

Internationale Marktbearbeitung Bodensee – Italien B2B Trade:

2. Sales Tour 2019 IBT VLR Bodensee in Norditalien

Regionen Lombardei und Venetien in KW 23:

Diese Sales Tour führte durch die norditalienischen Regionen Lombardei und Venetien, mit den Städten und Provinzen Brescia (Region Lombardei), Verona (Region Venetien) und Vicenza (Region Venetien).

Erhebliche strategische Vorteile dieser Quellregionen sind:

- 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 Vierländerregion Bodensee (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.

Durchführung vor Ort: Antonio Vezzoso, IBT GmbH.

Es wurden **10 Termine bei italienischen Reiseveranstaltern und Reisebüros mit Eigenveranstaltung** durchgeführt.

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

- **St.Gallen-Bodensee Tourismus:** Repräsentanz über Antonio Vezzoso
- **Bodensee-Vorarlberg Tourismus:** Sabine Spiegel – persönliche Teilnahme

mit eingebucht und mit präsentiert.

Montag 03.06.2019:

1. Brevivet , Brescia

Via Trieste 13/c angolo Via Gabriele Rosa
25121 Brescia

AP: Herr Flavio Cavagnini und Frau Gemma Piasere

Produktmanagement und Gruppenabteilung

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

Einer der wichtigsten Gruppenveranstalter mit Sitz in der Lombardei.

Seit 20 Jahren unter diesem Namen auf dem Markt.

Spezialisiert auf Religiöse Reisen und Kulturreisen.

Ist der Reiseveranstalter der Erzdiözese Brescia, weitere Anteilseigner sind u.a. die Erzdiözese von Bergamo und Genua.

Der RV ist auch Incomer für die Region Lombardei. Ca. 35.000 Pax pro Jahr. 25 Mitarbeiter.
Beginnt aktuell die VLR Bodensee als solche ins Programm zu nehmen.
Bis dato VLR nur als Stopover im Programm ohne Übernachtung im Rahmen anderer Programme.

Wurde von der IBT bezüglich Weihnachtsmärkten in der VLR im Frühjahr 2019 telefonisch und via Mail informiert und beraten.

Brevivet ist auch der erste RV, der eine offizielle Anfrage für unsere IBT-Fasnachtsprogramme 2019 gemacht hatte. Auch diesbezüglich wurde der RV telefonisch und via Mail von der IBT informiert und beraten.

Zielgruppen:

Kulturinteressierte, > 50 Jahre, Pfarrgemeinden, Zubucherguppen, Verbände, Vereine,
geschlossene Gruppen, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen.
Schulen/Bildungsinstitute (Schülerreisen, Studienaufenthalte, Klassenfahrten dafür eigene Kataloge).
Bieten weltweite **Kulturreisen, Kulturreisen mit religiösem Hintergrund und Pilgerreisen** an.
Versteht sich als Qualitätsanbieter.

Frau Elena Piantanida, Produktmanagement, hat am IBT Famtrip Bodensee im April 2016 teilgenommen und hat die Bodenseeregion hier 4 Tage lang live erlebt.

Als direkte Folge der bisherigen Marketingaktivitäten der IBT hat der RV erstmals in 2019 die VLR Bodensee im Programm und das gleich mit 2 Reisen. Die VLR wird momentan im Rahmen von speziellen Reisen für Club-Mitgliedern von Kundenbindungsprogrammen und kürzeren Kulturreisen angeboten. Siehe die beiden Programme in 2019:

- VLR (mit geführten Besichtigungen **in St.Gallen- inkl. Stiftsbezirk mit Mittagessen im Restaurant**, Konstanz und Lindau, Standort FN oder Weingarten) in Kombination mit bayrischen Schlössern und Füßen.
<https://www.brevivet.it/uploads/viaggi/224-20-anteprima-2018-19-%20Castelli%20Bavari%202019.pdf>
- Weihnachtsmärkte **in Feldkirch mit Mittagessen im Restaurant**, Friedrichshafen, Konstanz mit geführtem Stadtrundgang, Lindau mit geführtem Stadtrundgang. https://www.brevivet.it/viaggio.php/id_262/mercatini-di-natale-nella-regione-del-lago-di-costanza-3-giorni-pullman.html

Der Sales Termin wurde als sehr hilfreich und wertvoll empfunden. Es haben gleich 3 Manager am Termin teilgenommen, selbst die Direktorin Frau Barbara Chiodi kam zum Termin dazu. Man hat sich über 1 Stunde Zeit für das Gespräch genommen.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der VLR Bodensee werden als sehr vielfältig und sehr interessant empfunden. Wir haben die Region St. Gallen und die BVT-Region näher besprochen.

Die Destination gefällt ihnen inzwischen sehr gut.

Brevivet ist ein auch ein sehr interessanter RV für die zukünftigen KKW-Angebote und die OBS.
Die IBT hat inzwischen einen sehr guten Kontakt zu diesem wichtigen RV.

