



Sommercard – Wohin geht die Reise? aus Sicht der Next Generation

Erlebnisregion und TVB Schladming-Dachstein

Mag. Gernot Memmer

Congress Schladming,

Impulsworkshop am 29. Juni 2021, 15 – 18 Uhr

Ablauf für heute: 15 – 18 Uhr

Die Sommercard ist für Dich da.

Inhalte für heute

1. Onboarding
2. Facts zu Cards in der Region und Ergebnisse Online-Umfrage
3. Kurzer Impuls „Gäste-Cards – Entwicklungen und Trends“
4. Diskussion Knackpunkte und Lösungsansätze
5. Priorisierung der Lösungsansätze

SCHLADMING
DACHSTEIN
Wir sind für Dich da.

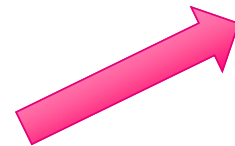
Kick-off Event – Februar 2020



Kick-off Event – Februar 2020

Unsere
Projekt-Ideen
Umwelt & Verkehr

Paradmodell für CO ₂ -Red	5
Park and Ride	10
Schulbus als Öffi + Naturverkehr	12
Vermarktung regionaler Produkte/DL (12)	19
Kompetenz vermitteln	5
„Was ist uns wichtig“ → kommunizieren → positive Vermarktung	6
↳ Das mit Grenzen	
↳ Marketing Kamp.	
Konsequenzen bei Regelverstößen und Kontrolle	6
Besucherströmungskung – socioökologisch? (22)	20
Förderprogramme Umweltverträgl.	9
Anreise der Touristen per Region Öffi (23)	21
Reduzierung CO ₂ int. Individualverkehr	17
Einprägung der sanften Mobilität Pauschal	
Schaffen eines intelligenter, regionaler Verkehrs-Lösungsansatz	
↳ Tap/Markt	
↳ Gäste/Natiers	
↳ Interaktive Karte	



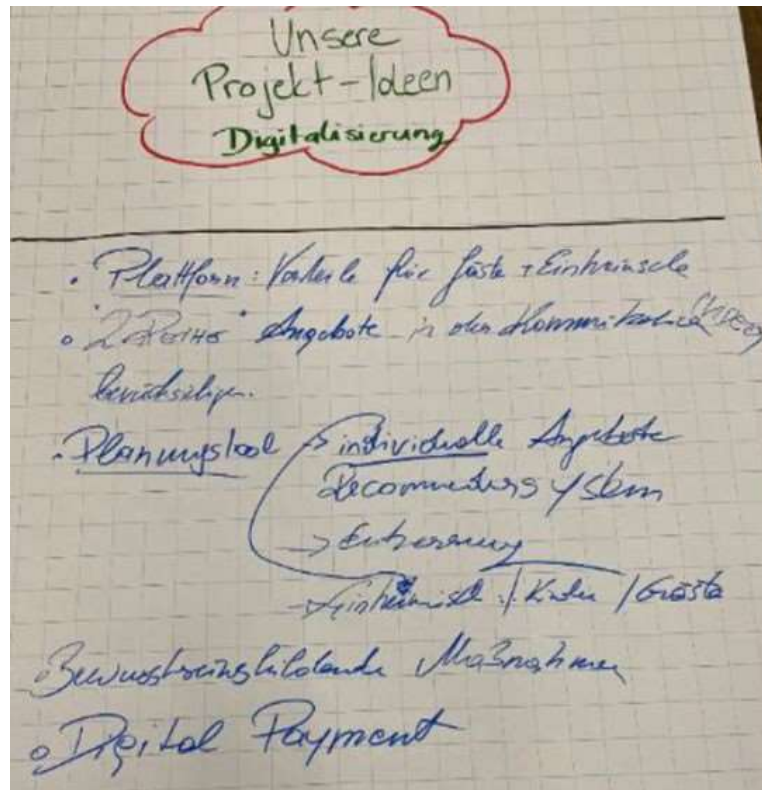
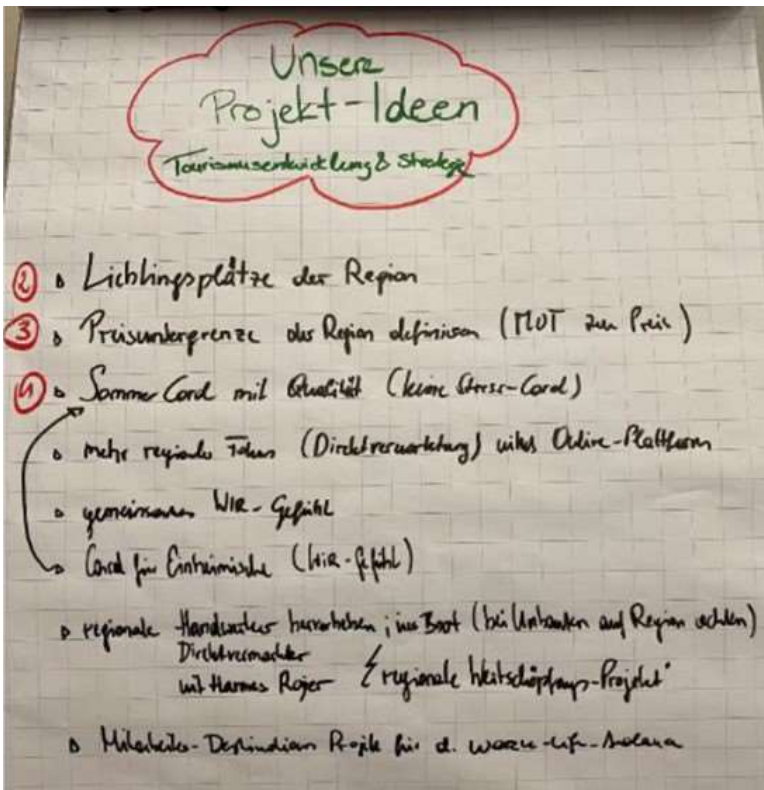
Nachhaltigkeit
(Roland Gutwenger)



Regionale Lebensmittel
(Barbara Hochkönig)



Kick-off Event – Februar 2020



Virtuelle Erlebnisse
(Digitale Services)



