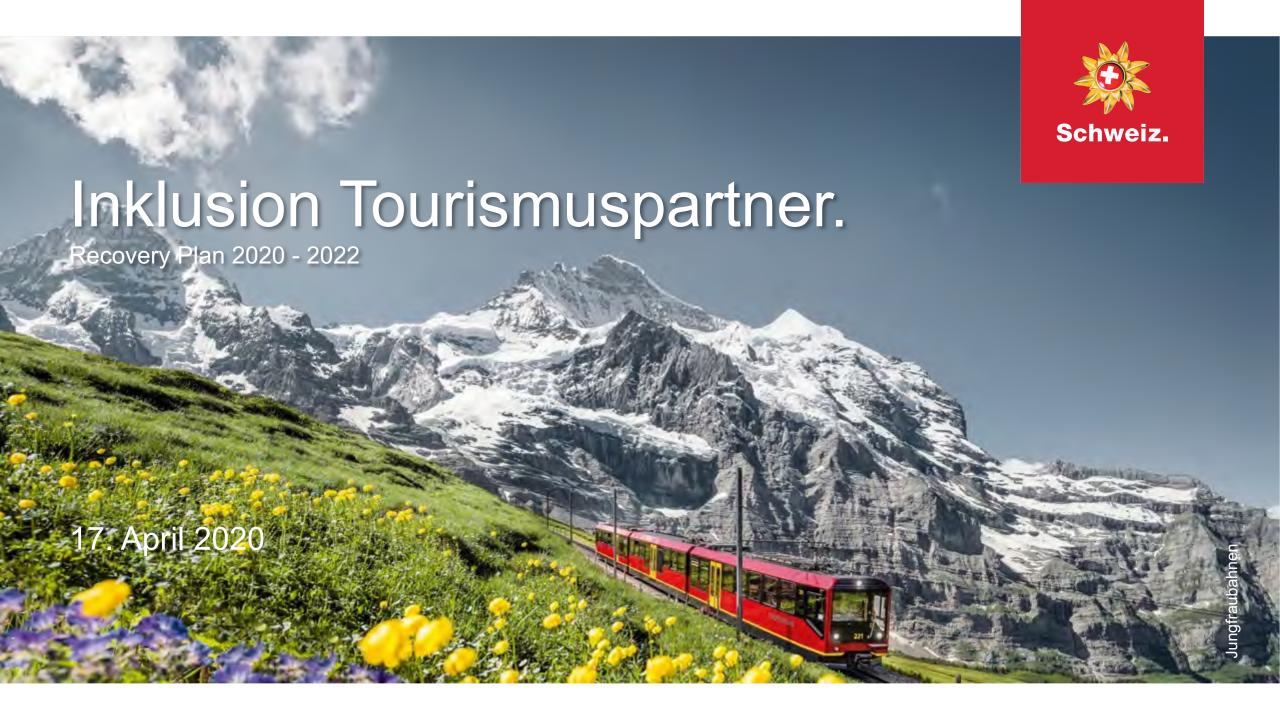
Antrag.

Antrag.



- 1. Schweiz Tourismus beantragt beim Bund CHF 40 Mio. für den Recovery Plan 2020-2022 mit minimaler Partizipation der Tourismuspartner
- 2. Schweiz Tourismus beantragt beim Bund CHF 27 Mio. Entlastungszahlungen zu Gunsten der Tourismuspartner für das Jahr 2021

Danke. Merci. Grazie. Grazia.



Inklusion Tourismuspartner.



1. Integration TP

Inklusion der Tourismuspartner in den RP20-22

2. Andockung TP

Andockungsmöglichkeiten an Plattformen/Werbemittel auf eigenen Wunsch (gegen Bezahlung aus bspw. Sondermittel der Region/DMO)

3. Koordination TP

ST nimmt eine Koordinationsrolle ein, um Kannibalisierungen unter den Regionen zu vermeiden (Bspw. damit GRF und BE! nicht gleichzeitig in der SoZ eine Beilage streuen / oder ST kauft zentral für alle Medienplatz ein und erwirkt Mengenrabatt)

Integration.

Integration.