Vertrieb: über 2 eigene Reisebüros, Online, diverse Kataloge, über 1000 Reisebüros in ganz Italien.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den IBT-Bericht vom Termin 1. Sales Tour 2015 am 23.11.2015 lesen.

2. Travel SIA, Brescia



Viale della Stazione 14/A

25122 Brescia

AP: Frau Luisa Linetti, Geschäftsstellenleiterin und Frau Ombretta Delmenico, Gruppenabteilung

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

Wichtiger regionaler Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro. Seit 30 Jahren auf dem Markt.

12 Mitarbeiter. Ca. 25.000 pax.

Bieten weltweite Gruppenreisen aller Art an und Individualreisen aller Art, Zubuchergruppen und geschlossene Gruppen, Hochzeitsreisen, Religiöse Reisen, Klassenfahrten, Studienaufenthalte.

Aktuell keine VLR im Programm.

Zuletzt in der VLR nur den Rheinfluss im Programm, im Rahmen einer CH-Tour mit mehreren Terminen.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der VLR Bodensee werden als sehr vielfältig und interessant empfunden.

Wir haben St. Gallen und BVT näher besprochen.

Die VLR Bodensee hat ein positives Image, ist grundsätzlich eine interessante Destination.

Die VLR gilt als schöne und teure Destination.

Travel SIA müssen die VLR aber noch besser kennenlernen.

Die IBT hat den RV für den kommenden Famtrip 2020 vorgemerkt, da dieser RV ein erhebliches Potenzial für mehr VLR Bodensee hat.

Als Folge des Sales Termins ist eine VLR-Tour in den nächsten 1-3 Jahren denkbar.

Der Termin wurde trotz extrem starkem Tagesgeschäft mit den beiden oben genannten APs durchgeführt. Das betätigt das große Interesse an der VLR.

Zielgruppen:

Gruppenreisende aller Art, Pfarrgemeinden, Schulen/Bildungsinstitute, Honeymooner, > 50 Jahre, CRAL

= Freizeitorganisationen von Unternehmen, Vereine, Verbände.

Vertrieb:

Über eigenes Reisebüro, einen eigenen Ganzjahreskatalog und Online.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den IBT-Bericht vom Termin 1. Sales Tour 2015 am 23.11.2015 lesen.

3. Nicolini Viaggi, Gavardo, Provinz Brescia



Via Falcone 4

25085 Gavardo, Brescia

AP: Frau Sara Nicolini, Leiterin Gruppenabteilung, Juniorchefin und Marco Zanetti, Gruppenabteilung (ex-Brevivet Mitarbeiter)

Website: <https://www.nicoliniviaggi.it/index.jsp>



Wichtiger regionaler, inhabergeführter Bus-/Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro, auch Incomer

für den Gardasee. Gehört zu den TCI Reisebüros. Der TCI = Touring Club Italiano ist ein 1894 gegründeter Verein, der sich mit den Belangen des italienischen Tourismus befasst, siehe link zur Homepage des TCI = <https://www.touringclub.it/#>

5 Mitarbeiter. Seit über 30 Jahren auf dem Markt.

Zur Unternehmensgruppe gehört auch der Reiseveranstalter Turisberg <https://turisbergto.it/>

Somit kann dies als 2 Termine in einem gewertet werden.

Bieten weltweite Gruppenreisen und Individualreisen aller Art an, Zubuchergruppen und geschlossene Gruppen, Hochzeitsreisen, Business Travel. Über den TCI werden auch Sprachaufenthalte im Ausland angeboten, Klassenfahrten/Abschlussfahrten.



Aktuell die VLR Bodensee im Programm mit 3 Terminen mit Meersburg, Rheinfall und geführten Besichtigungen der Mainau, Lindau und Konstanz. Siehe Link zur Katalogseite des RV Turisberg: <https://turisbergto.it/wp-content/uploads/2019/02/Sud-della-francia-e-Cascate-del-Reno.pdf>

Die VLR Bodensee hat ein positives Image.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der VLR Bodensee werden als sehr vielfältig und interessant empfunden. Wir haben St. Gallen und BVT näher besprochen.

Die VLR wird vom RV als Ganzjahresdestination und als Vierländerregion wahrgenommen. Die VLR ist für den RV eine gute neue Alternative.

Das Informationsmaterial der IBT und der eingebuchten Partner wurde ausdrücklich gelobt.

Der RV arbeitet mit diversen Incomern zusammen: bspw. Eurotours International/Kitzbühel, Columbus/Wien und andere.

Es wurden die Weihnachtsmärkte für 2019 besprochen.

Interessant sind auch Reisen im Frühjahr und Sommer 2020.

Für die Programmgestaltung der Weihnachtsmärkte 2019 wurden vom RV Kontakte zu lokalen Incomern erwünscht.

Der RV hat die Kontaktdaten der Incomer von BVT/Sabine Spiegel und von Travel Connect/Dornbirn direkt von Sabine Spiegel per Mail erhalten.

Von der IBT hat der RV die Kontaktdaten vom RV Art Cities Reisen/Konstanz erhalten.