Dahoam Seite

www.schladming-dachstein.at/Dahoam



Kick-off Event – Februar 2020

- Die wichtigsten Handlungsfelder
 - Mobilität
 - Sommercard
 - Mut zum Preis



Impulsworkshop Mobilität – August 2020

- Online-Umfrage mit 74 NG-Teilnehmer*innen
- 50 Teilnehmer*innen
- Impulsvortrag Markus Hauser & Wolfgang Eltner
- Mentimeter Umfrage
- Fazit Workshop:
 - Verkehrsaufkommen in Gebirgstälern und auf Almen
 - Ausbau öffentliches Verkehrsnetz
 - Autofreie Ortszentren



Steuerungsgruppe

- Toni Stocker, Hotel Schwaigerhof – Rohrmoos
- Gerhard Pekoll, Giglachseehütte, Hinkerhof – Schladming
- Matthias Höflehner, Sonnenalm, Landhaus Katharina – Ramsau
- Katharina Bliem, Bliems Familienhotel – Haus im Ennstal
- Mathias Steiner, Angestellter Blue Tomato – Ramsau
- Dominik Ferstl, WALTER GRILL & BURGER – Gröbming
- Elena Waschl, Schülerin Ortweinschule – Schladming
- Barbara Hochkönig, Hochhuberhof – Aigen im Ennstal



Ablauf für heute: 15 – 18 Uhr

Die Sommercard ist für Dich da.

Inhalte für heute

1. Onboarding
2. Facts zu Cards in der Region und Ergebnisse Online-Umfrage
3. Kurzer Impuls „Gäste-Cards – Entwicklungen und Trends“
4. Diskussion Knackpunkte und Lösungsansätze
5. Priorisierung der Lösungsansätze

SCHLADMING
DACHSTEIN
Wir sind für Dich da.

Die Schladming-Dachstein Sommercard



Weißt Du wie viel/e...

die Sommercard jährlich erwirtschaftet und abzüglich Aufwand an die Leistungsträger ausbezahlt?

2020:
€ 5.612.359

die Freizeitkarte für einen Erwachsenen kostet?

€ 175
= € 1,00 pro Tag

Nächte die ein Sommercard-Gast im Durchschnitt in der Region verbringt?

4,14 Nächte

2007
waren es
€ 1.507.660,00

Der Umlagebetrag



Den Umlagebetrag bezahlt der Gast selbst. Dieser wird von den Unterkünften in den Zimmerpreis eingerechnet, jedoch dem Gast nicht kommuniziert. Die Höhe des Umlagebetrages war 2007 bei € 3,85 und liegt jetzt im Jahr 2021 bei € 6,12 inkl.

Die Schladming-Dachstein Freizeitcard

(Saisonkarte zum Kauf für die einheimische Bevölkerung)

Neben den Vermieterkarten wurde 2009 erstmals die Saisonkarte für jedermann angeboten. 73 Stk. wurden gekauft, 2014 wurden 1.170 Stk. gekauft (erstmalig Zuschuss von der Gemeinde Schladming); 2020 wurden 2.133 Stk. gekauft

Hast Du gewusst?

Rund 52 % der Dachsteingäste sind Sommercardbesucher, ca. 48 % sind „Normalzahler“



Facts

- **Mitglieder der ARGE Sommercard**
Betreiber der Seilbahnen, Buslinien, Bäder und Seen, Museen, Mautstraßen, Der Wilde Berg, Kinderprogramme, Wörschachklamm etc.
- **Entscheidungen**
werden von allen Mitgliedern der ARGE in der jährlichen Generalversammlung getroffen.
- **Reihung der meistbesuchten Ausflugsziele**
Planai, Dachstein, Hochwurzen, Reiteralm, Steir. Bodensee, Ursprungalm
- **Die digitale Sommercard**
kann ab sofort an allen Attraktionen vorgezeigt werden.
- **2020 wurde die Sommercard**
zum ersten Mal verlängert und galt bis 1. November - 2 Wochen länger wie zuvor
- **2021 wurden bereits 546 Benefit-Cards** ausgestellt.

