

Zeitschrift: Relazione annuale / Svizzera turismo
Herausgeber: Svizzera turismo
Band: - (2011)

Inhaltsverzeichnis

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 18.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Indice.



Svizzera Turismo
Tödistrasse 7
CH-8027 Zurigo

www.MySwitzerland.com
www.MySwitzerland.com/newsletter
www.MySwitzerland.com/facebook
www.MySwitzerland.com/twitter

Tutti gli indirizzi e i contatti delle rappresentanze ST nel mondo sono disponibili su www.stnet.ch/rappresentanze.

Colophon

Editore: Svizzera Turismo
Responsabile del progetto: Daniela Bär, Christina Schaffhauser
Realizzazione grafica: Svizzera Turismo
Testi: Alain Suter, Véronique Kanel
Crediti fotografici: Pag. 9 in basso a destra, Lenk-Simmental Tourismus AG/Paul Geiser. Pag. 13 in basso a destra, Beno. Pag. 39 in alto, Luzern Tourismus/Aura.
Altre immagini, Svizzera Turismo.

Stampa: Abächerli Druck AG, Sarnen
Tiratura: 5700 copie
Contatto: media@switzerland.com

Nella presente relazione annuale, Svizzera Turismo viene abbreviato con ST.

Ecco Svizzera Turismo.

Come vendere la Svizzera	7
Moneta: una situazione cruciale	8
Visione e competenza nel settore	9
Impegno verso una maggiore qualità	9
La rete di ST, alla base del successo	10
Marketing turistico modulare	11
Molteplici vantaggi per i membri di ST	12
Partnership strategiche	13
Evoluzione dei pernottamenti	14

Strategia di marketing.

Le campagne marketing di ST	17
Dividere i rischi, aprire potenziale	18
Criteri ST per l'analisi di mercato	19
Marketing mix basato su quattro pilastri	19
La promozione	20
L'eMarketing	21
Il Key Media Management	22
Il Key Account Management	23

Programma d'impulso mondiale	24
------------------------------	----

Campagne chiave.

Città.	
Urbane, storiche, fresche	26
Cifre e fatti	27
Esempi dai mercati	27

Estate.

Cifre e fatti	29
Estate fuori dagli schemi	29
Esempi dai mercati	30

Meetings.

«Meetings.» in nuovi mercati	32
Cifre e fatti	33
Esempi dai mercati	33

Inverno.

Cifre e fatti	35
Inverno per patiti del sole	35
Esempi dai mercati	36

Primo piano.

Stati del Golfo in primo piano	39
Monitor del Turismo Svizzero	40
Ospitalità nell'ottica del cliente	40
Regno Unito in primo piano	42
Riconoscimenti e premi	43
Finanziamento di ST dal 2012 al 2015	44
Prospettive	45

Numeri e nomi.	46
-----------------------	----

Foto di copertina: Rue Cité-Devant, Losanna