

2015 highlights

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Annual Report / Switzerland Tourism**

Band (Jahr): - **(2015)**

PDF erstellt am: **24.09.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrücke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

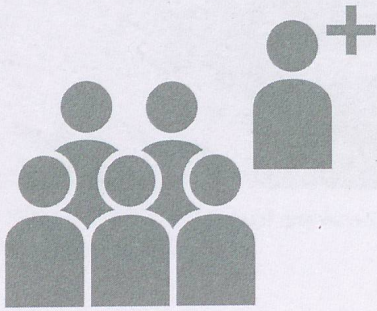
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

<http://www.e-periodica.ch>

2015 highlights.

Change from previous year

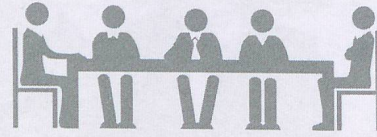


5.49 m

High-value customer contacts +570,000

Customer contacts via eNewsletter, Call Centre, MySwitzerland.com, and tour operators continue to grow steadily.

More details on page 24



784

Meetings +25

The Switzerland Convention & Incentive Bureau successfully brought numerous meetings, events and conferences to Switzerland.

More details on page 30

+53,833

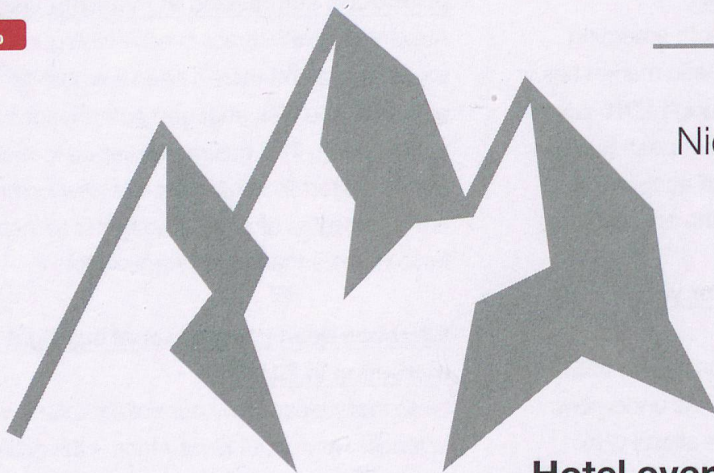
Korea +20.5%

+26,046

Schweiz +0.2%

-97,840

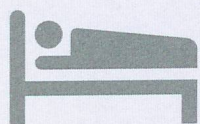
Niederlande -14.4%



Hotel overnights

Significant differences between nearby and overseas markets, consistent development in the home market. The Swiss guests remain loyal to their country.

More details on page 10



4.81 m

KAM overnights **+390,000**

ST was able to additionally generate 4.81 million overnights in Key Account Management (KAM).

More details on page 25

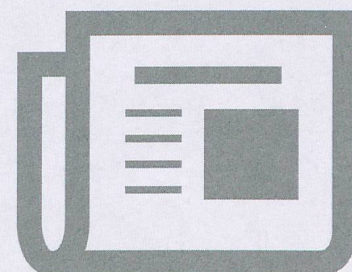


2.25 m

Social media contacts **+240,000**

Upward trend on Instagram, Facebook, Twitter, etc.: ST's social media channels are more popular than ever.

More details on page 24

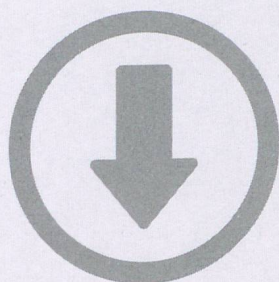


1,900

Top media results **+262**

1,900 reports about Switzerland were prominently placed and presented in the media.

More details on page 25



2.53 m

Mobile app downloads **+300,000**

More and more interested visitors to Switzerland are downloading the mobile apps from ST.

More details on page 24