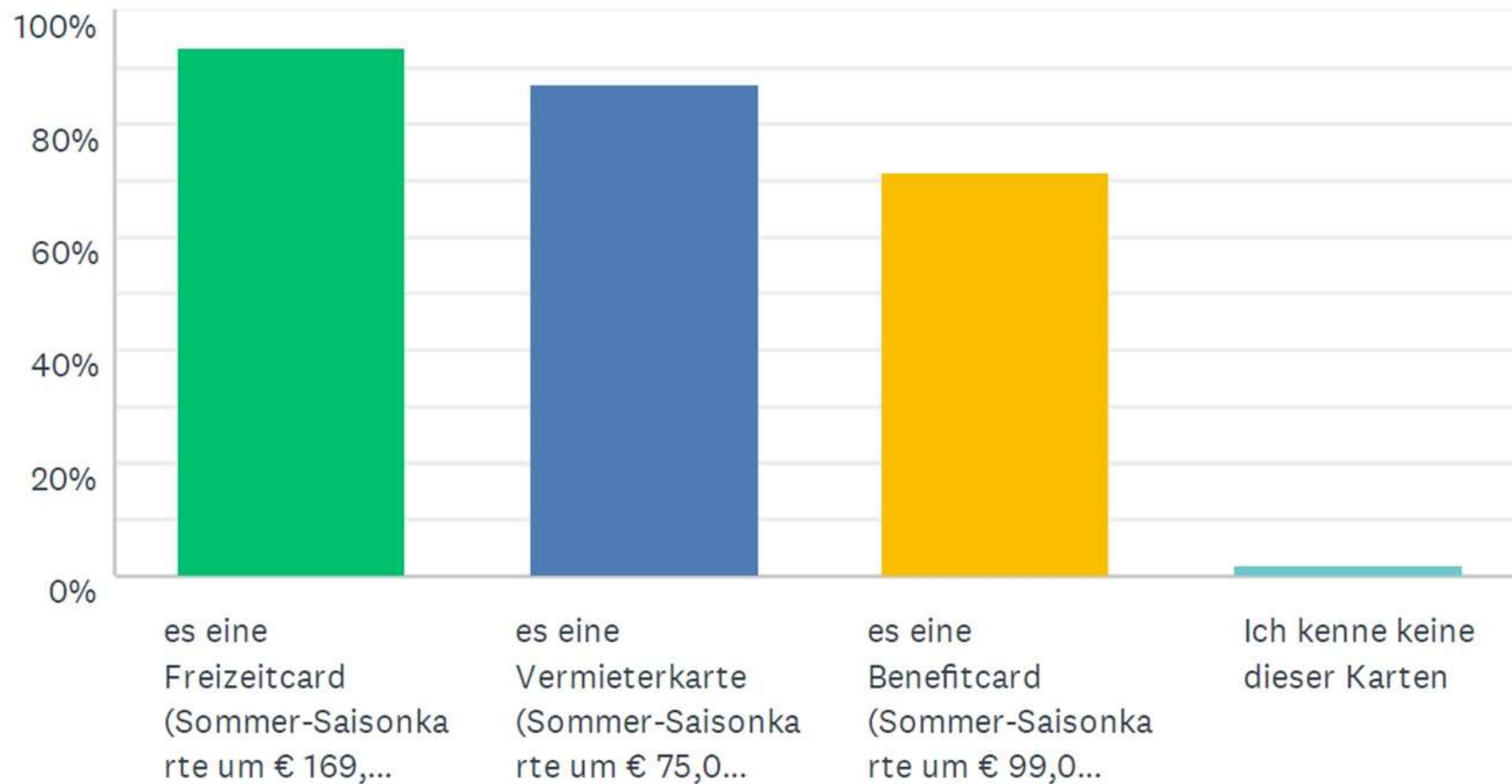


zur
Schladming-Dachstein
App



Wusstest Du, dass...

Beantwortet: 46 Übersprungen: 3



Was müsste sich Deiner Meinung nach ändern, um die Attraktivität der Freizeitcard für die einheimische Bevölkerung zu stärken bzw. zu erhöhen?

Beantwortet: 30 Übersprungen: 19

- Bewerbung / Bekanntheit steigern! (7 Pers.)
 - Bei Veranstaltungen kommunizieren
 - Bei Ski-Saisonkartenverkauf kommunizieren
 - Regionale Medien
 - Im Osten der Region bewerben
- Preis senken (6 Pers.)
- Benefit Card für alle (Tourismus) Angestellten
- Ganzjahrescard
- Spezielle Vorteile bei Freizeitcard. „Einheimische müssen sich im Vorteil gegenüber dem Gast sehen“.



Was gefällt dir an der Freizeitcard?

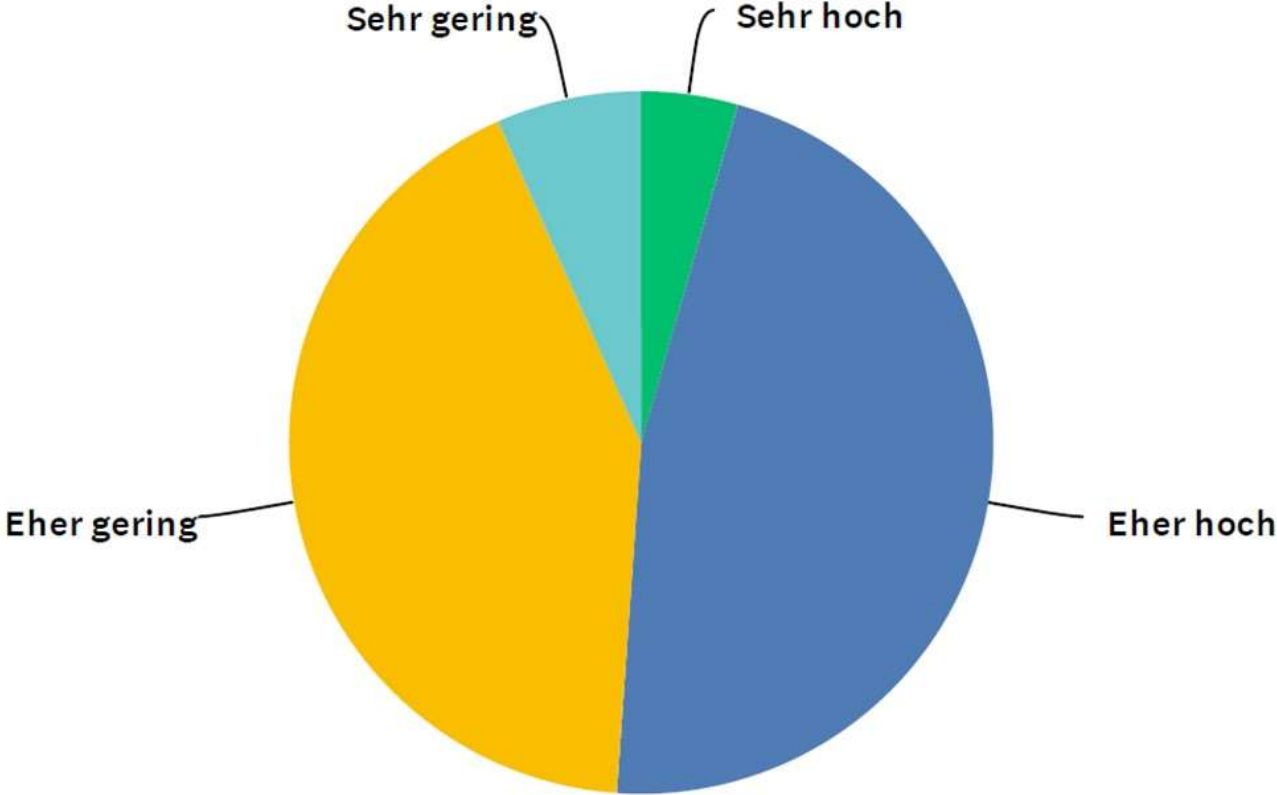
Beantwortet: 30 Übersprungen: 19

- Wurde teilweise falsch verstanden.
- Einfachheit
- Keine Einschränkungen gegenüber Gästecard
- Gleiche Vorteile wie Gäste
- App
- Preis Leistungsverhältnis wenn man Zeit hat.
- ...



