

# swissbrandexperts

## **Standort- und Destinationsentwicklung**

Sehen Sie sich als Regierungs-, Stadt-, Gemeinderat oder Tourismusverantwortlicher mit strategischen Herausforderungen konfrontiert? Möchten Sie das Profil Ihres Kantons oder Orts, Ihrer Region oder Destination stärken? Stehen Sie vor einem wichtigen Entwicklungsschritt und möchten diesen bei Ihrer Kundschaft und den Akteurinnen und Akteuren in der Region optimal verankern?

Mit der Ausarbeitung eines konkreten strategischen Standortentwicklungs-Programms bieten wir die faktenbasierte Grundlage für Ihre Entscheide.

## **Gezielte Entwicklung mit Zukunftspotential**

Mit einer präzisen Strategie zeigen wir auf, wie sich Ihr Standort oder Ihre Destination im Markt positionieren und gegenüber anderen differenzieren kann. Fünf Dimensionen zeichnen unsere dabei zugrundeliegende Methodik aus:

### 1. Präzis-differenzierende Leistung als Kern

Leistung, die sich differenziert, bildet den Kern jeder Destination und jedes Standorts – erst wenn Leistung sich unterscheidet, bindet sie Kundschaft. Wir fassen die differenzierenden Leistungen und entwickeln eine Ziel-Positionierung in Form spezifischer Erfolgsfaktoren. Sie bringen die spezifischen Leistungen Ihres Standorts auf den Punkt, die so zentrale Orientierungspunkte für Entscheide und Handlungen werden.

### 2. Kundschaftsbasiert und damit objektiv

Bei Standorten und Destinationen setzt sich die Kundschaft vielschichtiger als bei klassischen Konsum-Marken zusammen. Sie besteht aus BewohnerInnen, Unternehmen, Arbeitnehmenden, Studierenden, TouristInnen, Einkaufenden, BesucherInnen von Sport- und Kulturveranstaltungen etc. Ihre Perspektiven gilt es aufzunehmen, um die Schnittstelle Leistung-Kundschaft genau zu verstehen.

Um den Entscheidungsgründen der Kundschaft auf die Spur zu kommen, schaffen wir in unseren persönlichen, dynamisch-offenen Interviews eine Situation, in der ein genaues Verständnis der Beweggründe hinter einem Entscheid sowie des Wegs dazu möglich wird.

### 3. Das Ganze macht Marke: Unser Markenverständnis

Alle Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette machen in Standorten täglich Marke. Dieses Grundverständnis mündet in ganzheitliche Lösungen und Instrumente – auch wenn ein einzelnes Projekt auf einen Bereich fokussiert ist.

### 4. Den Markt machen

Erfolgreiche Marken verstehen Nachfrage und Bedürfnisse ihrer Kundschaft nicht als etwas Gegebenes. Vielmehr sensibilisieren sie ihre Kundschaft für die entscheidenden Unterschiede in der Leistung. Unser Entwicklungsansatz setzt hier an: Leistung hat einen Markt vor sich, wenn sie sich unterscheidet und Nutzen schafft, und Nutzen wie Eigenheit in fassbarer Weise in die potenzielle Kundschaft getragen werden.

5. Substanz mit Raffinesse und mit den Akteuren entwickeln

Die besondere Chance liegt im genauen Verstehen, Entwickeln und Nutzen der vorhandenen Substanz – und nicht im Nachahmen eines Nachbarn.. Weil das Besondere von innen gewöhnlich wirkt, kann der kundenschaftsgeschärfte Blick von aussen vorhandenes Potenzial entdecken und mit Raffinesse aus dieser Substanz Neues schöpfen.

Gerade für sensible Bereiche wie die Spannungen zwischen Innenstadt und Peripherie, den gezielten und bewussten Umgang mit der Landschaft, das oft problembehaftete Zusammenspiel von Stadt und Land sowie für die Zonenplanung liefern wir konkrete Lösungen und Handlungsempfehlungen.

## Vorgehen und Instrumente



### **Analyse – fundiertes Verständnis für den Standort**

In einem ersten Schritt werden durch die komplexen Fragestellungen des Standorts wie folgt durchdrungen:

- > Analyse von Daten und Fakten
- > Auftaktworkshop: Einführungs- und Aufnahmeworkshop mit ausgewählten Mitarbeitenden respektive dem Projektteam
- > Persönliche, dynamisch-offene Kundenschaftsinterviews (Dauer ca. 15 bis 90 Minuten pro Interview)
- > Spontane Strasseninterviews (Dauer ca. 5 bis 20 Minuten)
- > Augenscheine vor Ort
- > Einbezug der relevanten Umfeldentwicklungen

Damit wird ein fundiertes und objektives Verständnis für den Standort erarbeitet.



### **Lösungsentwicklung – Grundlage für strategisches Handeln**

Auf Grundlage der Analyse wird die Lösung mit folgenden Elementen entwickelt:

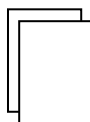
- > Spezifische Erfolgsfaktoren, die in den nächsten 5 bis 10 Jahren für den Erfolg Ihres Standorts respektive Ihrer Destination relevant sind
- > Strategische Festlegungen, die sich aus der Positionierung herauskristallisieren
- > Bewegung vom Ist zum Soll, im Sinne von: Was muss passieren damit der Entwicklungsschritt zur neuen Positionierung gelingt?
- > Herausforderungen (Entwicklungen, Trends) sowie besondere Chancen, die ideal zu Ihrem Standort passen
- > Interne Knoten bei denen sich der Standort selber im Weg steht
- > Vision, Mission und langfristige strategische Ziele
- > Schlüsselinitiativen in Form von prioritären Projekten, welche die Erfolgsfaktoren und damit Ihre Positionierung stärken
- > Quickwins: Erfolgsversprechende Massnahmen die rasch realisiert werden können

Aus diesen Elementen erstellen wir für Ihren Standort respektive Destination ein spezifisches Umsetzungsprogramm.



### **Lösungsvermittlung – alle Beteiligten einbinden**

Die Aufbereitung der Ergebnisse von Analyse und Lösungsentwicklung erfolgt im Rahmen von Präsentationen und / oder Workshops. Damit die Ergebnisse der Analyse breit abgestützt sind und die Umsetzung gelingt, werden führende Akteurinnen und Akteure vorzugsweise in die Lösungsvermittlung involviert.



### **Umsetzungsinstrumente – Entwicklungsstrategie im Alltag nutzen**

Mit einer umsetzungsorientierten Präsentation oder einem Manual werden die zentralen Eckwerte der Analyse und Lösung festgehalten und erläutert. Sie bieten den Akteurinnen und Akteuren heute und in Zukunft Halt im Alltag, bei Entscheidungen und Entwicklungsfragen.



**Begleitung und Umsetzung –  
Schlüsselinitiativen bringen die Strategie zum Leben**

Die Realisierung der Strategie im Rahmen der Schlüsselinitiativen und die inhaltliche Umsetzung im Alltag erfolgen in Begleitung von Swiss Brand Experts.



**Impulse und Controlling –  
Umsetzungserfolg prüfen und gegebenenfalls Impulse setzen**

Damit die Realisierung der einzelnen Schlüsselinitiativen und die Umsetzung im Alltag reibungslos funktionieren, wird mit einer kurzen, aber regelmässigen Bestandsaufnahme geprüft, ob die Realisierung auf gutem Weg ist oder ob es allenfalls Korrekturen respektive neue Impulse braucht.