

Internationale Marktbearbeitung Bodensee – Italien B2B Trade:

Bericht 1. Sales Tour 2021 IBT für die Vierländerregion (VLR) Bodensee in Nord-Italien Region Veneto in KW 20:

Diese Sales Tour konzentrierte sich auf die norditalienische **Region Veneto/Venetien**, hier in den **Provinzen Vicenza, Treviso und Padua**.

Erhebliche strategische Vorteile dieser Quellregion sind:

- Die Region Veneto gehört zu den wirtschaftlich stärksten Regionen Italiens.
- Überdurchschnittliche Kaufkraft der Bevölkerung
- Reisefreudigkeit der Bevölkerung
- Bedingt durch die relativ weite Entfernung werden i.d.R. alle Reisen in die VLR Bodensee mit mindestens 2 Übernachtungen in der VLR angeboten.
- Tagesausflüge in die VLR wie sie teilweise aus nördlicheren italienischen Gebieten/Regionen angeboten werden, werden von hier aus i.d.R. erst gar nicht in Betracht gezogen bzw. sind eher selten.
- Besonders wichtig in und/oder nach der Coronakrise:
Die Vierländerregion Bodensee kann von der IBT und ihren Partnern als potenziell adäquates touristisches internationales Nahziel für den Restart empfohlen und vom B2B-Bereich/Trade als solches nachhaltig wahrgenommen werden.

Durchführung vor Ort: Antonio Vezzoso, IBT GmbH.

Zu dieser Sales Tour haben sich im Rahmen der IBT-Kooperationsangebote Italien im Speziellen mit eingebucht.

➤ Bodensee-Vorarlberg Tourismus => Persönliche Teilnahme durch Sabine Spiegel
➤ Liechtenstein Marketing => Repräsentanz über Antonio Vezzoso

Es wurden **12 Termine bei italienischen Reiseveranstaltern und Reisebüros mit Eigenveranstaltung vereinbart und durchgeführt.**

Dienstag 18.05.2021:

1. Etli Viaggi, Vicenza

Via Alessandro Rossi 1
36100 Vicenza

AP: Herr Giuseppe Germanò, Inhaber

Direkte Mailadresse des AP: giuseppe@etli.it

Website: www.etli.it

Wichtiges inhabergeführtes Reisebüro mit Eigenveranstaltung. Seit über 30 Jahren auf dem Markt. Spezialisiert auf Gruppenreisen. Der RV hat 5 Mitarbeiter. Es handelte sich um einen Erstkontakt.

Der RV bietet verschiedene Arten von europaweiten Gruppenreisen an.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Etli Viaggi ist aus einer Reiseagentur der wichtigen nationalen Gewerkschaft CGIL hervorgegangen.
Für den RV war die VLR eine absolut neue Destination.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der IBT und Ihrer Partner werden als sehr vielfältig und sehr interessant empfunden.

Sabine Spiegel hat die diversen Reisethemen und Besonderheiten der BVT präsentiert.

Das touristische Angebot des Fürstentums Liechtenstein wurden wie die gesamte VLR als interessante Neuigkeit bewertet.

Laut Giuseppe Germanò muß die VLR als neue Destination bei den Kunden zunächst bekannter gemacht werden.

Ich habe mich bei dieser und allen weiteren Präsentationen vor allem auf **Reisethemen wie Natur, Landschaft und Nachhaltigkeit** konzentriert.

Dadurch konnte **die VLR insgesamt als passendes internationales Nahziel für den Restart dargestellt werden.**

Für den RV ist bspw. auch eine Kombination der VLR mit dem Oktoberfest in München denkbar.

Als Folge der Coronakrise verzeichnet der RV eine steigende Nachfrage nach "grünen Reisen, Radreisen und Thermalreisen".

Des Weiteren sieht der RV einen Trend zur Nachfrage nach längeren Reisen auch in internationale Nahziele von 5-10 Tagen, wahrscheinlich als Ersatz für Reisen in entferntere Ziele.

Der RV hat keine eigenen Busse und erwägt auch eine Anreise per Bahn.

Laut Giuseppe Germanò haben die Kunden auch in der/nach der Coronakrise genügend Geld zur Verfügung. Die Provinz Vicenza gilt als ausgesprochen wohlhabend.

Die nationale Sparquote der Italiener habe sich in der Coronakrise erheblich vergrößert.

Geld für Reisen sei reichlich vorhanden und die Kunden hätten Lust zu verreisen.

Der RV plant die VLR zeitnah 2021/2022 ins Programm zu nehmen, deshalb kam dem Inhaber der Termin sehr gelegen.

Der Inhaber Giuseppe Germanò hat die IBT und Ihre Partner ausdrücklich für die ausführliche Präsentation anlässlich des Sales Terms gelobt.

Zitat Giuseppe Germanò:

"Ich habe zum ersten Mal eine solch umfassende Präsentation von einer DMO einer Destination bekommen."

Als unmittelbare Folge des Sales Terms hat der RV der IBT, bereits eine Woche nach dem Sales Term, **zwei große und qualitativ wertige Gruppenanfragen noch für 2021 an AV/die IBT gesendet:**
Hier in Stichpunkten die gewünschten zu buchenden Leistungen der beiden Gruppenanfragen:

Anfrage: Reisezeit den 08. – 10. Oktober 2021

(Anmerkungen Antonio Vezzoso: Das ist eine optimale Reisezeit, da in der VLR keine generelle Hauptsaison mehr ist und somit als gewünschter Beitrag zur Saisonverlängerung gewertet werden kann. Dies ist ja eine der Hauptaufgaben der IBT.)

- 2 x Übernachtungen in einem 3* Hotel inklusive Halbpension (= Frühstück und Abendessen), gewünscht in KN und Umgebung.

(Anmerkung von Antonio Vezzoso: Ist vom RV aber nicht als zwingend vorgegeben. Der Standort des Hotels kann in jeder passenden Region der VLR liegen.)

- Benötigte Zimmer: 24 Doppelzimmer und 4 Einzelzimmer.
- geführte Stadtbesichtigungen in **Konstanz, Schaffhausen + Besichtigung des Rheinfalls** mit Bootsfahrt, **Insel Mainau, St. Gallen** inkl. Stiftsbezirk und Stiftsbibliothek
- Mittagessen am 2. Tag am Rheinfall, das hat er nicht explizit angegeben (als Alternative entweder auf der Insel Mainau oder auf dem Weg vom Rheinfall zur Mainau)
- Mittagessen in einem Restaurant am 3. Tag nach der Besichtigung von St.Gallen
- Eintritte: Insel Mainau, Stiftsbibliothek St.Gallen, Bootsfahrt am Rheinfall

Als zweites Programmangebot möchte der RV ein Angebot für Weihnachtsmärkte Anfang Dezember 2021 für 3 Tage mit 2 Übernachtungen haben.

- Für diese Anfrage wurden keine speziellen Programmwünsche seitens des RV gemacht.

Er erwartet gerne Programmvorlagen mit Hotelstandort und allen nötigen Leistungen.

Der RV **wünscht einen Kontakt und die Zusammenarbeit mit einem lokalen Incomer**. Deshalb wurde der Kontakt zur Incomingagentur "Bodensee Trips & Tours" (BTT) der Lindau Tourismus und Kongress GmbH vermittelt und die Anfragen an diese weitergeleitet.

Zielgruppen:

Vor allem Senioren, coronabedingt auch kleinere Gruppen, Honeymooner, Individualreisende. Zubuchergruppen und geschlossene Gruppen.

Vertrieb: coronabedingt seit 2020 nur über das eigene Reisebüro online.

Ab 2022 zusätzlich wieder ein Katalog geplant.



2. **Caliba Viaggi**, Dueville, Provinz Vicenza (VI)

Via Marosticana 24

36031 Dueville (VI)

AP: Frau Barbara Sipponi, Filialleiterin, Leitung Produkt und Gruppen und

Herr Fabio Sandri-Toson, Produkt- und Contract Manager

Persönliche Mailadressen der AP: barbara@caliba.it und fabio.toson@caliba.it

Website: <https://www.caliba.it/>

Ein Konsortium aus ursprünglich 4 jetzt 2 verschiedenen regionalen traditionsreichen

Busreiseveranstaltern, somit einer der wichtigsten regionalen RVs der Region Veneto.

Haben insgesamt 40 eigene Reisebusse.

Siehe die weiteren RV des Konsortiums:

➤ **ABC Tours <https://abctours.it/>**

(entstanden durch den Zusammenschluss der beiden RV Autoservizi Bagnara und Casarotto Viaggi)

➤ **Leonardi Viaggi <https://viaggileonardi.com/>**

Haben zusätzlich ein eigenes Reisebüro. Seit 1988 auf dem Markt. Persönlicher Erstkontakt.

Erhebliches Potenzial für die VLR, haben diese bis dato aber kaum im Programm gehabt.

Der RV hat 8 Mitarbeiter.

Der RV kennt die VLR nicht persönlich.

Der RV bietet verschiedene europaweite Arten von Gruppen- und Individualreisen an, auch Incentive Reisen und Pilgerreisen. Letzteres könnte für zukünftige buchbare KKW-Angebote interessant sein.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Der RV ist unter anderem auf Radreisen spezialisiert.

Wichtig für alle Partner der IBT mit entsprechenden Angeboten und Reisethemen,

bspw. das Fürstentum Liechtenstein:

Der RV verzeichnet auch coronabedingt eine **steigende Nachfrage nach Radreisen und anderen Arten von Aktivtourismus.**

Arbeitet mit wichtigen regionalen und nationalen Rad- und anderen Verbänden des Aktivtourismus zusammen.

Siehe dazu auch deren gemeinsame Internetseite speziell für Radreisen <http://www.biciviaggi.it/>



Für 2021 war eine Radreise in die VLR vom 3. bis 8. Juli 2021 geplant, mit folgenden Etappen und Programmpunkten:

5 x Übernachtungen im Doppelzimmer mit Frühstück in verschiedenen Hotels der VLR.