Als direkte Folge des Sales Termins nimmt der RV 2019 Weihnachtsmärkte in der VLR ins Programm.

Dafür hat der RV bereits BVT und die anderen lokalen Incomer kontaktiert.

Der RV hat sich per Mail nochmals ausdrücklich für den interessanten Sales Termin bedankt.

Für den RV ist auch das Fasnachtsthema interessant.

Zielgruppen:

>50, Schüler/Studenten, Jugendliche, Vereine, Verbände, Pfarrgemeinden, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Unternehmen, Honeymooner.

Vertrieb:

Über eigenes Reisebüro, über diverse Kataloge, Jahreskatalog, Winterkatalog, Katalog des RV Turisberg für den B2B Vertrieb (preissensibel).

4. Arnaldo Viaggi, Brescia



Via Cremona 155

25124 Brescia

AP: Herr Marco Copeta, Geschäftsführer/Inhaber

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

Wichtiger regionaler Busveranstalter mit eigenem Reisebüro.

Spezialisiert vor allem auf europaweite Busreisen, vereinzelt auch weltweite Gruppenreisen.

Seit 1990 auf dem Markt.

Zuletzt erstmals den Weihnachtsmarkt in Lindau in 2018 im Programm, mit 4 Terminen aber nur als Tagesfahrt.

Aktuell Insel Mainau im Programm, mit 4 Terminen in 2019, aber nur als Tagesfahrt.

Siehe Link zum Programm <https://www.arnaldoviaggi.com/viaggi-in-pullman/tour/261-l-isola-di-mainau-piccolo-paradiso-terrestre.html>

Alle Versuche des RV, Angebote in der VLR mit mindestens einer Übernachtung anzubieten, haben sich nicht verkauft. Der RV hat ein besonders preissensible Kundschaft.

Die VLR hat ein positives Image. Die Schweiz wird als zu teuer empfunden.

Ich habe deshalb auf die unterschiedlichen Saisonzeiten hingewiesen, und die eventuell daraus resultierenden **gemäßigten Hotelpreise in der CH:**

Dies am Beispiel von St.Gallen in den Monaten Juli und August und an diversen Wochenenden.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der VLR werden als vielfältig und interessant bewertet. Dem AP gefällt die VLR persönlich sehr gut.

Die Destination St. Gallen wurde näher vorgestellt.

Ab diesem Termin war Sabine Spiegel persönlich anwesend und hat die BVT näher vorgestellt.

Der RV plant in Zukunft vor allem die Weihnachtsmärkte in der VLR ins Programm zu nehmen.

Als direkte Folge des Sales Termins ist geplant, erstmals die Weihnachtsmärkte in St.Gallen und Konstanz ins Programm zu nehmen, eventuell mit einer Übernachtung in der VLR.

Zielgruppen:

0-99 Jahre, alle an Busreisen Interessierte, hat hauptsächlich Kunden für Zubuchergruppen, nur vereinzelt Angebote für geschlossene Gruppen.

Vertrieb:

Über das eigene Reisebüro, Online und über 2 Kataloge:

Einen Ganzjahreskatalog und einen speziellen Katalog für Winterangebote (Weihnachtsmärkte, Silvester, Heilige 3.Könige), Vorabangebote für das kommende Frühjahr und Kreuzfahrten.

5. *Ocean Viaggi, Salò, Provinz Brescia*

Piazzetta di Via Brunati

25087 Salò, I

AP: Herr Eliseo Capretti, Geschäftsführer/Mithaber

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

Wichtige Reisebürogruppe mit 9 Filialen in der Region Lombardei. Bieten weltweite Individual- und Gruppenreisen aller Art an.

RV ist auch Incomer für den Gardasee und die Region Lombardei. Seit über 40 Jahren auf dem Markt.

RV hatte aktuell in 2019 für eine geschlossene Gruppe die VLR Bodensee im Angebot:

Termin 27. und 28. April mit Konstanz und Insel Mainau.

Der Sales Termin ist nach mehrfachen Änderungswünschen seitens des RV letzten Endes leider nicht zustande gekommen. Dies wurde seitens der Geschäftsführung sehr bedauert.

Nach Absprache mit der Geschäftsführung haben wir das gesamte Infomaterial der IBT und der eingebuchten Partner SG und BVT in der Filiale in Brescia für die Geschäftsführung hinterlegt.

Der Geschäftsführer Herr Eliseo Capretti hat sich per Mail ausdrücklich für unsere Bemühungen bedankt.

Mit der Geschäftsführung ist geplant, anlässlich der TTG Messe in Rimini einen Termin zu vereinbaren.

In jedem Fall wird der Kontakt zu diesem wichtigen Reiseunternehmen stärker ausgebaut werden.

Dienstag 04.06.2019:

6. Brec Viaggi, Verona



Via Interrato Acqua Morta 60
37129 Verona

AP: Frau Marina Bruzzo, Produktmanagement und Gruppenabteilung - Marina Bruzzo hat 6 Monate in Friedrichshafen gelebt. Sie kennt auch Dornbirn und Ravensburg

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

Einer der traditionsreichsten Busreiseveranstalter der Region, mit eigenem Reisebüro.