Wie hoch ist Deiner Meinung nach die Akzeptanz der Sommercard innerhalb der einheimischen Bevölkerung?

Beantwortet: 45 Übersprungen: 4



Ist die Höhe des Umlagebetrages (Erklärung siehe Factsheet) aus deiner Sicht richtig angesetzt?

Beantwortet: 43 Übersprungen: 6



Der Betrag ist Deiner Meinung nach zu hoch. Durch welche Maßnahmen könnte dieser gesenkt werden?

Beantwortet: 10 Übersprungen: 39

- Hütten bzw. Gastronomie soll mitzahlen
- Zimmerpreise erhöhen, dann ist der Betrag in Ordnung
- Dachstein Fahrt erst ab 3 Tage Aufenthalt!!!
- Jeder Gast soll selber entscheiden ob er die Card will oder nicht!
- 5 € nicht überschreiten
- Dachstein Seilbahn als Bonuspartner (zB -25 %), würde dem Seilbahnbetreiber einen erheblich höheren durchgesetzten Preis bringen (bei kaum verringerten Fahrten auf den Gletscher) und zugleich den Sommercard-Topf und damit den Umlagebetrag erheblich reduzieren. Über letzteren könnte Wertschöpfung an die Vermietungsbetriebe weitergegeben werden!!



Ablauf für heute: 15 – 18 Uhr

Die Sommercard ist für Dich da.

Inhalte für heute

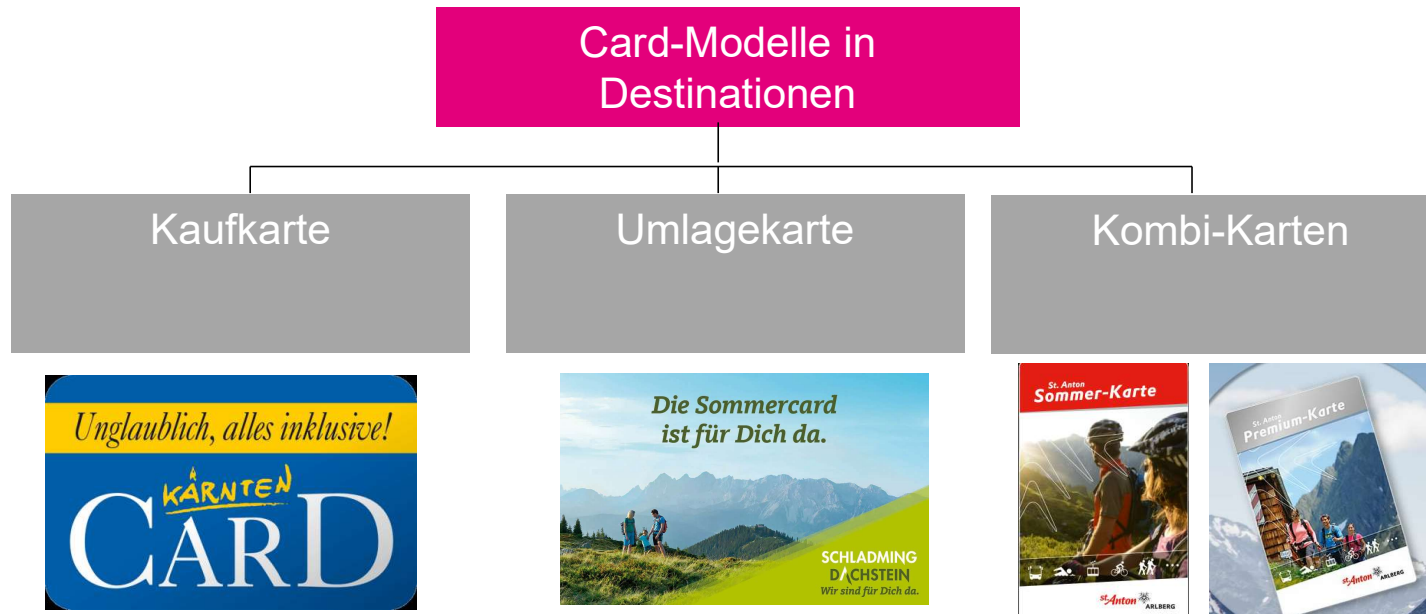
1. Onboarding
2. Facts zu Cards in der Region und Ergebnisse Online-Umfrage
3. Kurzer Impuls „Gäste-Cards – Entwicklungen und Trends“
4. Diskussion Knackpunkte und Lösungsansätze
5. Priorisierung der Lösungsansätze

SCHLADMING
DACHSTEIN
Wir sind für Dich da.