An- und Abreise jeweils an/ab Bregenz.

Bregenz-Konstanz, Konstanz-Schaffhausen-Rheinfall, Schaffhausen-Konstanz, Konstanz-Lindau-Bregenz.

Diese Reise wurde coronabedingt auf das Jahr 2022 verschoben.

Sabine Spiegel hat die diversen Reisethemen und Besonderheiten der BVT präsentiert.

Das touristische Angebot des Fürstentums Liechtenstein wurden wie die gesamte VLR als interessante Neuigkeit bewertet. Die VLR wurde als interessantes internationales Nahziel wahrgenommen, speziell die Vielfalt der Reisethemen gefällt dem RV sehr.

Ich habe mich bei der Präsentation vor allem auf Reisethemen wie Natur, Landschaft und Nachhaltigkeit konzentriert. Dadurch konnte die VLR insgesamt als passendes internationales Nahziel für den Restart dargestellt werden.

Der RV hat im August und September 2021 aktuell noch Verfügbarkeiten für die eigene Programmgestaltung.

(Anmerkung Antonio Vezzoso: Dafür würden sich Reiseangebote in die VLR sehr gut eignen. Das ist eine gute Chance für alle Partner und Tourismusakteure in der VLR. Deshalb bitte gerne direkt Kontakt mit dem RV aufnehmen => DMOs, Städte.)

Sehr erfreulich: Bei diesem Termin war es ganz offensichtlich, daß die Reiseaktivitäten der Italiener glücklicherweise wieder begonnen haben.

Bedingt durch das rege Tagesgeschäft war die Filialleiterin Barbara Sipponi durchgehend mit telefonischen Anfragen beschäftigt. (Der Publikumsverkehr war zum Zeitpunkt des Sales Terms coronabedingt noch sehr eingeschränkt.) Deshalb fand der Termin praktisch ausschließlich mit Fabio Sandri-Toson statt. Auch dieser mußte mehrmals ans Telefon.

Der RV hat bedingt durch seine Affinität zu diversen Reisethemen definitiv Potenzial für mehr VLR in seinen Programmen.

Zielgruppen:

Gruppenreisende aller Art, Verbände, Ämter, Schule, Pfarrgemeinden, Banken, CRAL = Freizeitorisationen von Unternehmen, an Aktivtourismus Interessierte, vor allem an Radreisen Interessierte, Individualreisende, Zubuchergruppen und geschlossene Gruppen

Vertrieb:

Über die beiden eigenen Reisebüros und online. Für einzelne Programme werden Flyer produziert.



3. Due Mori Viaggi , Schio, Provinz Vicenza (VI)

Via Romana Rompato, 9
36015 Schio (VI)

AP: Frau Anna Radin, Inhaberin

Persönliche Mailadresse der Ansprechpartnerin: anna@duemoriviaggi.it

Website: <https://www.duemoriviaggi.it/>

Guter inhabergeführter regionaler Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro und einer weiteren Filiale.

Der RV hat 4 Mitarbeiter.

Der RV bietet verschiedene europaweite Gruppenreisen und Individualreisen an.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Zuletzt VLR im April/Ostern 2020 im Programm als Kombi mit dem Schwarzwald und Luzern.

Siehe Programm <https://www.duemoriviaggi.it/viaggi-di-gruppo/stampa/il-lago-di-costanza-e-l-isola-dei-fiori-3/>

Hier unter anderem mit Übernachtung im 4* Hotel Banana City in Winterthur. Die Reise musste coronabedingt abgesagt werden.

Der RV bietet in seinen Programmen in der Regel in allen Orten geführte Besichtigungen an.

Des Weiteren bietet er neben der Halbpension im Hotel während den Ausflügen auch vorbestellte Mittagessen in lokalen Restaurants an. Dies zeugt von einem gegebenen Qualitätsanspruch des RV.

Der RV nahm die Bodenseeregion bis dato mit Ausnahme der Insel Mainau vor allem als Schweizer Destination wahr.

Die Insel Mainau ist für den RV immer noch die Hauptattraktion in der Bodenseeregion.

Sabine Spiegel hat die unterschiedlichen Reisethemen und Besonderheiten der BVT präsentiert.

Sie hat unter anderem auf die diversen passenden Gruppenhotels in der BVT hingewiesen.

Die Destination Liechtenstein war für den RV eine relativ unbekannte und interessante Neuigkeit.

Auch hier wurde explizit auf das Vorhandensein passender Gruppenhotels in Liechtenstein hingewiesen.

Der RV hat die Wichtigkeit von guten italienisch sprechenden Local guides betont.

Für Anna Radin war der Sales Termin sehr nützlich für die zukünftige Programmgestaltung.

Sie plant auch in Zukunft die VLR in Kombination mit dem Schwarzwald anzubieten.

Der RV hat definitiv Potenzial für mehr VLR.

Nach meiner Einschätzung benötigt der RV noch weiteren konstanteren Input in Form von Programmangeboten seitens der Partner der IBT und den Tourismusakteuren in der VLR, damit Anna Radin nach und nach auch alle Destinationen der VLR bei ihrer Programmplanung zu berücksichtigen beginnt.

Des Weiteren wäre Anna Radin eine Kandidatin für eine Teilnahme an einem der kommenden Famtrips der IBT.

Dieser Termin diente auch der Kontaktpflege.

Zielgruppen:

Allgemein an Gruppenreisen Interessierte, Zubuchergruppen und geschlossene Gruppen,
> 50 Jahre. Der RV hat erheblich viele osteuropäische Immigranten als Kunden.
Diese verjüngen das Durchschnittsalter der Kunden.

Vertrieb: Direktvertrieb über die beiden eigenen Reisebüros, ansonsten alles online.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den Bericht vom Termin 2. Sales Tour 2015 am 16.12.2015 lesen.



4. **Pettinà Viaggi**, Carrè, Provinz Vicenza (VI)

Via Ronchi 4

36010 Carrè (VI)

AP: Frau Manuela Pettinà, Leiterin Gruppenabteilung und Mitinhaberin

Persönliche Mailadresse der Ansprechpartnerin: manuela@pettinaviaggi.it

Website: www.pettinaviaggi.it

Wichtiger traditionsreicher, inhabergeführter regionaler (Bus-)Reiseveranstalter. Erstkontakt.

Seit 1963 auf dem Markt. Der RV hat 5 Mitarbeiter.

RV bietet europaweit verschiedene Arten von Gruppen- und Individualreisen an.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Zuletzt VLR im Frühjahr 2020 in Kombi mit Schwarzwald und Innsbruck im Programm.

Siehe Programm <https://www.pettinaviaggi.it/viaggio/394-il-lago-di-costanza-e-la-foresta-nera.html>

Die Reise musste coronabedingt abgesagt werden.

Laut Manuela Pettinà ist der RV immer auf der Suche nach neuen Destinationen oder neuen Programmpunkten und Reisethemen in bereits bekannten Destinationen.

Deshalb kam der Sales Termin und die Präsentation der VLR sehr gelegen.

Manuela Pettinà begleitet nach Möglichkeit gerne einige Gruppenreisen selbst.

Wie bei praktisch allen Busreisen sind die Anzahl der Sitzplätze reduziert worden, um den vorgeschriebenen Abstand zwischen den Reisenden zu gewährleisten.

Laut Manuela Pettinà haben die Kunden wieder vermehrt Lust auch auf Auslandsreisen.

Sobald die Reisebeschränkungen auch international gelockert würden, würden die Kunden wieder verstärkt Auslandsreisen buchen.

Dies gelte vor allem für internationale Nahziele.

Der RV sieht die VLR eben als ein solches passendes internationales Nahziel.

Den Kunden gefällt die VLR sehr.

Dem RV gefallen als Winterangebote auch die Weihnachtsmärkte in der VLR.

Der RV denkt über Kombinationen mit dem Schwarzwald oder dem Elsass nach.

Der RV betont, wie wichtig es wäre VLR Guides buchen zu können, die in der gesamten VLR führen können und dürfen.

Sabine Spiegel hat die unterschiedlichen Reisethemen und Besonderheiten der BVT präsentiert.

Gruppenhotels in BVT wurden näher besprochen, bspw. Das Best Western Central Hotel in Feldkirch.

Der RV hat Architekurstudenten einer Uni als Kunden, deshalb wären auch Hostels und

Jugendherbergen in der VLR interessant.

Der RV hat schon verschiedene Hotels in der VLR genutzt, bspw. das Vienna House Martinspark in Dornbirn, aber auch Hotels in Stockach und Lindau.

Der RV nutzt Lindau oft als Zwischenstopp für ein Mittagessen.

Des Weiteren hat der RV schon ein paar mal das Brauhaus Joh. Albrecht in Konstanz gebucht.

Das touristische Angebot des Fürstentums Liechtenstein wurde als interessante Neuigkeit bewertet.

Für den Anfang könnte FL in der Nebensaison interessant sein.

Bis dato wurde als Ansprechpartner für die VLR der Incomer Mundivision aus Wien genutzt. Jetzt ist man dankbar über die Kontakte zur IBT, zur BVT/Sabine Spiegel und Lindau Tourismus/ Bodensee Trips

& Tours. Die Kontaktdaten von Lindau Tourismus/ Bodensee Trips & Tours und Art Cities Reisen, Konstanz wurden dem RV nach der Sales Tour gemäßt.

Zielgruppen:

Gemischt, 0-99 Jahre, alle an Busreisen Interessierte, Familien, Zubuchergruppen und geschlossene Gruppen, Klassenfahrten, Studentengruppen, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro und über rund 25 regionale Reisebüros buchbar.

In 2021 kein Katalog. Ab 2022 wird wieder ein Katalog produziert.

Der Inhaber Massimo Pettinà hat sich im Nachgang per Mail nochmals ausdrücklich für den Sales Termin bedankt.