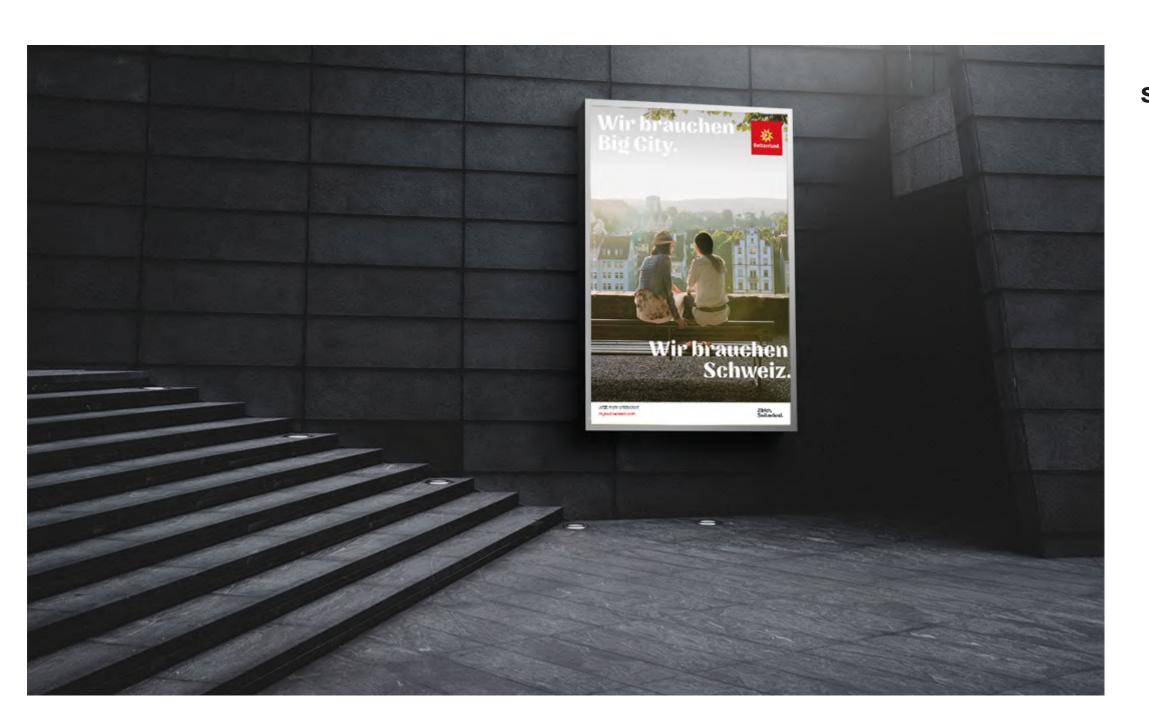
- Auch wenn TP nicht am RP20-22 mitfinanzieren, werden sie integriert
- Alle 13 Regionen und TS-Formen sind enthalten (Gewichtung noch ausstehend)
- In Märkten mit Reisemittler und Medien integriert. Support von Barterleistungen vor Ort wie üblich von Region/DMO getragen
- Bild und Story von TP sichergestellt. Co-branding möglich
- Integration von Ambassadoren in Absprache mit Marketing