Seit rund 70 Jahren auf dem Markt. Auch Incomer für Verona und Provinz. 9 Mitarbeiter.

Vor allem auf europaweite Busreisen spezialisiert. Ca. 30.000 Pax pro Jahr, davon 90% Busreisen.

RV hatte die VLR zuletzt in 2016 im Programm (Weihnachtsmärkte).

RV hat eine preissensible Kundschaft. Hat viele Stammkunden und Repeaters. Bieten derzeit vor allem Tagesfahrten innerhalb Italiens an.

Die eingebuchten Partner St.Gallen und BVT wurden näher vorgestellt

Die VLR ist für den RV eine potenziell interessante Destination. Der RV sieht erhebliches Potenzial für die VLR Bodensee.

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

Die VLR wird als Ganzjahresdestination wahrgenommen.

Die Schweiz wird als sehr teuer empfunden. Zitat: „Manche Leistungen kosten fast das Doppelte“.

Ich habe auch in diesem Fall auf die unterschiedlichen Saisonzeiten hingewiesen, und die eventuell daraus resultierenden **gemäßigten Hotelpreise in der CH: Dies am Beispiel von St.Gallen in den Monaten Juli und August und an diversen Wochenenden.**

Der RV arbeitet bis dato direkt mit touristischen Leistungsträgern in der VLR.

Marina Bruzzo fand den Sales Termin sehr hilfreich.

Sie hat sich über den entstandenen direkten Kontakt zu Sabine Spiegel/BVT gefreut und deren Kompetenz ausdrücklich gelobt.

Als unmittelbare Folge des Sales Termins plant der RV Weihnachtsmärkte in der VLR ins Programm zu nehmen.

Auch Programme für das Frühjahr 2020 sind denkbar.

Zielgruppen:

An Busreisen Interessierte, geschlossene Gruppen und Zubuchergruppen aller Art, Schulen, >60 Jahre

Vertrieb:

Über das eigene Reisebüro, ansonsten alles Online und es werden mehrmals pro Jahr Flyer produziert.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den IBT-Bericht vom Termin 2. Sales Tour 2015 am 15.12.2015 lesen.

7. Cerbetto Viaggi, Cerea, Provinz Verona



Via Mantova 7

37053 Cerea, Provinz Verona

AP: Frau Serena Mirandola, Gruppenabteilung

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

Sehr guter regionaler, inhabergeführter Busreiseveranstalter mit eigenem Reisebüro.

RV bietet weltweite Gruppenreisen und Individualreisen aller Art an.

Auch Pilgerreisen(**könnte wichtig werden für KKW Angebote**), Incentive Reisen, Bildungsreisen und

Studienaufenthalte im Ausland, Hochzeitsreisen und Dentalreisen.

Aktuell die VLR vom 19. bis 21. Juli im Programm, siehe Programm mit geführten Besichtigungen in **St.Gallen**, Stein am Rhein, Rheinfall und Lindau.

<http://www.cerbettoviaggi.it/wp-content/uploads/2019/02/Le-CASCADE-DEL-RENO-Lindau-e-S.Gallo-19-21.07.2019.pdf>

RV übernachtet bis dato gerne im Blu Radisson Hotel in St.Gallen.

RV bietet die VLR regelmäßig an. Die VLR gefällt dem RV sehr gut. Zitat Serena Mirandola: *“Ein wunderbarer See”*. Sie begleitet, wenn möglich einige Gruppen selbst.

Die eingebuchten Partner St.Gallen und BVT wurden näher vorgestellt.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der VLR werden als sehr vielfältig und interessant bewertet.

Der RV sieht erhebliches Potenzial für die VLR.

Der Sales Termin wurde als wichtig und wertvoll empfunden.

Der RV brauchte einen direkten Kontakt in der VLR.

Der RV ist froh über den jetzigen direkten Kontakt zur IBT und zu BVT.

Sabine Spiegel/BVT wurde noch während des Sales Termins direkt gebeten, Programme für Weihnachtsmärkte 2019 und Sommertermine 2020 anzudenken.

Es wurden auch bestimmte Daten angedacht für Aufenthalte von 3 Tagen mit 2 Übernachtungen bspw. 2. Juni 2020, das ist ein Brückentag (2. Juni Fest der Republik = ital. Nationalfeiertag).

Zielgruppen:

An (Bus-)Gruppenreisen Interessierte, viele Zubuchergruppen, Verbände, Vereine, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Unternehmen, Schulen/Bildungseinrichtungen, Pfarrgemeinden.

Der RV versteht sich als Qualitätsanbieter.

Der RV hat grundsätzlich anspruchsvolle Kunden, deshalb werden i.d.R. schöne 4 Sterne Hotels angeboten. Zitat Serena Mirandola: *„Für unsere Kundinnen sind schöne neue Bäder wichtig und für unsere männlichen Kunden gutes Essen“*

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro, Online und regelmäßige Flyer.

