

Medienmitteilung

Gletscher-Ausflugsziel, GoldenPass, Schloss Chillon und Bijoutier Lionel Meylan vermarkten ihre Angebote künftig gemeinsam.

Glacier 3000 bündelt attraktive Ferienerlebnisse für Gäste aus Asien

25. Januar 2012 – Zur Belebung des Asiengeschäfts wird Glacier 3000 mit einer Reihe von Partnern Ende Januar eine neue Kooperation starten. Unter dem Titel „Highlights Lake Geneva Region“ bieten der Glacier 3000, der GoldenPass, das Schloss Chillon und der Bijoutier Lionel Meylan nun ein attraktives Erlebnisprogramm für Gäste aus dem asiatischen Raum an. Vom touristischen Mehrwert, der damit geschaffen wird, profitieren unter anderem auch die Ferienregionen Alpes Vaudoises, Montreux, Lausanne und Gstaad.

Die Produkte der vier Partner ergänzen sich und sind exakt auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abgestimmt. Auf dem Glacier 3000 bietet sich den Gästen auch im Sommer ein eindrucksvolles Gletscher-Erlebnis. Der GoldenPass repräsentiert mit seinen Panoramazügen eine der schönsten Bahnstrecken in den Schweizer Bergen und das Schloss Chillon ergänzt den Ausflug mit seiner traumhaften Lage am See. „Für Asiaten gehören Naturerlebnisse ebenso zu einem erfüllten Ferienprogramm wie attraktive Shopping-Angebote“, schildert Bernhard Tschannen, CEO Glacier 3000, seine Erfahrungswerte. „Dieses Angebots-Paket stellt quasi die Essenz der touristischen Nachfrage dar“, bringt er den Zweck der Kooperation auf den Punkt.

Bestehendes Vertriebsnetz nutzen

Glacier 3000 ist bereits seit einigen Jahren auf dem asiatischen Markt, vor allem Indien, erfolgreich aktiv und stellt den Partnern nun sein gesamtes bestehendes Vertriebsnetz zur Verfügung. Von Mumbai, Peking und Bangkok aus werden die Kontakte zu Reiseveranstaltern in Indien, China

und Südostasien mit Thailand, Malaysia, Singapur, Indonesien, den Philippinen und Vietnam gepflegt.

Touristischen Mehrwert schaffen

Durch das neue Angebot wird dank des Zuwachses an Logiernächten ein touristischer Mehrwert in den Ferienregionen Alpes Vaudoises, Montreux, Lausanne und Gstaad geschaffen. „Deshalb stehen wir auch mit den dortigen Tourismus-Organisationen in engem Kontakt“, sagt Bernhard Tschannen. Mit dieser Kooperation möchte der Glacier 3000 auch sein Image als das ganzjährig attraktive Gletscher-Ausflugsziel der Westschweiz weiter festigen.

Asiatischer Markt gewinnt an Bedeutung

Für den GoldenPass gewinnen die asiatischen Märkte immer stärkere Bedeutung. „Auch im Hinblick auf die geplante neue Direktverbindung Montreux – Interlaken mit umspurfähigen Panoramazügen ab 2017 wollen wir diese Chance nutzen“, betont Hans-Jürg Spirgi, Marketing-Leiter GoldenPass.

Das Schloss Chillon bei Montreux ist das meistbesuchte historische Monument der Schweiz. „Hier wird Geschichte leicht erlebbar – ob individuell, mit Audio Guide oder bei einer geführten Tour auch auf Chinesisch“, nennt Alexandra Ranzoni, Verantwortliche Marketing als Grund, die bestehende Partnerschaft mit Glacier 3000 in Indien auszubauen.

Hochkarätige Abrundung

Der Bijoutier Lionel Meylan bietet mit seiner neu eröffneten, zweiten Zweigstelle in Vevey die ideale Infrastruktur für attraktives Shopping. „Dies gehört für Gäste aus Asien einfach dazu und rundet somit den Ferienaufenthalt in unserer Region hochkarätig ab“, stellt Yannick Meylan, Mitinhaber, fest.

„Wir freuen uns sehr, dass unsere Initiative nun Früchte trägt“, betont Bernhard Tschannen. Die Vermarktung unter dem gemeinsamen Titel startet diesen Monat.

Ende

Mediakontakte:

Glacier 3000, Bernhard Tschannen, CEO

Phone +41 (0)33 748 17 17

Mobile +41 (0)79 603 89 88

b.tschannen@glacier3000.ch

www.glacier3000.ch

GoldenPass, Hans-Jürg Spirgi, Marketing-Leiter

Phone +41 (0)21 989 81 65

Mobile +41 (0)79 629 44 00

h-j.spirgi@goldenpass.ch

www.goldenpass.ch

Schloss Chillon, Alexandra Ranzoni, Verantwortliche Marketing

Phone +41 (0)21 966 89 17

alexandra.ranzoni@chillon.ch

www.chillon.ch

Lionel Meylan SA, Yannick Meylan

Phone +41 (0)21 925 50 50

yannick@lionel-meylan.ch

www.lionel-meylan.ch