Die Mitinhaberin Manuela Pettinà ist eine interessierte Kandidatin für einen der kommenden Famtrips der IBT.



5. **Girardi Viaggi**, Asiago, Provinz Vicenza (VI)

Via Rendola 14,
36012 Asiago (VI)

AP: Herr Antonio Girardi, Inhaber

Direkte Mailadresse des Ansprechpartners: antonio@girardiviaggi.it

Website: <https://www.girardiviaggi.it/>

Wichtiger traditionsreicher überregionaler (Bus)Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro und Incomer für die Region Veneto. Seit 1954 auf dem Markt. Der RV hat 5 Mitarbeiter.

Der RV bietet unterschiedliche weltweite Gruppen-und Individualreisen an.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Zuletzt in 2020 die VLR im Programm mit 2 Terminen im Mai und September 2020.

Siehe VLR Programm Katalogseite 33 des Katalogs 2015 mit identischem Programm wie 2020:

https://issuu.com/girardiviaggi/docs/girardi_catalogo2015-sing

Diese Reisen mussten wegen der Coronapandemie abgesagt werden.

fall/Schaffhausen aber auch Stein am Rhein und St.Gallen.

Girardi Viaggi war einer der ersten RVs, die auch geführte Besichtigungen in St.Gallen im Programm hatten.

Hatte bereits vor 30 Jahren die Bregenzer Festspiele im Programm.

Der RV hat in der Regel eine Mindestteilnehmerzahl von 21 pax.

Coronabedingt werden jetzt aber auch Reisen mit weniger Teilnehmern durchgeführt.

Der RV bietet die VLR gerne und regelmäßig an, diese in der Regel als 3-Tages-Touren.

Bietet die VLR gelegentlich auch in Kombination mit Schwarzwald und Elsass an, dann auch Touren mit bis zu 6 Tagen.

Nutzt als Standort in der VLR in der Regel Hotels in BVT und Deutschland.

Sabine Spiegel hat die unterschiedlichen Reisethemen und Besonderheiten der BVT präsentiert.

Ich konnte das Fürstentum Liechtenstein als interessante Neuigkeit präsentieren.

Nach dem Sales Termin ist für den Inhaber Antonio Girardi auch eine Besichtigung von Vaduz mit Mittagessen interessant.

Der RV hat viele Stammkunden auch überregional, siehe unten unter Vertrieb.

Deshalb sind neue Destinationen und/oder neue Programmangebote in bereits bekannten

Destinationen für den RV sehr wichtig.

Was die Destination VLR betrifft, bietet der RV allerdings seit Jahren immer das gleiche Programm an (siehe oben).



Einschätzung Antonio Vezzoso:

Neben dem Fürstentum Liechtenstein wären sicherlich auch weitere solche Destinationen der VLR interessant, die der RV bis dato noch nie berücksichtigt hat.

Die VLR hat für den RV nach wie vor ein sehr gutes positives Image.

Der RV plant auch in Zukunft die VLR regelmäßig anzubieten.

Dieser Termin diente auch der Kontaktpflege.

Zielgruppen:

An Busreisen Interessierte, geschlossene Gruppen und Zubuchergruppen aller Art, 0- 99 Jahre, Familien, Individualreisende, Firmen wie die landesweit sehr bekannte Marke Rigoni (= einer der führenden Qualitätsmarmeladenproduzenten Italiens). RV ist auch Agentur des ortsansässigen erfolgreichen Profieishockey-Clubs EHC Asiago. Organisiert für diesen Club die Transfers und Aufenthalte bei Auswärtsspielen in der sogenannten Alpenliga mit Proficlubs aus Slowenien, Schweiz, Österreich und Italien.

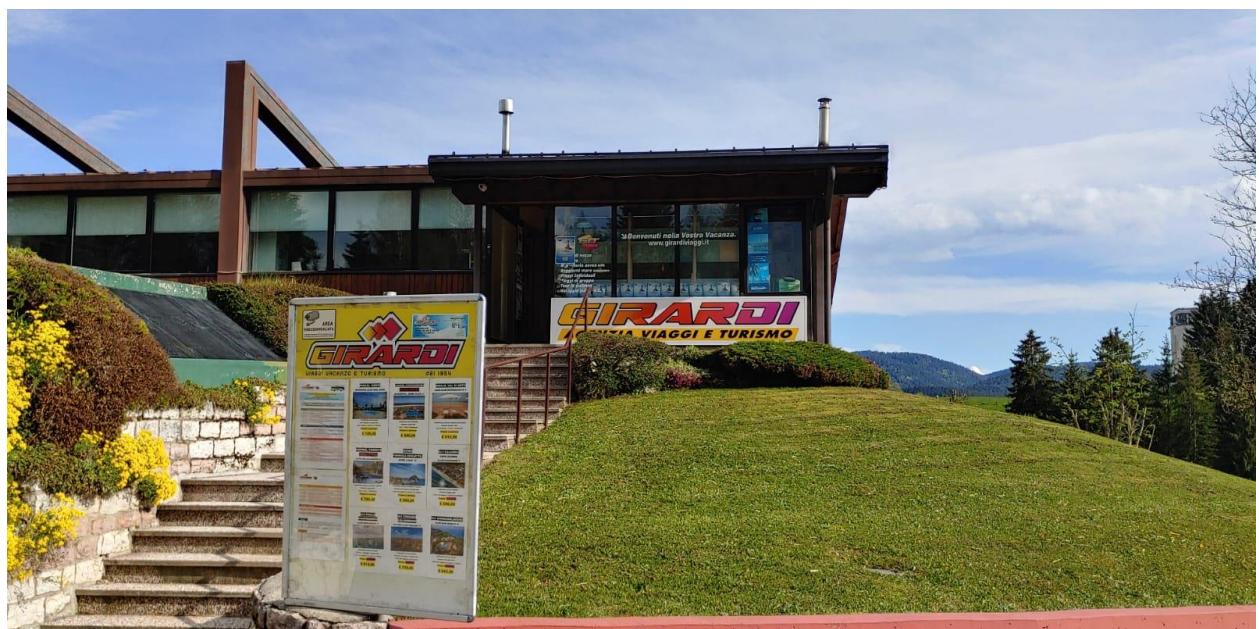
Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro und in über 60 Reisebüros der Regionen Veneto, Trentino und Friaul buchbar.

Online über Social Media auch landesweiter Vertrieb und zuletzt in 2020 Jahreskatalog mit Auflage 15.000 Stück.

Durch die Social Media erreicht der RV auch viele Südtiroler als Kunden, bspw. aus der Region Kalabrien. Diese kommen per Flugzeug am Flughafen in Vicenza an und beginnen von dort aus dann die Touren mit Girardi Viaggi.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den Bericht vom Termin 2. Sales Tour 2015 am 16.12.2015 lesen.



Mittwoch 19.05.2021:

6. Tessari Viaggi, Montebello Vicentino, Provinz Vicenza (VI)

Via Vigazzolo 70

36054 Montebello Vicentino (VI)

AP: Frau Sonia Tessari, Mitinhaberin und Leiterin Gruppenabteilung

Persönliche Mailadresse der Ansprechpartnerin: sonia@tessariviaggi.it

Website: <http://www.saccaniviaggi.it/>

Kleinerer inhabergeführter (Bus-)Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro und Incomer für die Region Veneto. Seit über 20 Jahren als RV auf dem Markt.

Es handelte sich um einen persönlichen Erstkontakt.

RV ist auch Agentur der für die VLR erheblichen RV Abaco Viaggi, Codroipo, Region Friaul und Boscolo Tour, Padua, Region Veneto.

Der RV hat 2 Mitarbeiter.

Der RV bietet verschiedene europaweite Arten von Gruppen- und Individualreisen an, auch Klassenfahrten für Schulen.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

RV bietet auch Pilger- und Chorreisen an. Das könnte interessant sein für zukünftige buchbare KKW-Angebote.

Laut Sonia Tessari werden bedingt durch die Coronaschutzmassnahmen die Reisegruppen kleiner.

Es dürfen in der Regel nur 50 % der Sitzplätze in den Bussen belegt werden.

Der RV bietet die VLR bis dato nicht mit eigenen Programmen an, **sondern bucht interessierte**

Kunden bei den RVs Abaco Viaggi und Boscolo Tour ein.

Mit diesem RV wurde bereits ein Termin für die Sales Tour KW 23 in 2019 vereinbart.

Damals mußte der RV kurzfristig absagen. Der Termin wurde bei dieser Sales Tour nachgeholt.

Der RV verzeichnet eine **steigende Nachfrage nach Wanderreisen**. Der RV hat bspw. Seniorenguppen als Stammkunden, die gerne Wandern.

Deshalb wurde unter anderem der Liechtenstein-Weg näher besprochen.

Zitat Sonia Tessari: "Der Lichtenstein-Weg ist faszinierend." (= affascinante)



Sabine Spiegel hat die unterschiedlichen Reisethemen und Besonderheiten der BVT präsentiert.

Bspw. die Pfänderbahn und die Karrenseilbahn und den jeweiligen Wandermöglichkeiten auf dem Pfänder und dem Karren, aber auch das Panoramarestaurant am Karren welches auch Abends geöffnet hat.

Der RV denkt nach dem Sales Termin über eine eigene Programmgestaltung der Destination VLR nach.

Die VLR konnte insgesamt als interessante Neuigkeit präsentiert werden.

Laut Sonia Tessari **sind sie immer auf der Suche nach neuen Destinationen und/oder Programmvorschlägen in bereits bekannten Destinationen. Diese werden vom RV sehr gerne angenommen.**

Laut Sonia Tessari führt die **durch die Coronapandemie** veränderte Reisegeografie zu einer **Wiederentdeckung der europäischen Nahziele.**

Der RV bewertet die VLR als eben eines dieser sehr interessanten internationalen Nahziele mit passenden Reisethemen.

Laut Sonia Tessari wurde der Sales Termin als hilfreich und wertvoll empfunden, da man viel Input für neue Programme und/oder Programmalternativen bekommen habe.