8. Gentes Viaggi, Barbarano Vicentino, Provinz Vicenza

Via 4 Novembre 18

36021 Barbarano Vicentino, Provinz Vicenza



AP: Herr Paolo Cogo, Inhaber

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

Traditionsreicher regionaler Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro.

RV bietet weltweite Individual-und Gruppenreisen aller Art an.

Seit über 50 Jahren auf dem Markt. 6 Mitarbeiter. Ideale Gruppengröße für den RV ist zwischen 20-35 Pax. Der RV ist auch Incomer für die Region, Veneto und Italien.

Zum familieneigenen Unternehmen gehört auch das Busreiseunternehmen Cogo Viaggi

<https://www.cogo.it/>

Die VLR ist für den RV eine neue Destination. Der RV ist immer auf der Suche nach Neuigkeiten.

Kennen bis dato persönlich nur Bregenz, Schaffhausen und die Insel Mainau.

Haben in 2017 erfolglos versucht die VLR anzubieten.

Die eingebuchten Partner St.Gallen und BVT wurden näher vorgestellt.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der VLR werden als sehr vielfältig und interessant bewertet.

Die VLR wird nach dem Sales Termin als Ganzjahresdestination wahrgenommen.

Die VLR wird als originelle Destination bezeichnet.

Zitat Paolo Cogo: "Ich habe Lust auf die VLR bekommen "

Der RV sieht Potenzial für die VLR.

Für den RV sind schöne lockere Programme wichtig.

RV versteht sich als Qualitätsanbieter, bietet deshalb i.d.R. immer geführte Besichtigungen mit local guides an.

Benötigt 3 und 4 Sternhotels, die man mit dem Bus anfahren kann.

Zielgruppen:

(Bus-)Gruppeninteressierte, 50% Zubucher, 50% geschlossene Gruppen, Pfarrgemeinden, Vereine, Verbände, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Banken, Senioren/Rentner, jüngere Reisende werden immer mehr, Aktivreisende, Honeymooner.

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro. Arbeitet mit den RV i Viaggi degli Artisti aus Triest zusammen. (Der RV war Teilnehmer am Famtrip der IBT im April 2019).

Vertrieb über 26 Reisebüros in den Provinzen Padova und Vicenza (Region Veneto).

Bis 2019 eigener Katalog.

Ab 2019: Alle 3 – 4 Monate wird ein Flyer produziert mit einer Auflage von 3.000 Stück.

9. Tessari Viaggi, Montebello Vicentino, Provinz Vicenza

Via Vigazzolo 70

36054 Montebello Vicentino

AP: Frau Sonia Tessari, Mitinhaberin

Website: <https://www.tessariviaggi.it/index.htm>

Wichtiger regionaler, inhabergeführter Busveranstalter mit eigenem Reisebüro und Incomer für die Region Venetien.

RV bietet bis dato keine eigenen Programme in der VLR an.

Der RV ist aber Agentur der wichtigen RV Boscolo Tours aus Padua, Region Veneto und Abaco Viaggi aus Codroipo/Udine, Region Friaul. Diese bieten die VLR bereits regelmäßig an. Der RV bucht hier seine Kunden ein. Siehe:

https://www.boscolo.com/it/viaggi/viaggio_san_gallo_e_lago_di_costanza

<https://www.abacoviaggi.com/tour/329-lago-di-costanza-e-le-cascate-del-reno>

Der Termin wurde von Sonia Tessari leider sehr kurzfristig abgesagt.

Er soll bei kommender Gelegenheit nachgeholt werden.

Ein Termin anlässlich der TTG Messe im Oktober 2019 in Rimini ist angedacht.

10. Zarantonello Viaggi, Alte Montecchio Maggiore, Provinz Vicenza



Viale Trieste 61

36075 Alte di Montecchio Maggiore, Provinz Vicenza

AP: Herr Andrea, Leiter Gruppenabteilung

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

Wichtiger traditionsreicher, überregionaler Bus-/Reiseveranstalter mit eigenem Reisebüro.
Seit über 50 Jahren auf dem Markt.

Bieten weltweite Individual-und Gruppenreisen aller Art an, auch Pilgerreisen.

Hatte zuletzt die VLR im April 2019 im Programm mit einer Übernachtung im Ringhotel Zum Goldenen Ochsen in Stockach.

Die eingebuchten Partner St.Gallen und BVT wurden näher vorgestellt.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der VLR werden als sehr vielfältig und interessant bewertet.

Der RV sieht erhebliches Potenzial für die VLR.

Es wurden verschiedene Programme, unter anderem auch Weihnachtsmärkte besprochen, mit einer Dauer von 3 Tagen mit 2 Übernachtungen.

Als direkte Folge des Sales Termins sind Reisen für Winter 2019 und Frühjahr/Sommer 2020 in die VLR geplant.

Sabine Spiegel/BVT erhielt vom RV bereits wenige Tage nach dem Sales Termin eine Gruppenanfrage.

