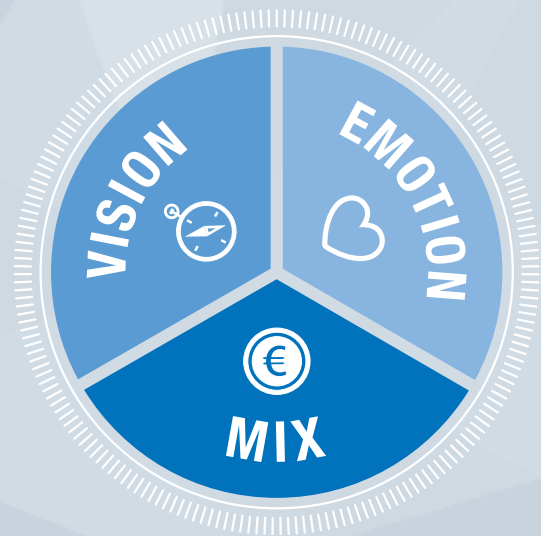


destination ||| 365

Strategie- und Workshop-Module



Steilpass
the brand experience consultants



INSPIRIERENDES FÜR DESTINATIONEN.
MIT MUT UND HERZ ZUM NÄCHSTEN LEVEL!

WWW.DESTINATION365.NET

Steilpass

Jens
Leonhäuser



DER SCHRITT ZUM NÄCHSTEN LEVEL

Je besser das Erlebnis, desto größer die Möglichkeiten.

Nach dieser Philosophie analysiert und optimiert Steilpass Markenversprechen (Brand Experience) und Markenerlebnis (Destination Experience) von Destinationen, Sportstätten, Markenerlebnisräumen und Veranstaltungen. Mit dem von Steilpass entwickelten Brand & Destination Experience Ansatz werden deren Attraktivität und Wirtschaftlichkeit gesteigert und der Weg zum nächsten Level gebnet.

VOM SAISONALEN ANGEBOT ZUR 365 TAGE DESTINATION

Ziel der **365 Tage Strategie** ist die Weiterentwicklung von saisonal oder Wettkampfkalender abhängigen Angeboten zu 365 Tage Destinationen. Durch die intelligente, sektorenübergreifende Verknüpfung von Sport, Unterhaltung, Gewerbe und die Erschließung zusätzlicher Nutzungspotenziale optimieren wir auf unterschiedlichen Ebenen die wirtschaftliche Ertragskraft.

Seit 2003 entwickelt, forscht, testet, liest, probiert, verwirft und optimiert Steilpass mit seinen Netzwerkpartnern permanent Methoden und Prozesse zur Wirtschaftlichkeitssteigerung und Zukunftssicherung von Destinationen, Arenen und Veranstaltungen.

So ist in über 15 Jahren ein Strategieprozess, basierend auf den drei erfolgsrelevanten Bereichen VISION, EMOTION und MIX entstanden.

VISION

Destinationen von der Zukunft her denken, unverwechselbare Positionierungen schaffen und neue Potenziale erschließen.

EMOTION

Angebotsoptimierung und -vielfalt unter Berücksichtigung marken- und preisstrategischer Überlegungen.

MIX

Sektorenübergreifende Monetarisierungs-Strategien für eine 365 Tage Auslastung.

Erfolg ist dabei immer nur im Teamplay möglich! Mit unserem fundierten Methoden-Set und unserer jahrelangen Erfahrung in der Moderation und Steuerung von Projekten binden wir auch bei komplexen Strukturen alle Beteiligten optimal mit ein.

Die Workshop- und Strategie-Module auf den folgenden Seiten vertiefen Grundlagen und schaffen Verständnis, leiten an und inspirieren, schärfen den Blick und die Wahrnehmung für unentdeckte Potenziale Ihrer Destination. Lassen Sie sich inspirieren: Mit Mut und Herz zum nächsten Level.

Monetizing Destinations

INTENSIVWORKSHOP STRATEGIE

Der Strategieworkshop Monetizing Destinations ist der Startpunkt eines strategischen Entwicklungsprozesses für Destinationen, der den Blick auf das nächste Level frei macht.

Im Rahmen des Tagesworkshops werden die drei erfolgsrelevanten Bereiche VISION, EMOTION, und MIX für Ihre Marke / Ihr Produkt analysiert und der Blick auf neue Potenziale gelenkt. Der erste Schritt zum nächsten Level. Die Schwerpunktsetzung für den Workshop erfolgt nach intensiver Vorbereitung in Abstimmung mit Ihnen.