Anmerkung Antonio Vezzoso: Dieses positive Feedback zieht sich wie ein roter Faden durch alle Termine der gesamten Sales Tour.

Zielgruppen:

An(Bus-)Gruppenreisen Interessierte, Zubuchergruppen, Geschlossene Gruppen, Pfarrgemeinden, Honeymooner, Chorleiter, an Aktivtourismus Interessierte, Verbände, Vereine, Schulen, Kreuzfahrer.

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro, Online und Flyer von bestimmten Programmen.

**7. Jonas Vacanze, Vicenza**

CORSO PADובה 145,
36100 Vicenza

**AP: Herr Luca Magrin, Geschäftsführer und Mitinhaber und
Frau Eva, Booking Department**

Persönliche Mailadressen der Ansprechpartner: luca@jonas.it und
eva@jonas.it

Website: <https://www.jonas.it/>

Gehört zu den **wichtigsten Spezialveranstaltern für Aktivtourismus und Nachhaltigen Reisen in Italien.**

Seit über 30 Jahren auf dem Markt. Der RV hat 10 Mitarbeiter.

Der RV ist spezialisiert auf **ganzjährige europaweite unterschiedliche Formen von Aktivreisen mit verschiedenen Arten oder Kombinationen von Rad-, Wander- und Bootsreisen für Kleingruppen** bis max. 15 Teilnehmern.

Der RV bietet auch Aktivreisen für die Wintermonate an.

Unter anderem explizit auch auf "Wochenendreisen" spezialisiert.

Im Programm finden sich auch vereinzelte Angebote für Rafting und Reiten.

Alle Aktivreisen können auch mit Reisethemen wie Genuss und Kultur kombiniert sein.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Im September 2020 kam erstmals eine Anfrage des RV nach Informationen v.a. Kontakten zu passenden Incomern in der VLR. Ich habe dem RV im September 2020 die Kontaktdaten des Incomers Radweg Reisen aus Konstanz gemäßt.

Bei diesem Sales Termin habe ich passende Reisethemen wie den Bodenseeradrundweg und Wanderwege wie den Seegang vorgestellt. Auch das Hopfengut 20 in Tettnang als Beispiel für ein gut kombinierbares Kulinarikthema wurde besprochen.

Ich habe anhand des Informationsmaterials die entsprechend passenden Reisethemen und -angebote Liechtensteins näher vorgestellt. Hier wurde insbesondere der Liechtenstein-Weg und die Adler-



Wanderung näher besprochen. Für den RV sind hierbei auch gemischte Aktivprogramme interessant.

Sabine Spiegel hat entsprechende Reisethemen der BVT präsentiert, wie bspw. die Pfänderbahn und die Karrenseilbahn und den jeweiligen Wandermöglichkeiten auf dem Pfänder und dem Karren, aber auch das Panoramarestaurant am Karren, welches auch Abends geöffnet hat.

Für den RV sind **auch kombinierte Rad-Wanderreisen in den VLR Regionen** sehr interessant.

Gerne würde der RV echte Rundreisen in der VLR mit wechselnden Standorten anbieten.

Der RV kann sich aber auch feste Standorte für seine Programme vorstellen, bspw. das Fürstentum Liechtenstein/Vaduz, Bregenz oder Konstanz.

Insgesamt konnte die VLR als passende Destination für eine Vielzahl der Programme des RV präsentiert werden.

Der RV ist sehr daran interessiert die VLR ab 2022 mit mehreren Terminen ins Programm zu nehmen.

Die Touren sollen eine Dauer von bis zu 5-6 Tagen haben.

Der RV ist daran interessiert die VLR langfristig im Programm zu behalten.

Der Inhaber Luca Magrin hat uns ausführlichst dargelegt, welche Voraussetzungen unverzichtbar sind für eine Aufnahme der VLR ins Programm des RV:

Diese sind im Einzelnen:

- Sie benötigen 1 Ansprechpartner, gerne einen **Incomer oder eine regionale DMO**.
- Sie benötigen unbedingt einen **italienisch sprechenden Guide**, der die Gäste durchgehend in der gesamten VLR Bodenseeregion betreuen könnte.

Die Fähigkeiten der Local Guides und die Charakteristik der Zusammenarbeit mit lokalen Ansprechpartnern sind für den Qualitätsanspruch der Programme und die Firmenphilosophie des RVs von wesentlicher Bedeutung.

Kontinuität in der Zusammenarbeit ist für den RV ein weiterer unabdingbarer Faktor.

So sollte es sich bspw. idealerweise immer um den gleichen Guide für alle Termine handeln.

Es reicht also nicht, daß sie bei einem Ansprechpartner/Incomer in der VLR bspw. nur Fahrräder mieten oder Hotels buchen können.

Des Weiteren benötigt der RV eine möglichst flexible und marktgerechte Buchungspolitik.

Italiener buchen gerne sehr kurzfristig. Das habe sich durch die Coronapandemie noch verstärkt.

Stichwort: Releasezeiten.

Diese wichtige Charakteristik der Nachfrage auf dem italienischen Markt wird von den RV sehr oft angesprochen und betont.

Wir konnten den RV bei dem Sales Termin von der grundsätzlichen Attraktivität der Destination VLR für verschiedene Bereiche der Angebotspalette des RV überzeugen.

Der RV hat ein erhebliches Potenzial für die unterschiedlichen Arten und Angebote des ganzjährigen Aktivtourismus der VLR.

Der RV benötigt und erwartet entsprechende Angebote und Informationen bis spätestens Anfang Oktober 2021, dann beginnt die konkrete Phase der Programmgestaltung.

Jetzt besteht für interessierte Partner und Tourismusakteure in der VLR Bodensee konkret eine gute Chance um eine langfristige Geschäftsbeziehung mit diesem wichtigen Spezialveranstalter aufzubauen.

An Aktivtourismus Interessierte jeden Alters, Familien, Individualreisende, Singles, Zubuchergruppen, geschlossene Gruppen.

Vertrieb: Direktvertrieb über eigenes Büro und Online auch über eine spezielle Internetseite als Blog
<http://www.jonasvacanze.it/>

Bis 2019 Katalog 2 x im Jahr für Frühjahr/Sommer Auflage bis zu 50.000 und Herbst/Winter mit Auflage 10.000 Stück.
Postzusendung in ganz Italien.
Eventuell ab 2022 wieder Katalogproduktion.

Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den Bericht vom Termin der Sales Tour am 24. November 2015 lesen.



8. **Listrop Viaggi**, Rosà, Provinz Vicenza (VI)

Via Capitano Alessio 96
36027 Rosà (VI)

AP: Herr Paolo Trevisan, Inhaber/Geschäftsführer und Andrea Baggio, Leitung Gruppenabteilung
Persönliche Mailadressen der Ansprechpartner:

paolettrevisan@listrop.com und andrea.baggio@listrop.com

Website: <https://www.listrop.com/>

Einer der wichtigsten Reiseveranstalter des Venetos, mit eigenem Reisebüro und Incomer für Italien.

Das Reisebüro gehört der Lufthansa City Center Kooperation an.

Der RV hat 14 Mitarbeiter.

Der RV bietet weltweite verschiedene Arten von Gruppen- und Individualreisen, Business Travel über das LCC Büro und Schülerreisen/Klassenfahrten, Bildungsreisen an.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Es besteht bereits ein sehr guter Kontakt zur IBT.

Internationale Bodensee Tourismus GmbH
Hafenstr. 6 | 78462 Costanza | Germania
www.lagodicostanza.eu

Direzione: Jürgen Ammann
Presidente Comitato Direttivo: Achim Krafft
Handelsregister Konstanz: HRB 381552
USt-IdNr. DE194008758



Der Inhaber Paolo Trevisan war u.a. Teilnehmer des 1. Famtrips der IBT im April 2016. Desweiteren wurde der RV im Rahmen einer Sales Tour im November 2015 von AV besucht. Im März 2017 fand ein Kundenabend mit Präsentation der VLR im Firmensitz des RV statt.

Der RV hat die VLR inzwischen regelmäßig im Programm.

Siehe das geplante VLR Programm für 2021 inkl. Liechtenstein <https://www.listrop.com/it/viaggi-in-pullman/3925-le-meraviglie-del-lago-di-costanza>

Die Reise mußte coronabedingt abgesagt werden.

Für September 2021 ist ein Kurztrip in die VLR geplant, siehe Programm diesmal ausschliesslich auf der schweizer Seite aber mit Standorthotel in Singen:

<https://www.listrop.com/it/viaggi-in-pullman/3974-le-cascate-di-sciuffusa-e-la-crociera-sul-reno>

Der RV plant schon für 2022, deshalb kam ihm der Sales Termin sehr gelegen.

Sabine Spiegel hat die unterschiedlichen Reisethemen und Besonderheiten der BVT präsentiert.

Der RV kannte die BVT bis dato nicht sehr gut.

Der Inhaber Paolo Trevisan möchte gerne einmal die Bregenzer Festspiele besuchen.

Wir haben auch die vielfältigen Möglichkeiten der Bodenseeschifffahrt besprochen, bspw. die Passage Bregenz <-> Lindau.

Ganz allgemein wurden die diversen Möglichkeiten von Panoramatauren in der VLR besprochen.

Ich habe anhand des Informationsmaterials Liechtenstein näher besprochen, hierbei vor allem:

- auf den Kinofilm "Fürstliche Momente" als neue Attraktion hingewiesen
- auf die Hotelangebote in der Power Point
- und insgesamt das neue Informaterial der Destination Liechtenstein präsentiert.

Laut dem Inhaber Paolo Trevisan hat sich erfreulich viel getan in Liechtenstein. Auch das Informationsmaterial sei wesentlich attraktiver geworden.