Gäste-Cards zählen mittlerweile zum Basisangebot einer Destination



Drei Card-Modelle haben sich in Destinationen durchgesetzt

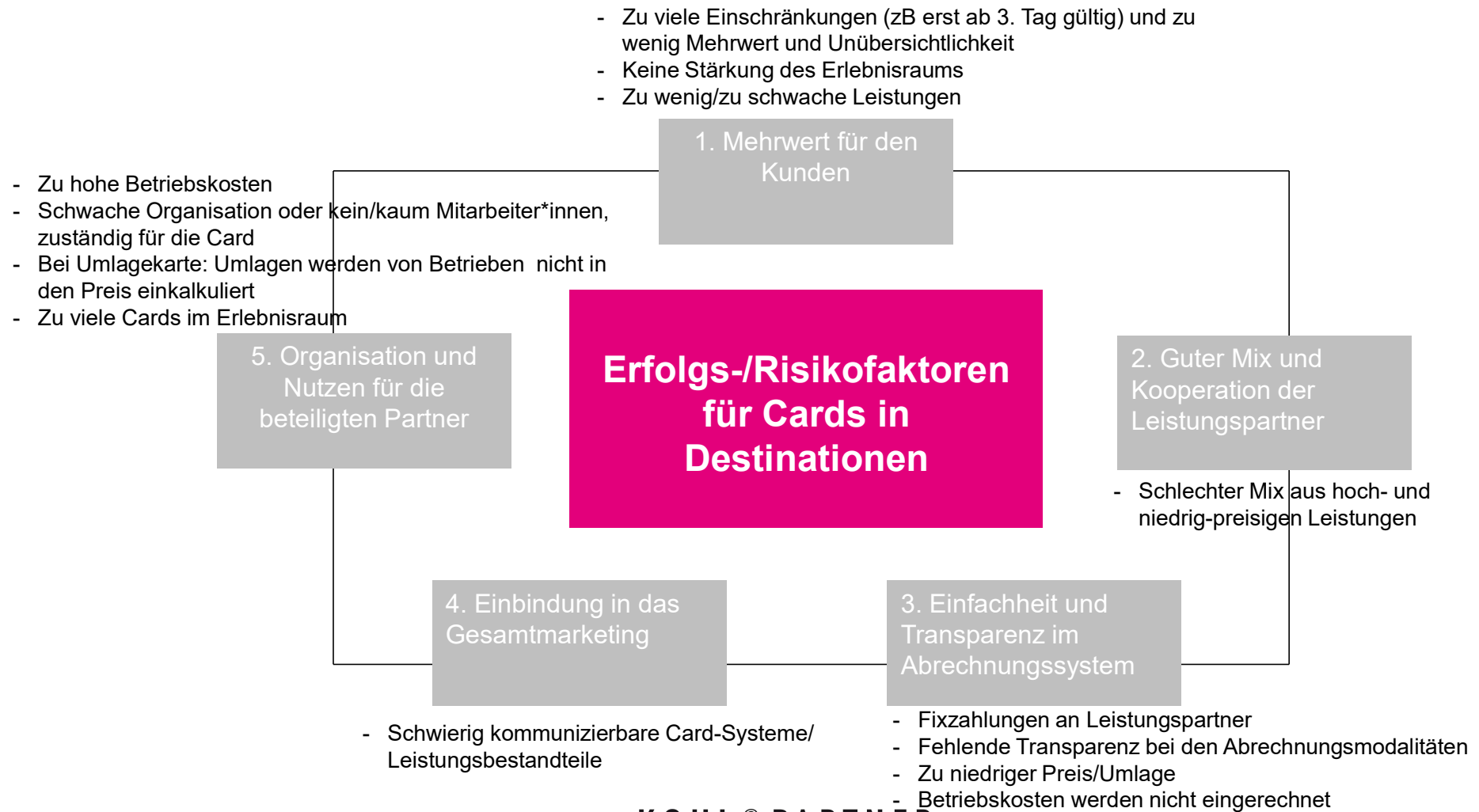


Solidarische Finanzierung

- Alle Gäste/Nutzer bezahlen i.d.R. den selben Preis unabhängig von der Anzahl an Nutzungen
- Das funktioniert nur, weil ...
 - Nicht alle alles immer nutzen
 - Viele gar nichts oder nur wenig nutzen
 - Dafür zahlen, dass es andere nutzen
 - Sich dennoch freuen, weil sie es ja nutzen könnten



Die am häufigsten gemachten Fehler



8 Trends und Entwicklungen in Bezug auf Cards



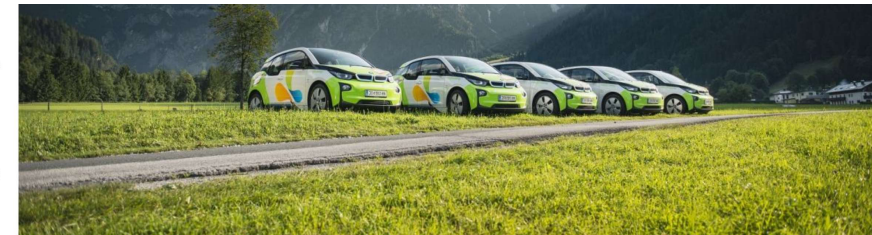


KONUS



1. Mobilität

als Leistungsbestandteil von Cards gewinnt immer mehr an Bedeutung.



HOME - DIE SAMO CARD

Die samo-Card

Eine Karte, unzählige Möglichkeiten

Wer bekommt die samo-Card?

Sie haben für Ihren Aufenthalt in Werfenweng eine samo-Unterkunft gebucht und sind mit einem öffentlichen Verkehrsmittel angereist? Wunderbar, dann haben Sie Anspruch auf eine samo-Card. Bitte nehmen Sie ihre Tickets mit, um die Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu bestätigen.



2. Markenkongforme Leistungen werden idealerweise integriert.



Inkl. Schwarzwaldtorte und Gratisseminar



Wohin geht unsere inhaltliche Reise? – Marke

Wir stehen
für...

DIE VIER SÄULEN VON SCHLADMING-DACHSTEIN.

*Die
Verbundenheit
zu den
Menschen*

*Die
Verbundenheit
zum
Sport*

*Die
Verbundenheit
zur
Nachhaltigkeit*

*Die
Verbundenheit
zur
Tradition*



3. Mitarbeiter-Cards werden als Teil einer Employer Branding Initiative angeboten (Mitarbeiter-Edition).



**SOMMER
BENEFITCARD**

Die Benefitcard
ist für Dich da.

SCHLADMING
DACHSTEIN
www.schlading-dachstein.at

zum Preis von
€ 102

- 50% Ermäßigung auf das Sommercard Tages-Biketicket der Reiteralm Bergbahn
- 25% Ermäßigung auf den Downhill-Bike Verleih
- 1x 50% Ermäßigung auf den Bikeverleih im E-Enduro Bikepark Riesneralm
- 1x Ermäßigung Zipline Gröbming (€ 27,00)
- 50% Ermäßigung auf alle geführten Flussfahrten (Kajak, Kanu, SUP) von Kajaktiv Vormeldung unter +43 650 4214383 oder info@kajaktiv.at
- Ermäßigte Führung in den Loden Steiner Wollwelt (€ 4,00)
- 10% Ermäßigung auf jeden Einkauf* bei Steirerland Tracht & Leder
- 20% Ermäßigung auf Trachtenbekleidung & Mode* bei Tracht & Mode Schladming
- 10% Ermäßigung auf das lagernde Sortiment* bei Alpine Mode Mathias Schrempf
- 1x Ermäßigung Eintritt Abenteuerpark Gröbming (€ 17,00)

*ausgenommen reduzierte Waren, Leistungen der Maßschneiderei sowie Dienstleistungen Satz, Druckfehler und Leistungsumfang vorbehalten



Mitarbeiter Benefitclub

Neben der großen Auswahl an Ermäßigungen durch die Benefitcard, erwarten Dich im Club noch weitere zusätzliche Vorteile wie einige Mitarbeiter Events, Verlosungen von Konzerttickets, Gutscheine und vieles mehr. Alle Besitzer der Benefitcard sind berechtigt, dem Schladming-Dachstein Benefitclub beizutreten.
Anmeldung unter: info@schladming-dachstein.at

Jetzt Mitglied werden und weitere Benefits erhalten!