Zielgruppen:

An (Bus-)Gruppenreisen Interessierte, Zubuchergruppen und geschlossene Gruppen, Pfarrgemeinden,

CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, >50 Jahre, Individualreisende, Honeymooner, Vereine, Verbände.

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro, Online und über diverse Kataloge mit Auflagen von bis zu 5.000 Stück.

Mittwoch 05.06.2019:

11. Elite Viaggi, Vicenza



Viale Trento 111
36100 Vicenza

AP: Frau Giorgia Ghini, Leiterin Gruppenabteilung

Website: <https://www.eliteviaggi.com/it>

Traditionsreicher überregionaler Busreiseveranstalter mit eigenem Reisebüro. Seit über 60 Jahren auf dem Markt. Bietet weltweite Individual- und Gruppenreisen aller Art an, auch Pilgerreisen. 5 Mitarbeiter.

Aktuell die VLR im Programm vom 2. bis 5. Juni 2019 mit **Standort Bregenz** für 5 Tage und 4 Übernachtungen: Mit **Bregenz (mit local guide)**, Insel Mainau (Mittagessen im Restaurant), Insel Reichenau, Konstanz (mit local guide), Ravensburg (mit local guide), Friedrichshafen (mit Zeppelin Museum), Lindau, **St.Gallen (inkl. Stiftsbezirk mit local guide)**. ***Auf Wunsch kann ich gerne die PDF des Programms zusenden.***

Der RV versteht sich als Qualitätsanbieter, deshalb werden i.d.R. Hotels der Kategorie 3 *** sup. oder 4**** gebucht und diverse geführte Besichtigungen und Vollpension inkludiert.

Für den Oktober 2019 ist eine weitere Reise in die VLR geplant (Programm ist noch nicht fertig). Für dieses Programm wurde bereits das Hotel Krone in Dornbirn gebucht.

Der RV hat i.d.R. 2-3 Gruppen pro Jahr in der VLR.

Während des Termins wurden neue Routen besprochen.

Die eingebuchten Partner St.Gallen und BVT wurden näher vorgestellt, da der RV auch an alternativen Programmpunkten interessiert ist. Unter anderem auch an der OBS. RV ist auch interessant für zukünftige KKW Angebote.

Der RV kannte Sabine Spiegel bereits persönlich, da sie schon Gruppen des RV geführt hat.

Sie wurde vom RV gebeten, neue Programme zu entwickeln.

Der RV hat darauf hingewiesen, daß dringend mehr italienisch sprechende Guides in der VLR benötigt werden. Dies sei jedes Mal ein Problem.

Die Schweiz wird als zu teuer empfunden. Ich habe auf die unterschiedlichen Saisonzeiten hingewiesen und die eventuell daraus resultierenden gemäßigten Hotelpreise in der CH:

Dies am Beispiel von St.Gallen in den Monaten Juli und August und an diversen Wochenenden.

Die IBT und BVT wurden vom RV ausdrücklich für den Sales Termin gelobt. Wir haben live Komplimente bekommen für das sehr gute Informationsmaterial, und wie die IBT sich mit den Partnern gemeinsam präsentiert hat.

Im Laufe des Termins gesellten sich praktisch alle Mitarbeiter des RV dazu, da es für sie so interessant war.

Der RV ist an einem Famtrip und an einem Kundenabend interessiert.

Zielgruppen:

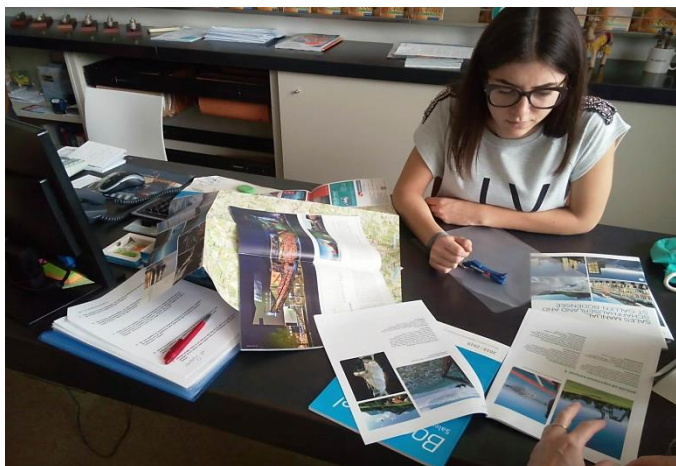
An (Bus-)Gruppenreisen Interessierte, geschlossene Gruppen, Zubuchergruppen, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Pfarrgemeinden, Senioren, Rentner.

Vertrieb: über das eigene Reisebüro und Online.

12. Basso Viaggi, Marostica, Provinz Vicenza

Corso della Ceramica 6

36063 Marostica, Provinz Vicenza



AP: Frau Giulia Serafin und Herr Andrea, Leitung Gruppenabteilung

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

Wichtiger inhabergeführter überregionaler Busreiseveranstalter mit eigenem Reisebüro. Gehören zu

einem der größten Zusammenschlüsse touristischer Busunternehmer Italiens, der UNibus Europa Travel.