Laut dem RV bleibt die VLR als internationales Reiseziel auch im Lichte der Coronapandemie sehr interessant. Der RV benötigt immer neue Programmpunkte, um alternative Programmvorstellungen, neue Routen etc. auch in bereits bekannten Destinationen zu kreieren. Auch deshalb kam dem RV der Sales Termin sehr gelegen. Aus der Sicht des RV wird die VLR durch die Coronapandemie und die dadurch veränderte Reisegeografie auch für Individualreisende immer interessanter.

Laut Paolo Trevisan **warten die Kunden nur auf die allmählich eintretenden Lockerungen der Reisebeschränkungen und werden dann wieder verreisen. Viele der Kunden hätten keine finanziellen Einbußen** durch die Coronapandemie erlitten und **hätten deshalb entsprechend Geld für Reisen zur Verfügung.**

Auch Paolo Trevisan hat die Wichtigkeit von guten **italienisch sprechenden Local Guides** betont. Ideal wären VLR Guides, **die in der ganzen VLR führen könnten und vor allem dürften**. Dies würde sich auch positiv auf die Kalkulation des Reisepreises auswirken, denn die Kosten für die verschiedenen Local Guides seien ein erheblicher Kostenfaktor, speziell in der Schweiz.

Eine **Optimierung dieser preis- und produktpolitischen Aspekte** dürfte sich insgesamt in erheblicher Weise positiv auf die ganzjährige Nachfrage und somit den Buchungen von Reiseangeboten der VLR auswirken.

Paolo Trevisan hat sich ausdrücklich für den Sales Termin bedankt. Er ist nochmals ausdrücklich auf den sehr gelungenen Famtrip der IBT im April 2016 eingegangen. Ihm gefalle die VLR Bodensee sehr gut.

Dieser Sales Termin fand in einer besonders herzlichen Atmosphäre statt. Paolo Trevisan hat uns gemeinsam mit ein paar Teammitgliedern zum Mittagessen eingeladen.

Zielgruppen:

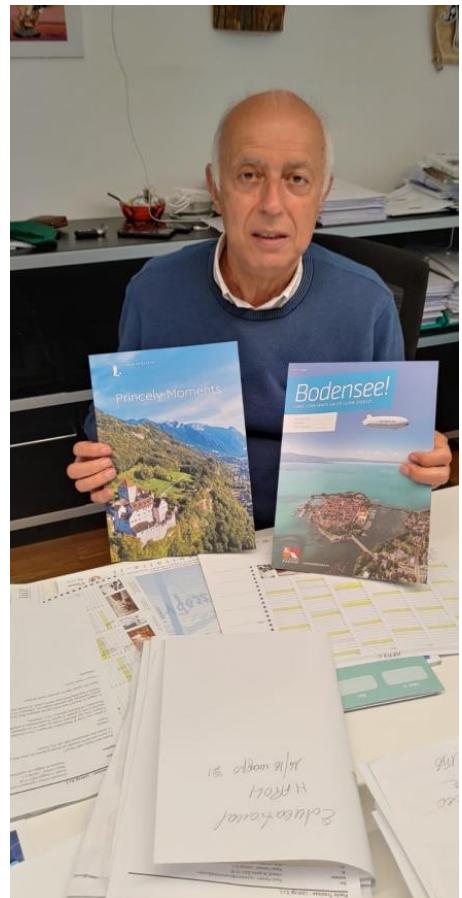
Zubuchergruppen und geschlossene Gruppen, Unternehmen, 0-99 Jahre, Individualreisende, Honeymooner, Vereine, Verbände, jedes Alter auch Schüler, Kulturinteressierte, mittel- bis hochpreisige Klientel.

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro, Online und Kataloge halbjährlich mit Auflage je 9.000 Stück.

Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den Bericht vom Termin der Sales Tour am 24. November 2015 lesen.



9. **Canil Viaggi**, Romano D' Ezzelino, Provinz Vicenza (VI)

Via Spin 53

36060 Romano D'Ezzelino (VI)

AP: Herr Alessandro Faccio, Leitung Gruppenabteilung und Produktmanagement

Direkte Mailadresse des Ansprechpartners: gruppi@canilviaggi.it

Website: <https://www.canilviaggi.it/>

Wichtiger (Bus-)Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro und 2 weiteren Filialen in anderen Orten/Städten der Region Veneto.

Der RV hat 10 Mitarbeiter. Es handelte sich um einen Erstkontakt.

Der RV bietet verschiedene Arten von weltweiten Gruppen- und Individualreisen an, darunter **auch Wander- und Radreisen**.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Der RV hatte die VLR zuletzt im Mai 2018 im Programm mit "klassischen Programmpunkten" wie Insel Mainau, Lindau und Rheinfall.

Sabine Spiegel hat die unterschiedlichen besonderen Reisetemen und verschiedenen Attraktionen der BVT präsentiert, neben Kulturgeschichte und Architektur bspw. den Aufstieg mit der Pfänderbahn in Kombination mit Schiffspassage Bregenz <-> Lindau, oder die Karrenseilbahn bei Dornbirn mit dem Panoramarestaurant am Karren welches auch Abends geöffnet hat.

Wie bei allen Sales Terminen haben Sabine Spiegel und ich unseren Schwerpunkt gezielt auf Reisetemen gelegt, die laut einhelliger Meinung der Fachwelt in oder nach der Coronapandemie verstärkt nachgefragt werden dürften.

Für den RV waren auch kombinierte Kulinarikthemen wie das Hopfengut 20 in Tettnang interessant.

Liechtenstein als Destination war für Alessandro Faccio eine absolute Neuigkeit.

Wie die allermeisten Ansprechpartner bei dieser Sales Tour hat er zum ersten Mal eine gezielte ausführliche Präsentation dieser Destination erhalten.

Wie haben verschiedene Programmansätze in Liechtenstein mit unterschiedlichen Aufenthaltsdauern und mindestens einer Übernachtung vor Ort besprochen.

Des Weiteren sind die **Weihnachtsmärkte in der VLR** sehr interessant für den RV.

Alessandro Faccio kannte die Weihnachtsmärkte in der VLR überhaupt nicht.

Der RV hat den Sales Termin insgesamt als sehr interessant und hilfreich empfunden.

Die VLR sei keine klassische Destination im Sinne, daß sie schon komplett bekannt und bereist wäre. Es gäbe noch viel zu sehen und zu entdecken.

Der Sales Termin habe ihm vielfältigen Input für neue Programmpunkte geliefert.

Als unmittelbare Folge des Sales Terms plant Alessandro Faccio die VLR fest ein für das Programm im nächsten Katalog 2022.

Zielgruppen:

sehr gemischte Klientel, im Leisurebereich zwischen >30-90 Jahre,
Verbände,
CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Zubucher- und
geschlossene Gruppen.

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro und die beiden Filialen,
Online und über einen
Jahreskatalog.

Coronabedingt reduzierte Auflage in 2021 erst in Mitte Mai
erschienen mit 10.000 Stück.

In der Regel Ganzjahreskatalog mit Auflage 50.000

**Der RV wäre an einer Zusammenarbeit mit der IBT und seinen
Partnern im Rahmen der nächsten Katalogpräsentation des RV in
2022 interessiert. Dies soll zeitnaher näher besprochen werden.**

Alessandro Faccio ist ein interessanter Kandidat für einen der
kommenden Famtrips der IBT.



Via Montello 104

36063 Marostica (VI)

AP: Herr Mirco Ramanzin und Frau Martina Parise, Inhaber und Inhaberin

Persönliche Mailadressen der Ansprechpartner:

mirco.ramanzin@ramitours.it und martina.parise@ramitours.it>

Website: <https://www.ramitours.it/>

Guter überregionaler Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro und Incomer für Italien.

Der RV hat 9 Mitarbeiter. Es handelte sich um einen Erstkontakt.

Der RV ist spezialisiert auf europaweite Gruppenreisen.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Der RV hat die VLR aktuell im Programm, siehe geplantes VLR Programm für Oktober 2021

<https://www.ramitours.it/viaggio/lago-costanza/>

Die Ansprechpartner kennen die Destination VLR kaum und nicht persönlich.

Deshalb kam Ihnen der Sales Termin sehr gelegen.

Sabine Spiegel hat die unterschiedlichen besonderen Reisethemen und verschiedenen Attraktionen der BVT präsentiert, neben Kulturgeschichte und Architektur bspw. den Aufstieg mit der Pfänderbahn in Kombination mit Schiffspassage Bregenz <-> Lindau, oder die Karrenseilbahn bei Dornbirn mit dem Panoramarestaurant am Karren welches auch Abends geöffnet hat.

Ich habe verschiedene Programmansätze für VLR Touren besprochen.

Bspw. die Pfahlbauten in Unteruhldingen und die Insel Reichenau, die sowohl UNESCO-Weltkulturerbestätten sind, sich aber auch besonders gut als Programmfpunkte für den coronabedingten Restart eignen, da sie auch als Open-Air-Programmpunkte attraktiv sind.

Ich habe Liechtenstein anhand des Infomaterials näher besprochen.

Wir haben auf Wunsch auf die Hotelbeispiele in den verschiedenen Informationsunterlagen hingewiesen.

Der RV war an Kontakten zu lokalen Incomern interessiert.

Ich habe deshalb Art Cities Reisen, Konstanz und Lindau Tourismus/Trips & Tours empfohlen und dem RV die entsprechenden Kontaktdata gemailt.

Der RV hatte in 2021 schon mehrere Anfragen für die VLR mit Touren für 3-4 Tage.

Die Ansprechpartner haben den Sales Termin als sehr gut und sehr interessant empfunden.

Sie waren sehr zufrieden mit dem Sales Termin.

Die VLR wird nach dem Sales Termin als sehr interessante Destination wahrgenommen.

Zitate von Mirco Ramanzin und Martina Parise:

“Die VLR ist ein Paradies“, „Die VLR ist ein Traum“, „Der Termin hat unseren Horizont erweitert“

Sie müssen das Informationsmaterial erstmal in Ruhe bearbeiten.