4. Cards werden saisonal ausgeweitet, um weitere Saisonen anzukurbeln (z.B. Winter-Card mit alternativen Wintersport-Leistungen; saisonal schwächere Zeiten, um Auslastungen anzukurbeln).

Die **Luxusgüter der Zukunft** nach Hans Magnus Enzenberger stehen sehr hoch im Kurs:



5. VIP-Leistungen werden integriert (**Luxusgüter der Zukunft** integrieren: mehr Zeit, mehr Raum/mehr Platz, mehr Aufmerksamkeit).





Schwarzwälder-Kirschtorten-Seminar kostenlos in der Hochschwarzwald-Card

6. Hinter die Kulissen schauen als Leistungsbestandteil und regionale Produkte inkl. Dienstleistungen

(Genussbotschafter, Almbutler, Slow Food, Brot backen,...)

KOHL & PARTNER





Gölles Manufaktur (Brände, Essig)



Vulcano Schinkenerlebniswelt

6. Hinter die Kulissen schauen als Leistungsbestandteil und regionale Produkte inkl. Dienstleistungen

(Genussbotschafter, Almbutler, Slow Food, Brot backen,...)

KOHL & PARTNER



Bonuspunkte-Programm

1 Karte, über 200 genussvolle Bonuspunkte-Partner



1 Karte, über 200 genussvolle Bonuspunkte-Partner

Wirtshauskultur – das heißt unvergleichlich gutes Essen von bodenständiger bis zu moderner Küche, freundliche Wirtsleute mit Schmah und Bonuspunkte, die Sie in bares Geld verwandeln können.

- Ab € 20 im Restaurant der Wirtshauskultur NÖ pro weiteren € → 1 Punkt aufgeladen
- 500 Punkte → € 10 Gutschein Wirtshauskultur NÖ

7. Belohnungssysteme und Kundenbindung

z.B. in Verbindung mit regionaler Kulinarik, Nachhaltigkeit



← Zurück zur Auswahl

 Für Familien

🕒 15:44

📅 17.08.2020

⚙️ Optionen



KaiserBad Ellmau – Freibad & Hallenbad

GEÖFFNET (Schließt um 20:45 Uhr)

15:48



15:56

Tipp





Im Pilgerbüro gibt es Kaffee und Kuchen, Souvenirs, Pilgerproviant, Getränke. kostenloser Audioguide mit der App [Hearonymus](#)

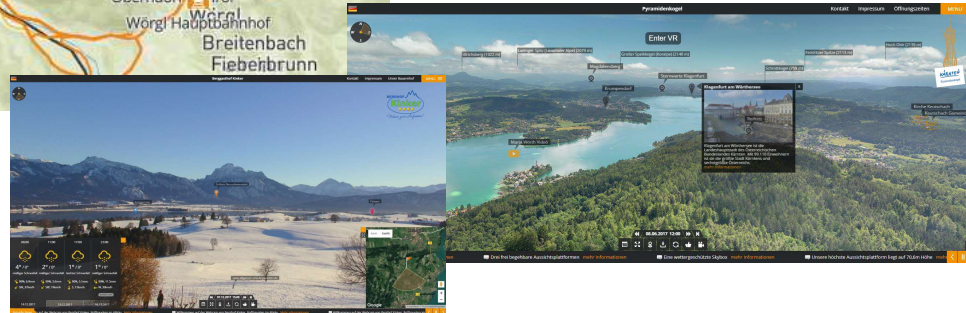
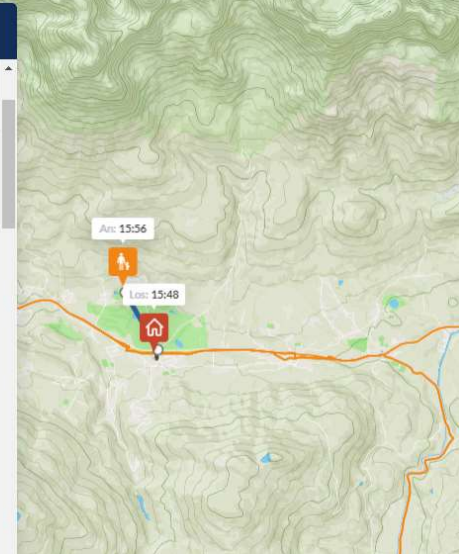
> Routenplaner für öffentliche Verkehrsmittel



← Routenplanung

 **15:48** 16:18 16:48 17:18 >

	Ellmau	15:48
	4 Min zu Fuß (210 m)	
	Ellmau Dorf/Bauhof	15:52
	Bus 4061 in Richtung Söll Dorf	🟢 pünktlich
	Ellmau KaiserBad	15:56



8. Digitale Lösungen immer stärker im Einsatz (App Lösungen – auch mit Audioguides, Self Tracking, Besucherlenkung, Augmented und Virtual Reality in der Card integriert? ...)



Funktionen der digitalen Gästekarte



8. Digitale Lösungen immer stärker im Einsatz (App Lösungen – auch mit Audioguides, Self Tracking, Besucherlenkung, Augmented und Virtual Reality in der Card integriert? ...)



Ablauf für heute: 15 – 18 Uhr

Die Sommercard ist für Dich da.

