



# Case Study Innsbruck Tourismus

Presented by Robert Salant





# **INNS' BRUCK**

#### Die Marke





- **Start 2011** 
  - Stadt, TVB, Stadtmarketing
- Weiterentwicklung 2014-15
  - Zusätzliche Markenpartner
  - Logo Clean, Bilderwelten, Corporate Wording, Piktos
  - Merchandising
  - Digital Identity: Interactive Styleguide













# **INNS'** BRUCK #myinnsbruck

# Die Marke entlang der Customer Journey





Post-Consumption-Phase:

CRM: Baby come back.

Social Media, Blog, Email Marketing.

Digital Branding/Brand Awareness:

Hier beginnts: merkbar, unterhaltsam, relevant.

Ziel: Neue Kunden. Stammgäste reaktivieren.

Online Kampagnen. Social Media. Content Marketing.

#### Reisereflektion

Consumption-Phase:

Fokus auf das Hier und Jetzt.

Experience the Brand.

Sightseeing, Events,

Essen & Trinken über

Verzeichnisse & App (Mobile) sowie

Social Media: Reiseerlebnis

#### Inspiration Infosuche

Discovery Phase:

DMO-Websites, Social Media, Blog, Stores Targeting, Remarketing, Messaging

#### Buchung

Point of Purchase:

Externe Stellen OTA und Inhouse Channels

*Pre-Consumption-Phase:* Vorfreude Eigene Websites, Blog, Reiseführer

Österreich Werbung Tourismusforschung



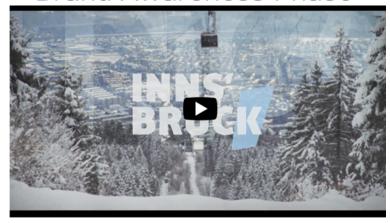








#### **Brand Awareness Phase**



# Social Media in der Customer Journey

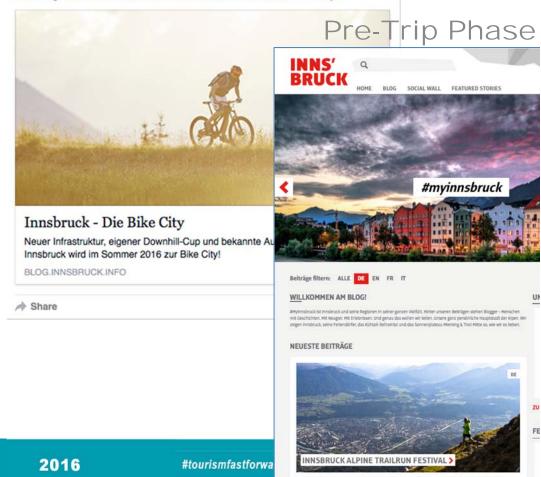




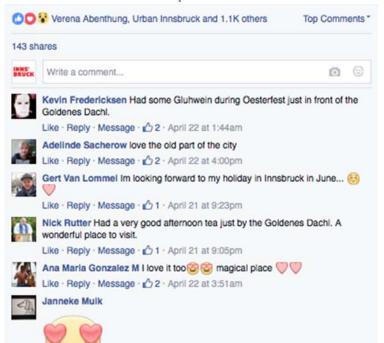
Inspirationsphase



Neue Infrastruktur / Trails, eigener Downhill-Cup und bekannte Aushängeschilder: Innsbruck wird im Sommer 2016 zur Bike City!









# Ziel: Serviceverbesserung

2016





## Gast

- Mobile: App
- Infos vor Ort
- Signaletik
- Straffung Infomaterial
- Neuauflage hochwertiges Gästemagazin

## Leistungsträger

- Vermieterakadamie
- Vermietercoach
- Div. Coachings / Schulungen / Infotreffen
- Vermieterportal



### VermieterIn im Fokus





- Vermietercoach
- Social Media Qualitätsoffensive:

Schulungspartnerin

Toolprovider







# **INNS' BRUCK**







Case Study















## Case Study Timeline



- Erstellung des Konzepts (Erstkonzept: 18.10., finale Version: Jänner)
- Briefing für die Inhalte der Case Study mit Renate (Februar)
- (Ein)Schulung der Betriebe (3.3. und 4. März)
- Start der Studie: 4.3.2016
- Zeitpunkt der Auswertung: 22. April 2016



## SM-Vermieterschulung





- Konsolidierung Social Media Aktivitäten der Region zur Nutzung von Synergieeffekten
- Selektion Pilot-VermieterInnen (12) nach versch. Aspekten (zB Deskline Kontingente)

- 7iele TVB:
  - Stärkung der Marke.
  - Steigerung Reichweite, Viralität, Interaktion/Engagement.
  - Serviceverbesserung.
- 7 iele Vermieter:
  - Knowhow Aufbau,
  - Reichweitensteigerung eigener Content / Marke
  - Zugriff & Vertrieb von hochwertigem Content.