VISION: Wo stehen wir heute und wo könnten wir sein?

- Benchmark-Vergleich
- Hürden und Hindernisse von Entwicklungsprozessen
- Identifikation von Wachstums- und Entwicklungspotenzialen / Destinationen „von der Zukunft her denken“

EMOTION: Attraktivitätssteigerung des Produkts

- Emotionale Differenzierung für eine unverwechselbare Positionierung
- Erschließung neuer Markt- und Zielgruppenpotenziale
- Markenspreizung und Angebotserweiterung

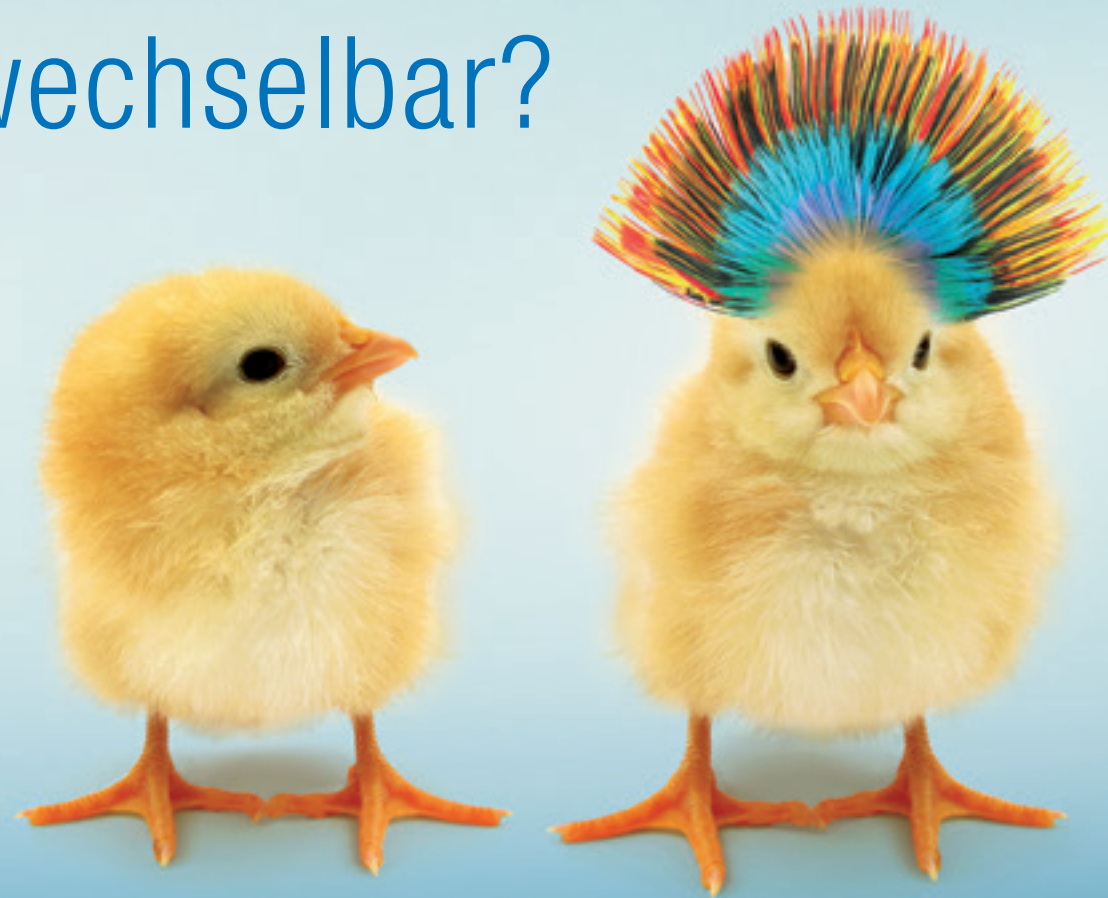
MIX: Angebotsvielfalt und sektorenübergreifende Synergien

- Bewertung bestehender Cluster und Identifikation von Potenzialen
- Stakeholder Betrachtung
- Identifikation potenzieller Wachstumsfelder

Der Strategieworkshop richtet sich an Entscheider und Gestalter der Destination. Die Dauer ist mit 6 – 8 Stunden angesetzt, der Teilnehmerkreis sollte 8 Personen nicht übersteigen.