Inhalte für heute

1. Onboarding
2. Facts zu Cards in der Region und Ergebnisse Online-Umfrage
3. Kurzer Impuls „Gäste-Cards – Entwicklungen und Trends“
4. **Diskussion Knackpunkte und Lösungsansätze**
5. Priorisierung der Lösungsansätze

**SCHLADMING
DACHSTEIN**
Wir sind für Dich da.



Gruppe 1:

Leistungen und Mehrwert der Card



Gruppe 3:

**Besucherlenkende Maßnahmen,
Digitalisierung und Kundenbindung**



Gruppe 2:

**Preise, Gültigkeiten und
Finanzierung**



Gruppe 4:

Völlig QUER gedacht



Gruppe 5
(Raum AICH):

**Funktionäre, GF, Card-
Verantwortliche**



Gruppenarbeit:

- Teilt euch bitte auf die Tische auf
- Bestimmt am Tisch bitte eine/n Moderator*in, die/der auf der Pinnwand/Flip-Chart mitschreibt
- Bearbeitet bitte je nach Thema 2 Fragestellungen:
 1. Was sind derzeit die wichtigsten **Knackpunkte**?
 2. Was sind unsere **Lösungsansätze**?



Ergebnisse Gruppe: Leistungen und Mehrwert der Card

Leistung & Mehrwert

Hopron Hop off ^{30 min}
Busfahrten mit Erlebnis

- * Mobilität ausbauen
 (→ kein Auto mehr) wenn man nicht mit dem Auto will - kommt man auch so ins hin
- * ^{TAXI} € - Auto → inkludiert
- * Fahrpläne abstimmen vorab mit Karte günstigere Anreise
- * Zug-Shuttle (Co2 Bonus)
- * Freizeitcard ohne Einschr.
- * Einheimischenkarte aufwerten!
 + ~~Nacht-Taxi~~
 + Kinder frei bis 14 aber nicht bevorzugen

DACHSTEIN:

- * Bonuspartner? 10% - 20% € für den Gast dabei lassen.
- * Bei Einheimischen Karte ~~auswerten~~ ~~bei~~
- * 2. Wohnsitz ~~auswerten~~ ~~bei~~
 | teurer → Freizeit card
- * Benefit card für Gastro & Hotels ^{alle}
- * Kulinarik & Gemütlichkeit ~~als Leistung?~~ einbinden
- * ~~mit~~ Qualität steigern / ~~mit~~ an Gäste

Auswahl der Top 3 Lösungsansätze



Freizeit card für Einheimische aufwerten.
 * Gemeindezuschuss
 * Nacht-Taxi
 * Bergbahn unbarriere

ausbauen Busnetz
 Hop on Hop off
 Busfahren zum Erlebnis

Anreise mit Zug
 CO2-Bonus
 → SE vorab, bei Anreise mit Zug 20%

Kulinarik & Gemütlichkeit einbinden



Ergebnisse Gruppe: Preise, Gültigkeiten und Finanzierung

x PREIS IST UNTER DEM WERT?
x mehr Leistungsträger + Gastronomie
bis Saisonende dabei!
x Benefitcard für Gastronomiebetriebe
⊗ Umlagebeitrag wird erhöht → Luxusleistungen
sinken, stagnieren aber!
↳ WARUM?
↳ ERHÖHUNG!
x in Nebensaison weniger Umlagebeitrag
x Gültigkeit von z.B. Bädern
↳ Revision nicht in Hauptsaison!
x an den Vorstand: je nach Wetter
flexibel in der Öffnungszeiten
= Herbstcard
x nach Angebotsgruppe unterscheiden
und Öffnungszeiten ausmachen
↳ Gruppe einladen!
x Marketingbeitrag für Gastrobetriebe
am Ende einer Seilbahn **LÖSUNG!**
x bei neuen SC-Partnerbetrieben (Terweiter)
einen Richtpreis vorschreiben!

Auswahl der
Top 3
Lösungsansätze

3. Marketingbeiträge
für Gastronomiebetriebe
am Ende einer Seilbahn

③

Koordinierung
Öffnungszeiten
über den ganzen
Sommer gedacht!

②

1. Deutliche Föhlung
des Umlagebeitrages
(in Nebensaison
weniger?)
2. von den „Big Playern“
wieder Bonuspartner
machen!

①



Ergebnisse Gruppe: Besucherlenkende Maßnahmen, Digitalisierung und Kundenbindung

-) Überfüllung an den Spitzentagen (Hot-Spots)
-) Autos (Individualverkehr)
-) Erfassung & Live-Info der Frequenzen
 - Kategorisierung hoch, mittel, gering nach Messungen/Erfahrungen d. Leistungsträger
 - SC Live Daten (?)
-) Heatmap - umgekehrt Parkplätze voll

-) Verbesserung Fahrplanauskunft mit Karte verknüpft
- ?) Besucherverhalten über mehrere Jahre
 - Wie hoch ist die Kundenbindung durch die SC?
- Anpassung Buslinie → wo ist Bus

Auswahl der Top Lösungsansätze

bessere digitale Darstellung der Fahrpläne

Veranschaulichung der Frequenzen (Cold-Map)



Ergebnisse Gruppe: Völlig QUER gedacht

1=Knackpunkte

2=Lösungsansätze

- 1) Einheimische emotional ins Boot holen (Gäste bekommen "alles gratis")
- 2) Innermarketing verstärken / ^{Akzeptanz in der Bevölkerung steigt}
 - 1) ~~Orts~~ Ausflugsziele mit bestehender Infrastruktur verbinden (Gastrobetriebe, Ortskerne)
 - 2) Ortskernrevitalisierung + Ausbau Mobilität
 - 1) derzeit viel Bewegung
 - 2) Aufenthalt / ^{Ausflugsziele} ~~Ausflugsziele~~ verlängert
- 1) Region 'ganzheitlich' bewerben zu den Produkten + Angebote
 - 1) derzeit SC für Vermieter - keine Verbindung zur Gastro
 - 2) Kundenclub - Belohnungssystem mit regionale Produzenten / Gastronomie / Landwirtschaft
- 2) Besucherlenkung nach Interessen
 - Qualität + Herzlichkeit
- 1) SC-Benefits + kostenlose Attraktionen (Natur) verbinden
- 2) Digital Besucher erreichen
 - 1) Emotionen verstärken (Regionale Angebote, Tradition → Erlebnisse bieten)
 - 2) LT + Emotionale Erlebnisse