Sie werden ab Juli 2021 an einem neuen VLR Programm arbeiten.

Zielgruppen:

Sehr gemischt, viele Senioren Zitat Mirco Ramanzin: “Diese Zielgruppe hat Zeit und Geld”, verzeichnen dennoch auch einen Trend zu jüngeren Kunden, geschlossene Gruppen bspw.

CRAL = Freizeitorisationen von Unternehmen, Vereine, Verbände, Ämter, etc. und

Zubuchergruppen für Individualreisende, Familien, Paare etc.

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro, Landesweiter Onlinevertrieb über Social Media + Flyer mit Reiseangeboten März bis Oktober 2021

Martina Parise oder Mirco Ramanzin sind interessierte Kandidaten für einen der kommenden Famtrips der IBT.

Als unmittelbare Folge des Sales Termins planen die Inhaber im Sommer 2021 eine Privatreise in die VLR. Dies wäre für interessierte Partner und Tourismusakteure in der VLR eine passende Gelegenheit die Inhaber persönlich vor Ort in der VLR kennenzulernen und sie nach Möglichkeit idealerweise bei der geplanten Reise mit touristischen Leistungen zu unterstützen.



Donnerstag 20.05.2021:

11. Danieli Viaggi, Castelfranco Veneto, Provinz Treviso (TV)

Via San Francesco D'Assisi 19

31033 Castelfranco Veneto (TV)

AP: Frau Cinzia Danieli, Leiterin Gruppenabteilung/Produktmanagement und Mitinhaberin

Persönliche Mailadresse der Ansprechpartnerin:

cinzia@danieliautoservizi.it

Website: <https://www.danieliautoservizi.it/>

Traditionsreicher mittlerer inhabergeführter Busreiseveranstalter mit eigenem Reisebüro.

Seit über 35 Jahren auf dem Markt. Der RV hat 3 Mitarbeiter.

Es handelte sich um einen Erstkontakt.

Der RV bietet verschiedene Arten von Gruppen- und Individualreisen, darunter auch Klassenfahrten.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Hatte in 2020 bereits eine große bestätigte Gruppe mit 57 Pax für die VLR.

Diese musste aber coronabedingt abgesagt werden.

Für Oktober 2021 ist ein neuer Versuch geplant, denn die Gruppe stünde bereits.

Anhand des Infomaterials der eingebuchten Partner habe ich Liechtenstein und BVT näher besprochen.

Vor allem Liechtenstein war ein absolute Neuigkeit für den RV. Nach dem Sales Termin ist für den RV auch ein Ganztagesprogramm in Liechtenstein denkbar.

In der BVT war Bregenz als Stadt bereits bekannt, aber bspw. die Pfänderbahn und der Pfänder als vielfältig kombinierbares Ausflugsziel waren jedoch bis dato unbekannt. Cinzia Danieli meldet sich bzgl. weiteren Informationen und Tipps zur BVT im Bedarfsfall gerne bei Sabine Spiegel.

Da der **RV nach Genussthemen, Enogastronomie und Bier in der VLR fragte**, konnte beispielhaft das Hopfengut 20/Tettnang als passendes kulinarisches Besuchsziel angesprochen werden.

Cinzia Danieli **bewertet das Kulinarikangebot in der VLR als insgesamt sehr gut.**

Da der RV bis dato nur die bekanntesten "Klassiker" wie Konstanz, Lindau, Bregenz und den Rheinfall kannte, wurde der Sales Termin als insgesamt sehr gut und hilfreich bewertet.

Laut Cinzia Danieli habe man nach dem Sales Termin viele interessante Inputs für mehr und alternative Programmpunkte erhalten.

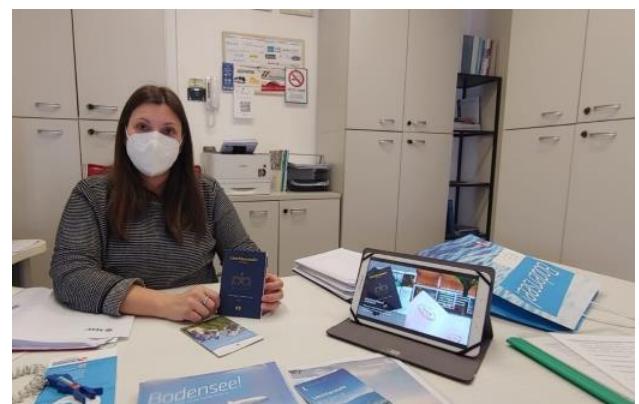
Der RV sieht die VLR als gute Alternative bspw. zu den Bayrischen Schlössern.

Als unmittelbare Folge des Sales Terms plant der RV, die VLR auch im Mai 2022 ins Programm zu nehmen.

Zielgruppen: Senioren, Schulen, Verbände, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Individualeisende, geschlossene Gruppen, Zubuchergruppen.

Vertrieb: Direktvertrieb über das eigene Reisebüro, ansonsten alles online.

Katalog wurde zuletzt 2019 produziert. Jetzt werden je nach Bedarf Flyer produziert.



12. **Pavin Viaggi**, Villa del Conte, Provinz Padua (PD)

Piazza Vittoria 20

35010 Villa del Conte (PD)

AP: Frau Chiaretta Favaretto, Gruppenabteilung/Produktmanagement ,

Herr Paolo Barea Toscan, Sales & Groups, Frau Chiara Pavin, Inhaberin

Persönliche Mailadressen der AnsprechpartnerInnen:

gruppi@pavinviaggi.com und commerciale@pavinviaggi.com und chiara@pavinviaggi.com

Website: <https://www.pavinviaggi.com/>

Guter inhabergeführter mittlerer (Bus-)Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro.

Der RV hat 4 Mitarbeiter.

Bietet verschiedene Arten von weltweiten Gruppen-und Individualreisen, Business Travel, Incentives und Klassenfahrten an.

In 2021 coronabedingt mit Schwerpunkt Destination Italien.

Bietet **auch Religiöse Reisen** an, das wäre auch für zukünftige buchbare KKW-Angebote interessant.

Zuletzt VLR in 2017 im Programm siehe Katalogseite 20

https://www.pavinviaggi.com/wp-content/uploads/2017/03/Catalogo-Pavin_2017.pdf

Und in 2019 in Kombination mit dem Schwarzwald.

Anhand des Infomaterials der eingebuchten Partner habe ich Liechtenstein und BVT näher besprochen. Sie kannten bis dato nur die bekanntesten Klassiker wie Lindau, Konstanz, Insel Mainau und den Rheinfall, aber auch St.Gallen.

Ich habe auch die Weihnachtsmärkte in der VLR angesprochen. Diese wären für den RV bereits für den Winter 2021 interessant.

In der BVT war Bregenz als Stadt bereits bekannt, die Pfänderbahn und der Pfänder oder die Karrenseilbahn bei Dornbirn mit dem Panoramarestaurant am Karren als vielfältig kombinierbare Ausflugsziel waren jedoch bis dato unbekannt.

Bei der Vorstellung des Fürstentums Liechtenstein hat den Ansprechpartnern vor allem die Fürstliche Hofkellerei gefallen.

Für den RV wäre jetzt ein Programm mit der Überschrift "Das Fürstentum Liechtenstein und der Bodensee/die Bodenseeregion" denkbar.

Der RV hat in der VLR unter anderem das Plaza Hotel in Kreuzlingen und Hotels im Raum Singen genutzt. Chiara Pavin hat eine persönliche Beziehung zum Bodensee, da sie entfernte Verwandte in Arbon/Thurgau hatte.

Den Ansprechpartnern hat der Sales Termin sehr gut gefallen.

Das Image der VLR ist optimal und sehr positiv und sie sehen ein sehr gutes Potenzial für die VLR.

Der RV hat das Informationsmaterial der IBT und der eingebuchten Partner ausdrücklich gelobt, vor allem weil auch Informationsmaterial in italienischer Sprache zur Verfügung stand.

Als unmittelbare Folge des Sales Terms plant der RV die VLR **noch diesen Winter**, siehe oben **Interesse an Weihnachtsmärkten, und im Frühjahr 2022 wieder ins Programm** zu nehmen.

Auch eine 5-6 Tagetour in Kombination mit dem Schwarzwald wäre für den RV **denkbar**.

Zielgruppen:

Allgemein an Gruppenreisen Interessierte, Pfarrgemeinden, Verbände, Vereine, Schulen, Firmen, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Individualreisende, Honeymooner.

Vertrieb:

Über eigenes Reisebüro, Online, 2 Kataloge pro Jahr Mai-November und November-Mai, mit je 8.000 Auflage und ca. 15.000 Flyer für bestimmte Programme.

Der RV ist an einer Zusammenarbeit mit der IBT und deren Partner im Rahmen eines Kundenabends des RV noch in diesem Herbst September/Oktober 2021 interessiert. Näheres soll zeitnah besprochen werden.



Erkenntnisse und Feedbacks für die VLR Bodensee und deren eingebuchte Partner der 1. Sales Tour 2021 VLR Bodensee in Norditalien in der Region Veneto in KW 20:

Diese Tour war wieder von einem erheblichen Interesse an der Destination Vierländerregion Bodensee und ihren Reisethemen seitens der kontaktierten Reiseveranstalter geprägt, trotz der anhaltenden Coronasituation mit all ihren negativen Umständen und Konsequenzen für die Reiseveranstalter wie großer Umsatzeinbußen, geringer Planungssicherheit, reduzierten Bürozeiten, entsprechend angespannter Personalsituation etc. So gesehen kann das entgegengesetzte Interesse der Reiseveranstalter für die VLR unter diesen historisch einmaligen ungewöhnlichen Umständen nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Die positiven Erkenntnisse und Prognosen der Sales Tour die ebenfalls mitten in der Coronokrise im Oktober 2020 durchgeführt wurde, haben sich auch bei dieser Sales Tour umfänglich bestätigt.