Bieten weltweite Individual-und Gruppenreisen aller Art an, auch Business Travel und Honeymooner. Der RV versteht sich als Qualitätsanbieter, deshalb werden i.d.R. Programme mit Vollpension und vor allem mit geführten Besichtigungen angeboten.

Der RV hatte die VLR schon mehrfach im Programm

Der RV hatte die VLR aktuell an Ostern 2019 im Programm: 3 Tage und 2 Übernachtungen mit Insel Mainau (local guide) , Konstanz (mit local guide), Stein am Rhein (Mittagessen im Restaurant), Schifffahrt Stein am Rhein-Schaffhausen, Schaffhausen, Rheinfall, **St.Gallen (mit local guide inklusive Stiftsbezirk und Mittagessen im Restaurant).**

Die eingebuchten Partner St.Gallen und BVT wurden näher vorgestellt.

Die während des Sales Termins präsentierten Themen und Angebote der VLR werden als vielfältig und interessant bewertet.

Als direkte Folge des Sales Termins plant der RV erstmals Weihnachtsmärkte in 2019 in der VLR ins Programm zu nehmen.

Zielgruppen:

An (Bus-)Gruppenreisen Interessierte, geschlossene Gruppen, Zubuchergruppen, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Pfarrgemeinden, Senioren, Rentner, Unternehmen, Honeymooner.

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro, Online und über einen Ganzjahreskatalog.

Erkenntnisse und Feedbacks für die VLR Bodensee und deren eingebuchte Partner der 2. Sales Tour 2019 IBT VLR Bodensee in Norditalien in den Regionen Lombardei und Venetien in KW 23 :

Diese Tour war wieder von einem erheblichen Interesse an der Destination Vierländerregion Bodensee und ihren Reisetemen seitens der kontaktierten Reiseveranstalter geprägt, trotz angespannter Personalsituation und starkem Tagesgeschäft bei den Veranstaltern. Das **Image/die Reputation der Destination VLR Bodensee** ist analog zu den Sales Touren 2015, 2016, 2017, 2018 und 2019 **durchweg positiv**. Kunden kehren immer mit positiven Reiseerlebnissen zurück, sind praktisch immer zufrieden. Etwas hochpreisig, aber durch das **Qualitätsniveau** gerechtfertigt. Die VLR wird als **vielseitige und sichere Destination** angesehen.

Wieder sehr erfreulich auch bei dieser Tour wurde das erhebliche Interesse für die Destination VLR durch die Tatsache unterstrichen, dass die **Gespräche vornehmlich 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 viele RV sich mehr Zeit für den Termin nahmen als ursprünglich geplant und mitgeteilt worden war.

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 Traditionsunternehmen oder regionale/überregionale Busveranstalter sind, aber auch Kleinanbieter, die für die VLR relevante Reisetemen 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.

Sehr positiv zu bewerten ist auch, dass **9 der 10 besuchten Veranstalter planen, die Destination VLR ins Programm aufzunehmen oder das Programmangebot quantitativ oder thematisch auszuweiten**.

Die eingebuchten Partner der IBT:

