

Praxisbeispiel Digitalisierung

Titel:	Neue gesonderte Gästekarte
Art:	Rabattkarte für Gäste
Auftraggeber/in:	Wangerland Touristik GmbH
Dauer:	Beginn: 01.04.2018 Ende: Saison 2019
Ausgangssituation / Problembeschreibung:	Kleinere Rabatte/kostenfreie Angebote mit der Nordsee-Service-Card bei Zahlung des Gästebeitrages. Gegenüber der Höhe des Gästebeitrages wirken die geringen Rabatte mager.(Wegfall Strandeintritt)
Gesamtziel:	Die Wertschätzung steigern. Wertigeres Angebot (kostenfrei im Idealfall) für den Gast schaffen. Steigendes Nutzen von Angeboten bei schlechter Witterung. Saison verlängern.
Beschreibung:	Die neue Karte wird dem Gast kostenfrei bei Ankunft in den teilnehmenden Unterkünften überreicht. Durch Umlagefinanziertes System ziehen die Vermieter aber auch die Leistungsanbieter einen Nutzen.Die Vermieter rechnen die Umlage in ihren Übernachtungspreis ein und die Leistungsanbieter verzichten auf den Eintritt, bekommen aber ~50% des Eintrittsgeldes durch die Umlage wieder.Ihr Vorteil ist eine Erhöhte Besucherzahl, auch oder gerade bei schlechter Witterung.Dieses Kartensystem kommt von der Firma "Wiif" und ist schon in mehreren Orten erfolgreich im Einsatz.
Vision:	Mit den Daten im Hintergrund ist das Ziel den Gast mehr zu steuern und auf seine individuellen Wünsche besser einzugehen. Es kann gesehen werden, zu welcher Uhrzeit an welchen Tag z.B. das Hallenbad sehr voll ist, dann kann man Gäste als Hinweis geben erst etwas anderes zu besuchen und später das Hallenbad zu besuchen. Mit Hilfe von "heatmaps" können auch verstärkte Werbungen für schwach frequentierte Bereiche gemacht haben.
Budget und Finanzierung:	Die Wangerland Touristik stellt die Summe (30.000,00€)um das Projekt zu starten.Dieses Startkapital wird aus dem Umlaetopf in 3 Jahren zurückaezahlt.
Weitere Informationen / Ansprechpartner/in:	Wangerland Touristik GmbH, Eike Sieberns, eike.sieberns@wangerland.de, Tel.: 04426 - 987 0