Für die zukünftige Planung bedeutet dies für alle interessierten Tourismusakteure in der VLR erfreulicherweise folgendes:

Die VLR wird auch in und nach der Coronakrise als vielseitige und interessante Destination für den Restart angesehen. Alle RV bewerten die VLR auch in und nach der Coronakrise als potenziell passende Destination. Sie planen mit der Destination VLR wann immer es möglich ist oder sein wird wieder international zu verreisen. Die VLR gehört aus der Sicht des italienischen Quellmarktes zu den internationalen Nahzielen. Durch die Schweiz oder Österreich wird die VLR für Italien sogar zu einem Nachbarland. Laut einhelliger Meinung internationaler Experten für Tourismusmarketing gehören diese Art von internationalen Destinationen - gleich nach den nationalen - zu den ersten Destinationen, die nach Absetzung/Lockerung der diversen internationalen Reisebeschränkungen eine signifikante Wiederbelebung der touristischen Nachfrage verzeichnen werden.

Das Image/die Reputation der Destination VLR Bodensee ist analog zu den Sales Touren 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 und 2020 durchweg positiv. Die Kunden kehren in der Regel immer mit positiven Reiseerlebnissen zurück und sind praktisch immer zufrieden. Die VLR gilt eher als hochpreisige innereuropäische Destination, dies sei aber durch das Qualitätsniveau gerechtfertigt. Die VLR wird als vielseitige und sichere Destination angesehen.

Besonders erfreulich: Die VLR wird von allen besuchten RV spätestens nach der erfolgten Präsentation im Rahmen dieser Sales Tour unisono als passendes internationales Nahziel für den inzwischen begonnen "Restart" eingeschätzt.

Wieder sehr positiv, auch bei dieser Tour, wurde das erhebliche Interesse für die Destination VLR durch die Tatsache unterstrichen, dass die Gespräche ausschließlich mit Entscheidungsträgern geführt wurden. Das heißt Inhaber, Geschäftsführer, Abteilungsleiter und verantwortliche Produktmanager.

Auch bei dieser Tour wurde bestätigt, dass die Termine von allen besuchten Veranstaltern als hilfreich und interessant empfunden wurden. Das wurde auch durch den Umstand unterstrichen, dass sich alle RV mehr Zeit für den Termin nahmen als ursprünglich geplant und mitgeteilt worden war. Alle Ansprechpartner nahmen sich mindestens eine Stunde Zeit für den Termin.

Auch bei dieser Tour wurde ein interessanter Mix der besuchten Veranstalter angestrebt und erzielt. So konnten auch wieder Termine mit Veranstaltern gemacht werden, die mehrheitlich mittelständische regionale/überregionale Traditionssunternehmen oder regionale/überregionale Busveranstalter sind, aber auch

Kleinanbieter, die für die VLR relevante Reisethemen anbieten. Auch bei dieser Tour wurden Veranstalter besucht mit teilweise großem Potenzial für die VLR, aber mit zum Teil erheblich unterschiedlichen aktuellen Buchungsvolumina, bis hin zu solchen RV, die die Destination bis dato kaum bis gar nicht kannten.

In der Fachwelt ist man sich darüber einig, daß durch die Coronapandemie Reisethemen wie Natur, Landschaft und Nachhaltigkeit eine besondere und stärkere Rolle spielen werden. Deshalb wurden gezielt Termine vereinbart mit RV, die auch solche Reisethemen verstärkt anbieten oder sich sogar darauf spezialisiert haben, siehe bspw. den Spezialveranstalter Jonas Vacanze in Vicenza.

Sehr positiv zu bewerten ist auch, dass alle 12 besuchten Veranstalter planen, die Destination VLR in nächster Zukunft ins Programm aufzunehmen oder das Programmangebot quantitativ oder thematisch auszuweiten.

Die eingebuchten Partner der IBT:

Liechtenstein Marketing:

Das Fürstentum Liechtenstein konnte durch das Einbuchen in das betreffende Kooperationsangebot intensiver als eine der besonderen touristischen Destinationen in der VLR präsentiert werden.

Für die meisten Ansprechpartner der RV war Liechtenstein als touristische Destination eine absolute Neuigkeit. Die Präsentationen im Rahmen der Sales Tour haben die Neugier und das Interesse seitens der Reiseveranstalter für das touristische Angebot Liechtensteins generell geweckt bzw. sogar verstärkt.

Als unmittelbare Folge der jeweiligen Sales Termine ist für einige RV mindestens eine geführte Besichtigung teilweise mit einem Mittagsessen vor Ort interessant.

Für andere sind sogar längere Aufenthalte einschließlich Übernachtungen in Liechtenstein durchaus denkbar und werden in die Überlegungen und Planungen ihrer Programme aufgenommen.

Die Coronakrise hat den Trend hin zu mehr Aktivtourismus, Natur, Landschaft und Nachhaltigkeit erheblich verstärkt.

Dies dürfte bei enstprechender kontinuierlicher marketingtechnischer Weiterbearbeitung spürbare positive Effekte auf die Nachfrage nach entsprechenden buchbaren Angeboten in der Destination Liechtenstein haben. Das Potenzial scheint zweifelsfrei vorhanden zu sein.

Das hat man bei dieser Sales Tour bspw. bei den vielversprechenden Feedbacks der RV zum "Liechtenstein Weg" feststellen können.

Siehe dazu speziell die positiven Reaktionen und Anmerkungen des Spezialveranstalter Jonas Vacanze aus Vicenza aber auch von Tessari Viaggi aus Montebello Vicentino (VI) und von Canil Viaggi aus Romano D'Ezzelino (VI).

Auch das kultur-historische Angebot sowie die regionalen Genussthemen sind für die RV bemerkenswert. Hierbei war bei den Gesprächen vor allem die Fürstliche Hofkellerei als Teaser wichtig.

Auch die günstige geografische Lage Liechtensteins bspw. bei Anreisen mit dem Bus konnte als strategischer Vorteil für die Destination FL vermittelt werden.

Das verwendete gedruckte und digitale Informationsmaterial war wichtig und hilfreich.

So konnte die Destination Liechtenstein vorteilhaft aus der "Masse" an Destinationen, Themen und Angeboten herausgehoben werden, während andere Orte/Ziele in der VLR während der Sales Termine vergleichsweise nur kurz erwähnt werden konnten.

Die Feedbacks dieser Sales Tour haben augenscheinlich signalisiert, daß es für Liechtenstein sicherlich

empfehlenswert und sinnvoll sein könnte, sich bei den Marketingaktivitäten auch auf solche RV zu konzentrieren, die unter anderem auch Aktivtourismus anbieten oder sich sogar darauf spezialisiert haben.

Last but not least: Die Präsente für die RV fanden sehr großen Anklang bei den Ansprechpartnern der RV.

Bodensee-Vorarlberg Tourismus (BVT):

Analog zu den vielen Feedbacks der bisher durchgeführten Sales Touren ist die BVT-Region bedingt durch das empfundene günstige Preis-Leistungs-Verhältnis ein gefragter Standort für die Hotelwahl in der VLR. BVT hat sich ihre gute Marktposition in Italien im Laufe der letzten Jahre durch aktive Bearbeitung und konkrete Angebotslegung erarbeitet.

BVT hatte sich im Rahmen des entsprechenden Kooperationsangebotes der IBT in diese Sales Tour eingebucht. Dies war bereits die 3. Sales Tour, in die sich BVT eingebucht hat.

BVT ist konzeptionell und personell bestens aufgestellt.

Dies kam in Kombination bei dieser Tour wieder voll zum Tragen.

Ein weiterer Vorteil für BVT war die persönliche Anwesenheit von Sabine Spiegel/BVT bei der Sales Tour. Sie ist eine kompetente und erfahrene Gruppenmanagerin und sie spricht sehr gut italienisch.

So ist BVT in der Lage, auf Anfragen unmittelbar zu reagieren.

Neben dem kultur-historischen Angebot und der Kulinarik waren für die RV vor allem Themen wie Aktivitäten in Natur und Landschaft auch in Kombination mit anderen Reisethemen interessant. Deshalb wurden die beiden Seilbahnen, Pfänderbahn/Bregenz und Karrenseilbahn/Dornbirn mit ihren Erlebnisangeboten und Kombinationsmöglichkeiten als passende Beispiele näher vorgestellt.

Laut Sabine Spiegel war der Zeitpunkt/das Timing für die Sales Tour taktisch sehr gut gewählt. Alle RV denken und planen auch schon für 2022 und können das touristische Angebot der VLR mit seinen verschiedenen Destinationen sehr gut in Ihren Planungen berücksichtigen und einbeziehen. Sabine Spiegel war sehr angetan von der zum Teil sehr herzlichen Atmosphäre, die bei allen Gesprächen herrschte. Laut ihr spräche die Tatsache, daß sich alle Ansprechpartner mindestens eine Stunde Zeit genommen hätten, sehr für die Wertschätzung der IBT und deren Partner seitens der besuchten RV. Auch hier kamen zu guter Letzt die mitgebrachten Geschenke für die RV sehr gut an.

Der Sales Guide Bodensee:

Der Sales Guide und die darin enthaltenen Tourenvorschläge der IBT helfen sehr bspw. bei der Zusammenstellung von mehrtägigen Programmen, die Vielfalt und Kombinationsmöglichkeiten der Reisethemen/ Reiserouten lassen sich einfach und gut nachvollziehbar darstellen.

Speziell bei dieser Sales Tour konnte man den Ansprechpartner so gezielt Hinweise geben, wo sie in der VLR attraktive Reisethemen und –angebote (Natur, Landschaft, Aktiv) finden, die als eine der Folgen der Coronakrise verstärkt nachgefragt werden dürften.

Auch die im Sales Guide aufgeführten Hotels werden im Gespräch gerne als erste Anhaltspunkte genutzt, bspw. um zu zeigen, dass man von ganz unterschiedlichen Standorten aus die VLR bereisen kann.