Auswahl der Top Lösungsansätze

- Angebot ausbauen (+ Emotionen / Erlebnisse einbringen)
- Kundenclub - Belohnungssystem
Regionale Produkte / Gastro / Landwirtschaft
- Besucherlenkungsapp nach Interessen u. Zielgruppen + Mobilitätsmöglichkeiten
- Innermarketing verstärken
- Einheimische "emotional" erreichen



Ergebnisse Gruppe: Funktionäre, GF, Card-Verantwortliche

Knackpunkte

- 1.) • Hintergrundwissen Vermieter fehlt
 - Akzeptanz Einheimische
 - Vermischung Övertourism
 - Unzufriedenheit der Leistungsträger

Lösungsansätze

- 2.) • Darstellung Sommercordnutzung für Betriebe
 - Dahoam Club – fühl dich wie der Gast
 - Zusätzliche Finanzierungspartner (Mitteln, ...)
 - Kombination Kundenclub + Sommercord
 - Digitale Cord forcieren
 - Mut zum Preis
 - Ganzjahreskarte

Auswahl der
Top 3
Lösungsansätze

Frühling - Sommer -
Herbst - Wintercord

Digitalisierung /
Besucherstrom-
lenkung

Dahoam Club –
fühl dich wie ein
Gast
Die Leistungsträger
sind für dich da.

Ablauf für heute: 15 – 18 Uhr

Die Sommercard ist für Dich da.

Inhalte für heute

1. Onboarding
2. Facts zu Cards in der Region und Ergebnisse Online-Umfrage
3. Kurzer Impuls „Gäste-Cards – Entwicklungen und Trends“
4. Diskussion Knackpunkte und Lösungsansätze
5. **Priorisierung der Lösungsansätze**

SCHLADMING
DACHSTEIN
Wir sind für Dich da.

Mentimeter-Umfrage

Ergebnis der Priorisierung der Lösungsansätze durch die Teilnehmenden beim Impulsworkshop Sommercard



Jeweils 1-2 Vertreter*innen der Next Generation können bei den hoch priorisierten Arbeitsgruppen eingebunden werden – Im Workshop wurde gleich nach dem Interesse zur weiteren Einbindung abgefragt:

Ich möchte gerne in einer Arbeitsgruppe eingebunden werden ...

- bessere digitale Darstellung der Fahrpläne** (Stocker Hartwig)
- Veranschaulichung der Frequenzen (Cold-Map)** (HMS Nicola, Gerhard Pilz)
- 3 Marketingbeiträge für Gastronomiebetriebe am Ende einer Saison** (Gerhard Pilz)
- Koordinierung Öffnungszeiten über den ganzen Sommergedacht!** (Gerhard P.)
- Freizeit areas für Einheimische aufbauen & Sommerzeitliches & Nacht-Tour & Angebote anbieten** (Gerhard P.)
- deutliche Gelung der Umlagebeiträge (in Nebensaison weniger?)** (HMS Nicola)
- von dem Big Day wieder Bonuspartner machen** (Gerhard P.)
- Arbeitszeiten für Hopfen / Hopferoff / Busfahren zum Saison** (Gerhard P.)
- Anreise mit Big Colours** (Gerhard P.)
- Kulinarik / enGemeinschaft in die Card einbinden** (Pekel Pekel, Markus Retenbacher, Kathrin Hülgeper)
- MATTHIAS SCHREINER, TROIZ Danklauerer, Spielbichler Thomas**

Ich möchte gerne in einer Arbeitsgruppe eingebunden werden :

- Angebot ausbauen (+ Emotionen / Erlebnisse einbringen)** (Pekel Christian, Wilhelm Haue)
- Kundenclub - Belohnungssysteme Regionale Produkte / Gastro / Landwirtschaft** (MATTHIAS Schimpf)
- Besucherlenkungsapp nach Interessen u. Zielgruppen + Mobilitätsmöglichkeiten** (Pekel Stippler, Kathrin Gallus, Gerhard Pilz, Spielbichler Thomas)
- Innenmarketing verstärken - Einheimische "emotional" erreichen** (Pekel Christian, Kathrin Gallus, Gerhard Pilz)
- Frühling - Sommer - Herbst - Wintercard** (Pekel Pekel, Markus Retenbacher)
- Digitalisierung / Besucherstrom - Lenkung** (Kathrin Hülgeper, Maria Wehrhadt)
- Dahoam Club - füh dich wie ein Gast Die Leistungsträger sind für dich da.**



Weitere Vorgehensweise und Einbindung der Next Generation

Was	Wer	Wann
1-2 Vertreter*innen der Next Generation werden in den hoch priorisierten Arbeitsgruppen zur Weiterentwicklung der Sommercard eingebunden	Koordination über den TVB/ARGE Sommer Card	Ab sofort
Einbinden von 1-2 Vertreter*innen der Next Generation in den weiteren Strategieprozess	Koordination über den TVB	Ab sofort







Mission:Region

Wir sind für Dich da, wenn Du was bewegen willst

**Besten Dank für
eure Teilnahme
heute!**

Projekt „Next Generation“

Deine Meinung ist gefragt – wir wollen mit Dir die Zukunft unserer Tourismusregion aktiv gestalten. In Schladming-Dachstein wurde ein Next Generation Projekt gestartet, das insbesondere die einheimische Jugend zwischen 16 und 35 Jahren in die zukünftige Entwicklung des Tourismus einbinden wird. Zum Auftakt fand am 28. Februar 2020 ein Kick-Off Event im Congress Schladming statt, wo mehr als 130 junge Einheimische unter dem Motto „Mission:Region“ mitdiskutierten.

Die Erkenntnisse aus der Auftaktveranstaltung werden im Laufe des Projektes weiter aufgegriffen und in Folgeterminen auch mit Entscheidungsträgern diskutiert. Sodass - natürlich ebenfalls unter Einbeziehung der jungen Ennstalerinnen und Ennstaler - ein vollwertiger und konkreter Zukunftsplan entsteht. Dieser soll gewährleisten, dass Schladming-Dachstein nicht nur als Urlaubsdestination weiterhin vorne mitspielt, sondern auch für die Einheimischen ein attraktiver Standort zum Leben und zum Arbeiten bleibt.

<https://www.schladming-dachstein.at/de/Regionales-und-Angebote/Next-Generation>

