

MIT WEITBLICK IN DIE ZUKUNFT

Events als Marketingwerkzeug

2. Forum Surselva
23. November 2007
Gian Gilli

Ueberblick

- Strategien/Ausrichtungen
- Warum Events als Marketing, Wirkung
- Eventmarketing in der Surselva?

Strategien/Ausrichtung



Warum Events/Wirkung

- Der Event als „Mittel zum Zweck“
Indirekte Wirkung
- Der Event als Marketing-Instrument des Produkt-Mix
Angebotsbereicherung, mehr Gäste, Auslastungen, Nischen Marketing
- Der Event als Marketing-Instrument des Kommunikations-Mix
Support Markenstrategie, Bekanntheitsgrad, Imagetransfer/Korrektur, Beweis von Kompetenz-Qualität, Differenzierung gegenüber Konkurrenz, Datengewinn
- Besondere Marketingvorteile von Events
Emotionalität, Wettbewerbsvorsprung bis hin zum Monopol, Nutzung Kommunikationskanäle Partner

Warum Events/Wirkung

- Die Umsetzung

Kein Hauruck, Professionalität, Mix Profis und Milizler, Know-how Gewinn, private Finanzierung – erhöhter Leistungsdruck – bessere Qualität, offenes Denken und Handeln, anstrengend aber lohnenswert

- Fazit und Perspektiven

Events bringen Emotionen, Innovationen, Know-how, Markenstärkung, Daten, Kunden, Kontakte, Daten, usw. Events ergänzen die konventionellen Marketingaktivitäten einer Firma. Events differenzieren und machen einzigartig

Mit Weitblick in die Zukunft!?

- Grundlagen/Strategie?
- Grossevent in der Surselva?
- Wer gibt den Anstoss?

Die Anlaufstelle für Wirtschaftsförderung ist für eine bessere Vermarktung des Standortes Surselva bemüht?

Vision

