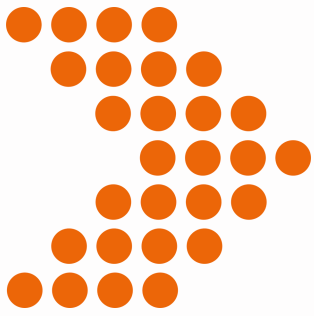




SWISS ACTIVITIES VERTRIEBSKANÄLE

Aktuellen Statistiken zufolge wird die Generation "Mobile-First" bereits ab 2025 den Reisemarkt dominieren. Damit gewinnen nicht nur Online Reisevermittler an Relevanz - auch andere Trends verstärken sich mit der weiteren Digitalisierung und führen unweigerlich zu einer Veränderung der Rahmenbedingungen für den Vertrieb von Freizeitprodukten. Welche Anforderungen an ein Vertriebsmodell stellen sich, damit man als Freizeit-Anbieter seine Gäste auch in Zukunft nicht verpasst? Ein Vortrag über die veränderte Zielgruppe und die Mobile-First-Generation, die Wichtigkeit der Diversifizierung der Vertriebskanäle im Reise- und Freizeitmarkt. Ausserdem zeigen wir auf, wie Swiss Activities den Vertrieb aufbaut und Freizeit-Anbieter direkt von diesen Massnahmen profitieren und dank diesen Ressourcen effizient verwalten und dabei Umsatzrisiken reduzieren können.



Marco Demont verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung in den Bereichen Digital Marketing and Sales. Dabei hat er erfolgreich für grosse Marken wie watson, abc Production und 20 Minuten die vertikalen Vertriebskanäle ausgebaut, diese publikumswirksam ausgerichtet und das Produktangebot diversifiziert. Als Chief Sales Officer bei Swiss Activities ist er seit Juli 2023 für die Gewinnung von neuen Freizeitpartnern und Aktivitäten, einschliesslich der strategischen Erweiterung des Produktangebots verantwortlich. Die nahtlose Integration der Vertriebskanäle voranzutreiben, um daraus massgeschneiderte Vertriebsstrategien für Freizeitpartner zu schaffen, liegt dabei besonders in seinem Fokus. Klingt kompliziert? Kein Problem: Marco hat sich auch auf die Vereinfachung und Optimierung komplexer Vertriebsstrukturen spezialisiert.



n tree