#### Inhalte der Schulung





- Basics / Einführung zu Social Media
- Stärken/Schwächen der Social Media Kanäle
- Für welche Bereiche ist Social Media geeignet?
- Welche Inhalte kommen vom TVB, in welcher Form & in welchem Timing?
- Welche Inhalte k\u00f6nnen vom Vermieter weiter geteilt oder mitverwendet werden?
- Welche Inhalte k\u00f6nnen eigenst\u00e4ndig erweitert/editiert werden?





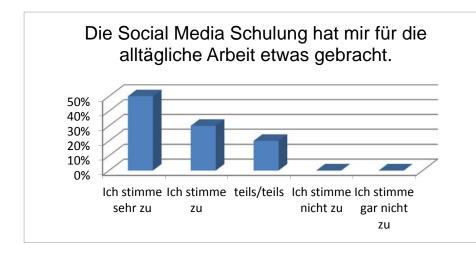


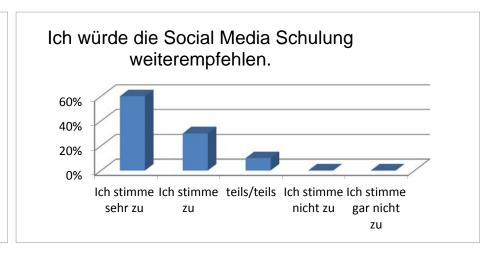












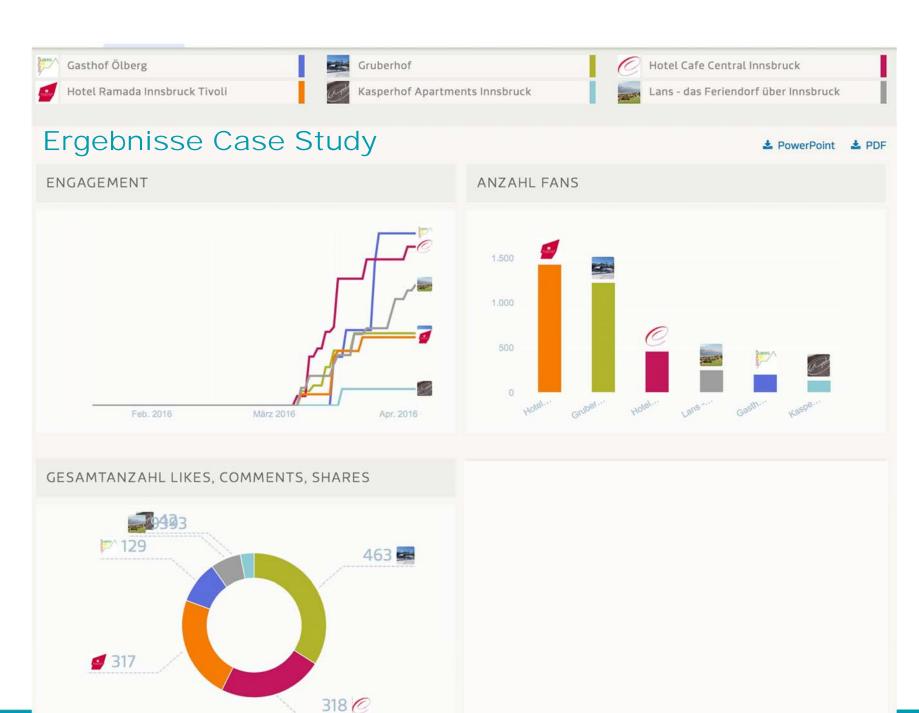
















## Next on the Roadmap:



- Intensivierung Vermietercoach (System)
- Vemieterakademie