Wir bekommen immer wieder anerkennende Worte von den APs der RV für die Qualität unseres Sales Guides.

Weihnachtsmärkte in der VLR werden immer beliebter oder sind es bereits : 5 von 12 RV planen Weihnachtsmärkte noch für 2021 neu in ihr Programm aufzunehmen oder haben oder hatten bereits Weihnachtsmärkte in der VLR im Programm.

Die IBT Broschüre (Ausgabe 2019) der Weihnachtsmärkte war wieder sehr hilfreich, um die Qualität und Vielfalt der Weihnachtsmärkte in der VLR zu präsentieren.

Sollten in absehbarer Zukunft **international vermarktbare/buchbare KKW (Kirchen Klöster Weltkultur)-Angebote** von den entsprechenden Tourismusakteuren in der VLR erstellt werden, gäbe es dafür auf dem italienischen Markt eine erhebliche Nachfrage.

Religiöse Reisen/Kulturreisen mit religiösem Hintergrund liegen in Italien aber auch international voll im Trend. Damit würde sich die VLR qualitativ und quantitativ noch besser auf dem internationalen Markt positionieren und profilieren und die VLR könnte ein attraktives und saisonunabhängiges Reisethema anbieten. Denn diese sind im B2B-Bereich sehr begehrt.

An dieser Stelle möchte ich nochmals unterstreichen, dass **praktisch alle RV immer interessiert sind an neuen attraktiven Reisethemen.**

Das ist oftmals unabhängig von der eigentlichen Destination. Auch deshalb sollten im B2B-Bereich, wann immer möglich, **aus Themen buchbare Produkte entwickelt und angeboten werden.**

Was wünschen sich bzw. was brauchen Veranstalter u.a., um mehr oder überhaupt die VLR Bodensee ins Programm aufzunehmen?

An dieser Stelle führe ich wie in den Reports für die Sales Touren 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 und 2020 nur neue Aspekte auf oder solche, die verstärkt hervortreten, da ansonsten Ergebnisse und Feedbacks weitestgehend vergleichbar mit den Sales Touren 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 und 2020 waren.

Deshalb siehe

- ⇒ dazu die Reports der Sales Touren 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 und 2020
- ⇒ und die entsprechenden Markt- und Produkterkenntnisse der bisherigen Sales Touren, insbesondere 2017:

- Interesse an Kontakten zu RV und **zu lokalen Incoming-Agenturen, die die gesamte VLR anbieten können.**
- RV wünschen sich mehr **italienisch sprechende Local Guides**, idealerweise solche, **die in der ganzen VLR führen können.** Streng genommen ist dies kein neuer Aspekt, er gehört aber zu den wichtigsten und am häufigsten wiederkehrenden Anforderungen, die seitens der RV genannt werden.
- Z.T. wird von Veranstaltern weitere, **größere Auswahl an Hotels gesucht** bzw. gewünscht: Hier wurde von der IBT und Ihren Partnern bzw. den jeweiligen Tourismusakteuren ein erheblicher Fortschritt erreicht, da man bspw. die RV gezielt auf die entsprechende Internetseite der Homepage der IBT verweisen kann, wo für alle Destinationen der VLR passende (Gruppen-) Hotels aufgeführt sind.

Es gilt nach wie vor:

Die Veranstalter werden im Rahmen der Sales Tour von der IBT auf die Idee gebracht, Hotels in der gesamten VLR Bodensee mit Umland zu nutzen.

Dies sollte dann auch mit konkret zugesendeten Hotelangeboten, Preisen (durch Hotels, DMOs, Städte) verstärkt/untermauert werden:

Anmerkung Antonio Vezzoso:

Hier besteht eine gute Chance auch für das Umland bzw. Hotels/Destinationen in der gesamten VLR Bodensee:

Möglichkeit/To Do für Partner:

- ⇒ Interessierte Anbieter sollten direkt konkrete Hotelinformationen und Hotelangebote an die besuchten/kontaktierten RV senden. Das ist der einzige Weg.
Auch wichtig für Hotels: Entfernungen zu bekannten Ausflugszielen angeben. So sieht der RV ganz konkret, dass man viele attraktive Programme von jedem Standort aus in der VLR durchführen kann.
- ⇒ Grundsätzlich gilt: Wie bei den Möglichkeiten/ToDos für Partner oben aufgezeigt - liegt hier ebenso eine Chance für alle Partner (Destinationen, Hotels) der VLR Bodensee - aktiv in die Kontaktaufnahme, Sales Aktivitäten und Kommunikation zu ihren Angeboten mit den Reiseveranstaltern zu gehen. Mit der IBT sowie auch direkt als persönliches Follow Up.

- ⇒ Bei weiteren Sales Touren der IBT in Italien können über Kooperationsangebote auch Mitarbeiter/Gruppenabteilungen/Produktmanager von Partnern/Destinationen mitkommen, die kein Italienisch sprechen. Bei den Terminen übersetzt Antonio Vezzoso gerne alles. (An der Sprachbarriere soll eine persönliche Teilnahme nicht scheitern.)

Grundsätzlich besteht immer auch eine Chance für die anderen Destinationen, allen Partnern und dem seeferneren Umland.

Alle Destinationen/Anbieter sollten so oft wie möglich ihre ab jetzt vor allem an die Coronakrise angepassten Angebote an die RV senden und entsprechend nachverfolgen.

Nur so kann eine optimierte Geschäftsanbahnung gewährleistet werden.

Die VLR hat unterschiedliche Saisonverläufe, Auslastungsphasen etc. Bspw. wenn freie Kapazitäten absehbar sind, an Wochenenden, in den Ferien. Aber auch an den von den RV gern genutzten italienischen Brückentagen.

Ich möchte an dieser Stelle nochmals ausdrücklich unterstreichen, dass ich in jedem Gespräch betone, dass es programmtechnisch zweitrangig ist, wo man in der VLR übernachtet.

Ich betone und unterstreiche bei allen Gesprächen, daß es eigentlich keine entscheidende Rolle für die erfolgreiche Durchführung einer (Gruppen-) Reise spielt, welchen (Hotel-) Standort man innerhalb der VLR wählt.

Man kann von praktisch jedem Standort aus jede Art von Programm in der Gesamtregion VLR durchführen. Das muss ab jetzt mit an die Coronakrise angepassten entsprechenden Angeboten aufgezeigt werden - und zwar kontinuierlich.

Das Gleiche gilt für das seefernere Umland. Man muss das "Umland konkret empfehlen".

Die RV müssen etwas vorliegen haben, Preise vergleichen können.

Die RV entscheiden sich dann für das für sie passendste Angebot.

Von sich aus fragen die RVs sonst immer wieder bei den gleichen Hotels in den gleichen Städten/Gebieten an bzw. bekommen von ihren Ansprechpartnern immer die gleichen Hotels (und die gleichen Programme angeboten).

An die Coronakrise angepasste durchdachte zielgruppengerechte Angebote aus der VLR müssen den Markt regelrecht durchdringen.

Dies erfordert einen entsprechenden qualitativen und quantitativen Einsatz von Aufwand und Zeit, ist aber der richtige und sinnvolle Weg.

Die Coronakrise birgt für die VLR aber auch eine große Chance, die bisher gewonnenen Marktanteile zu stärken und diese zum Teil sogar zu vergrößern.

Die coronabedingte veränderte Reisegeografie bietet für die VLR die wertvolle, da seltene, fast einmalige Möglichkeit/Gelegenheit, für RV interessant zu sein/werden, die bis dato gänzlich andere Kontinente angeboten haben.

Die Marktaktivitäten der IBT bestätigen, dass sich die einzelnen Destinationen und Anbieter in der VLR im Wettbewerb untereinander befinden. Das ist systemimmanent.

Mit Ihren an die Coronakrise angepassten Angeboten sollten sich alle interessierten Destinationen/Partner/Anbieter dem "VLR-internen" Wettbewerb stellen und profilieren.

Das ist ein primäres To do für alle interessierten Destinationen, Partner etc. in der VLR.
Die RV-Kontakte der IBT sollten von den Destinationen und Partnern unbedingt aktiver genutzt werden.
Ansonsten verpufft viel zu viel von den Marketingaktivitäten der IBT.

Zusammen mit den Erkenntnissen der bisherigen Sales Touren würde die Beachtung der obengenannten Aspekte erheblich dazu beitragen, das vorhandene Potenzial der Destination VLR auf dem italienischen Markt auch in/nach der Coronakrise besser auszuschöpfen.

Diese Markt-und Produkterkenntnisse sollen helfen, eine zielgruppen- und marktgerechtere, ab jetzt vor allem an die Coronakrise angepasste Produktgestaltung zu ermöglichen.

Eine solche Vorgehensweise dürfte sich spürbar verkaufsfördernd auswirken, denn die aktuellsten Feedbacks der RV belegen eindeutig, daß die VLR - wie von der IBT im Vorhinein prognostiziert - gerade in und/oder nach der Coronakrise ein ideales internationales Nahziel darstellt.

Bisheriges Fazit der Sales Touren 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 und 2021:

Die Strategie mit eigenen gezielten Sales Touren erweist sich für die Vierländerregion Bodensee auch in und/oder nach der Coronakrise immer noch als erfolgreich, weil sie auch weiterhin marktgerecht ist.

Für die VLR ergeben sich stark zusammenfassend 2 strategisch wichtige Marketingeffekte:

- a.) Die VLR wird im italienischen Trade immer bekannter/beliebter.
Unsere Sales Touren initiieren, fördern, stabilisieren oder verstärken die Nachfrage.
- b.) Wir bekommen aktuelle, qualitativ hochwertige, da auf unsere Bedürfnisse zugeschnittene Marktinformationen aus erster Hand direkt von Seiten der Nachfrage.
Diese sind besonders für die zukünftige Produkt-/Angebotsgestaltung von existenzieller Wichtigkeit und von großem Nutzen.

Bericht: Antonio Vezzoso, Marketing Representative IBT GmbH Italien