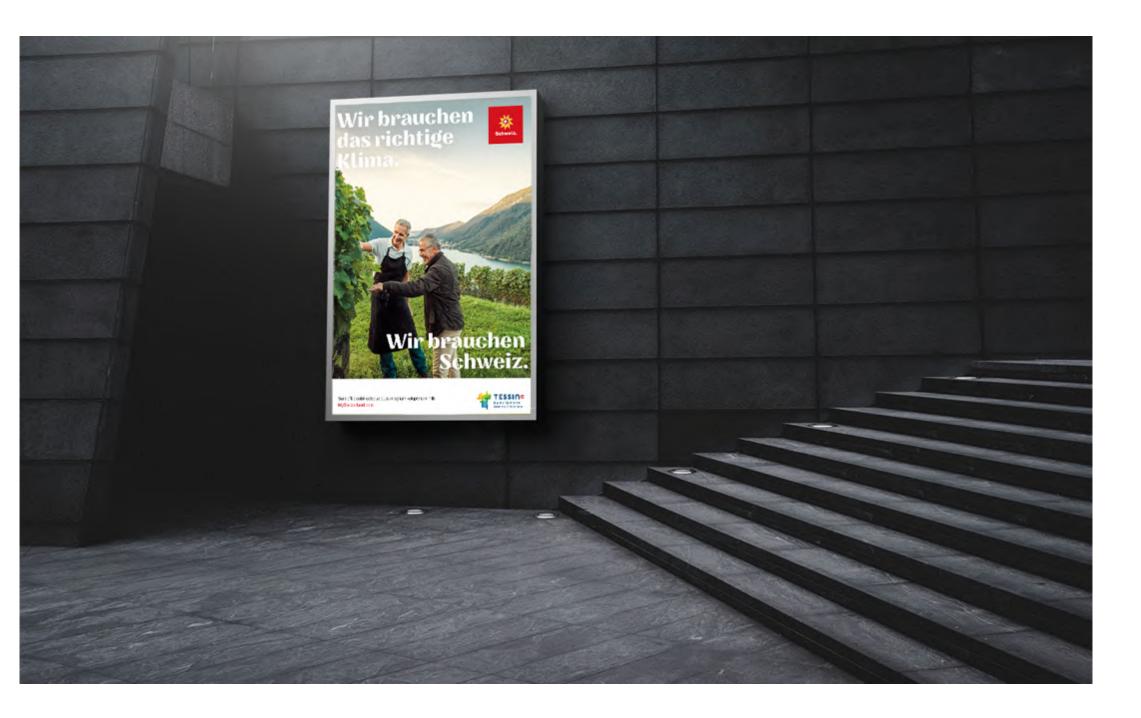


















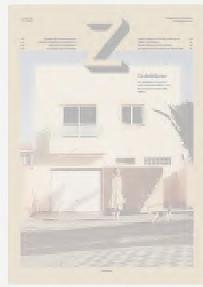








Von Natur aus sind Katzen einzelgängerische Killer sette 36



Die Substanz des Stils Magazin Z



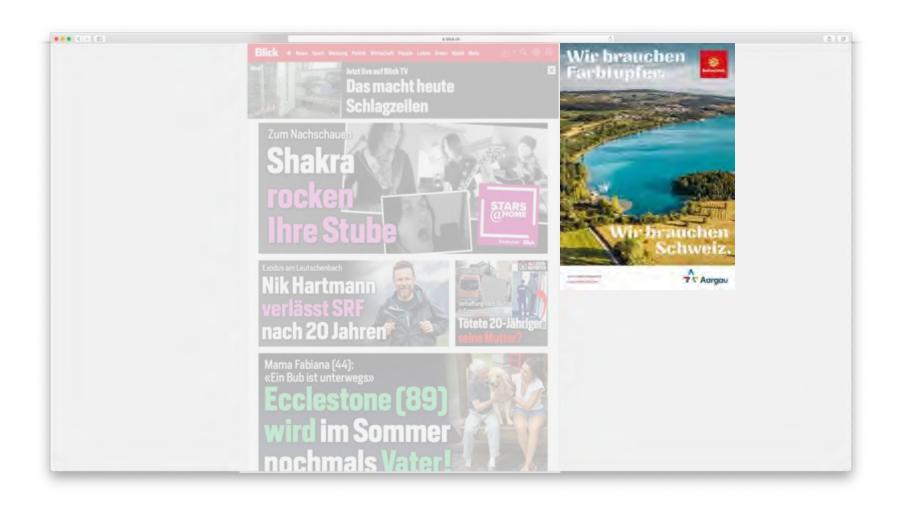
Sunt offi cidebit odisquo quas magnam voluptatu mintib. MySwitzerland.com graub nden

LamSonntag

Verliebte

Schweizer zahlen viel weniger Steuern





Andocken.

Andocken.



- Wenn die Plattform es erlaubt, können sich TP andocken
- Keine individuelle, massgeschneiderte oder exklusive Aktivitäten
- Für Interesse an konkreten Märkten, reguläre Markt Key Partnerschaft ins Auge fassen
- Die TP melden sich unaufgefordert bei ST
- ST berät die TP über Möglichkeiten
- 100% Kostenübernahme



Fiktives Beispiel – Gemeinsame Distribution.



Koordination.

Koordination.



- ST erstellt Inventar/Übersicht der regionalen Sonderaktivitäten (freiwillig)
- Je vollständiger, desto besser die Planungsgrundlage
- Nicht inter-regionaler Wettbewerb, sondern cleverer Medienplan gegen
 Wettbewerb von aussen (Südtirol u.a.) steht im Fokus
- Bei Interesse gemeinsamer Medieneinkauf (Einkaufsgemeinschaft)
- Nur Markt Schweiz

Danke. Merci. Grazie. Grazia.