- **St. Gallen-Bodensee:** Analog zu den bisherigen Sales Touren mit Beteiligung von St. Gallen-Bodensee konnte St. Gallen auch bei dieser Tour durch das Einbuchen in das betreffende Kooperationsangebot intensiver als einer der kulturellen Höhepunkte der VLR präsentiert werden.
St. Gallen wird als kulturelles Highlight immer attraktiver für die Programme der RV. Praktisch alle RV planen mindestens eine geführte Besichtigung. Auch die günstige geografische Lage bspw. bei Anreisen mit dem Bus ist ein strategischer Vorteil.
So wurde St. Gallen aus der "Masse" an Destinationen, Themen, Angeboten herausgehoben, während andere Orte/Ziele nur kurz erwähnt werden konnten. St. Gallen wurde als eines der "must see" präsentiert und von den RV auch so wahrgenommen. Es haben praktisch alle St. Gallen in die Überlegung/Planung ihrer Programme aufgenommen. Besonders gefällt das UNESCO Kulturerbe, also der Stiftsbezirk, die Stiftsbibliothek und allgemeiner die Charakteristik und Attraktivität der Stadt/Alt-Stadt, die Erker etc. Das macht es insgesamt relativ leicht, die RV im Gespräch von St. Gallen als "must see" zu überzeugen. Die Feedbacks der RV sprechen für sich.
Ein to do, dass speziell für St. Gallen und die gesamte Schweizer Seite empfehlenswert wäre: wir können mittelfristig nur durch konkrete Beispiele und Angebote die Meinung bei den Reiseveranstaltern ändern, dass die Schweizer Seite grundsätzlich als zu teuer für Übernachtungen eingeschätzt wird und die RV dies deshalb erst gar nicht anfragen.
St. Gallen sollte kontinuierlich direkt konkrete Angebote zusenden, um so den RV einen Preisvergleich zu ermöglichen. Ganz wichtig ist auch die Nachverfolgung.
Ein guter Anfang wäre die unterschiedlichen Saisonzeiten zu nutzen:
Bsp. wenn auf der deutschen Seite Hochsaison ist am Wochenende oder in den Sommerferien, ist in St. Gallen Nebensaison und sie haben Kapazitäten frei. Genau solche Angebote müssen den Markt regelrecht durchdringen. St. Gallen kann wie alle anderen Partner auch den kontaktierten/besuchten RV jederzeit Angebote machen.
- **Bodensee-Vorarlberg (BVT):**
Analog zu den vielen Feedbacks der bisher durchgeführten Sales Touren ist die BVT-Region bedingt durch das empfundene günstige Preisniveau ein gefragter Standort für die Hotelwahl in der VLR. Die BVT hat sich ihre gute Marktposition in Italien im Laufe der letzten Jahre durch aktive Bearbeitung und konkrete Angebotslegung erarbeitet.
Die BVT hatte sich im Rahmen des entsprechenden Kooperationsangebotes der IBT in diese Sales Tour eingebucht. Die BVT ist konzeptionell und personell bestens aufgestellt.
Dies kam in Kombination bei dieser Tour wieder voll zum Tragen: So ist die BVT in der Lage auf Anfragen unmittelbar zu reagieren.
Ein weiterer Vorteil für die BVT war die persönliche Anwesenheit von Sabine Spiegel/BVT und die aktive Nachbearbeitung und das Follow-Up.
Sie ist eine kompetente und erfahrene Gruppenmanagerin und sie spricht sehr gut italienisch.
Sehr erfreulich: **Die BVT/Sabine Spiegel bekam von den besuchten RV noch während der Sales Termine und unmittelbar nach der Sales Tour direkte Angebotsanfragen.**

- **Der Sales Guide Bodensee:**

Der Sales Guide Bodensee und die Tourenvorschläge der IBT helfen bspw. sehr bei der Zusammenstellung von mehrtägigen Programmen, die Vielfalt und Kombinationsmöglichkeiten der Reisethe-men/Reise- routen lassen sich einfach und gut nachvollziehbar darstellen.

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: 6 von 10 RV planen Weihnachtsmärkte neu in ihr Programm aufzunehmen, haben oder hatten bereits Weihnachtsmärkte in der VLR im Programm. Die **IBT Broschüre der Weihnachtsmärkte in Italienisch** war wieder sehr hilfreich, um die Qualität und Vielfalt der Weihnachtsmärkte in der VLR zu präsentieren.
- An dieser Stelle möchte ich nochmals unterstreichen, dass **praktisch alle RV immer interessiert sind an neuen attraktiven Reisetemen**. 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 VLR ins Programm aufzunehmen?

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

Deshalb siehe

- ⇒ dazu die Reports der Sales Touren 2015, 2016, 2017, 2018 und 2019
- ⇒ 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**.
- z.T. wird von Veranstaltern **weitere, größere Auswahl an Hotels gesucht bzw. gewünscht**, z.T. zu günstigeren Preisen:
Die Veranstalter werden in 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 konkreten Hotelangeboten, Preisen verstärkt/untermauert werden:

Anmerkung Antonio Vezzoso: Hier besteht eine gute Chance 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 Angebote an die RV senden und entsprechend nachverfolgen.**

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. Man kann von praktisch jedem Standort aus, jede Art von Programm in der Gesamtregion durchführen. Das muss aber mit 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 sie 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.

Durchdachte zielgruppengerechte Angebote aus der VLR müssen den Markt regelrecht durchdringen. Das braucht Zeit, ist aber der richtige Weg.

Die Marktaktivitäten der IBT bestätigen, dass sich die einzelnen Destinationen und Anbieter in der VLR im Wettbewerb untereinander befinden. Das ist systemimmanent. Mit Ihren 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 Kontakte der IBT sollten von den Destinationen und Partnern unbedingt aktiver für ihre Sales-Aktivitäten genutzt werden. Ansonsten verpufft zu viel von den Marktaktivitäten 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 besser auszuschöpfen. Diese Markt- und Produkterkenntnisse sollen helfen, eine zielgruppen- und marktgerechtere Produktgestaltung zu ermöglichen. Eine solche Vorgehensweise dürfte sich spürbar verkaufsfördernd auswirken.

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

Die Strategie mit eigenen Sales Touren erweist sich für die Bodenseeregion weiterhin als erfolgreich weil marktgerecht.

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

- a.) **VLR wird im italienischen Trade immer bekannter/beliebter. Sales Touren initiieren, fördern oder verstärken die Nachfrage.**
- b.) Wir bekommen **wichtige Marktinformationen aus erster Hand** direkt von Seiten der Nachfrage. Diese sind besonders für die zukünftige Produkt-/Angebotsgestaltung von großem Nutzen.

Bericht: Antonio Vezzoso, Marketing Representative IBT GmbH Italien