DER ERSTE SCHRITT ZUM NÄCHSTEN LEVEL!

Was macht Sie unverwechselbar?



INTENSIVWORKSHOP DIFFERENZIERUNG

In einem eintägigen Workshop mit anschließendem Strategiepapier erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen die Grundlagen für eine unverwechselbare Positionierung Ihrer Destination.

Ausgangspunkt der Beratung ist der von Steilpass entwickelte Brand Position Sampler. Damit machen wir Positionierungen in einem strukturierten Workshop sicht- und erlebbar. Aus über 120 Attributen, entwickelt aus der Beratungspraxis und basierend auf modernsten Erkenntnissen der Psychologie und Hirnforschung, gestalten wir in einem interaktiven Prozess eine hoch individuelle, nachvollziehbare und einzigartige Genetik für Ihre Destination.

Ihre Positionierung auf den Punkt gebracht – als Ausgangspunkt für die weitere Strategieentwicklung.

INHALTE UND METHODEN

- Grundlagen der Positionierung
- Markenvision
- Markenemotionsräume
- Resonanzfeldanalyse
- Brand Position Sampling (Differenzierung)

UMFANG

- Vorab Fragenkatalog zu Ihrer Positionierung
- Individuelles Workshop Design
- 6 – 8 Stunden Intensivworkshop mit 2 Beratern (gerne auch in kreativer Umgebung)
- Strategiepapier mit ersten Ideen und konkreten Handlungsempfehlungen (optional)
- Bis zu 8 Teilnehmer
- Follow-up Call 6 Monate nach der Veranstaltung

OUTSTANDING ANSTELLE MAINSTREAM!

DER STEILPASS BRAND & DESTINATION EXPERIENCE ANSATZ

Klarheit und Unverwechselbarkeit
für Ihre Positionierung.

Mixed-use Angebotsvielfalt
für 365 Tage Erlebnis.



Change – von der Zukunft her denken!



STRATEGIEPROZESS CHANGE

Kennen Sie folgende Phrasen? „Das funktioniert bei uns nicht!“ „Wir haben das schon immer so gemacht!“ „Der Kunde will das nicht!“

Solche und ähnliche Argumente sind die klassischen Killer für Innovationen und Veränderung. Überbordende Bedenken oder Detailfragen an der falschen Stelle des Entwicklungsprozesses haben ganz ähnliche Effekte: Potenzial werden abgewürgt und das Erstarren in alten Strukturen gefördert.

Um aus Visionen werthaltige neue Geschäftsfelder erwachsen zu lassen, sind deshalb Überzeugungsarbeit und das Entfachen von Begeisterung genauso essenziell, wie die kreative Idee oder das Konzept an sich. Führungskräfte, Mitarbeiter, Kooperationspartner oder Investoren müssen methodisch mitgenommen, ein freies Blickfeld auf zukünftige Potenziale erst erarbeitet werden. Dies geschieht nicht (nur) über Fakten und Argumente, sondern in erster Linie über das Bewusstmachen und die Entwicklung der positiven Haltung, mit der Bedenken, Widerstände und Verlustängste überwunden werden können. Denn was das Herz nicht mag, lässt der Verstand nicht rein!

Auf 3 Ebenen begleiten wir mit methodischen Mitteln Ihren Veränderungsprozess:

ERKENNTNISEBENE:

Störfaktoren bewusst machen

(was verhindert Veränderungsprozesse)

- Verlustaversion
- Risikoaversion
- Spieltheorie (Egosystem vs. Ökosystem Thinking)
- Endowment Effekt
- Bestätigungsfehler
- Selektive Wahrnehmung und Informationsverarbeitung

HALTUNGSEBENE:

Die richtige Einstellung schaffen

(mit welcher Haltung können Veränderungsprozesse gelingen)

- Offenes Herz
- Offener Wille
- Offener Verstand

HANDLUNGSEBENE:

Den Change Prozess steuern und in die Tat umsetzen (mit welchen konkreten Maßnahmen kann der Veränderungsprozess gelingen)

- Erarbeitung von Visionen
- Stakeholder Strategie
- Aufsetzen iterativer Prozessstruktur
- Business Case Berechnung etc.

„Change - von der Zukunft her denken“ beginnt idealerweise mit einem Workshopmodul (Tagesworkshop), um das erforderliche Bewusstsein und die Grundlagen für anstehende Veränderungsprozesse zu schaffen. Anhand grundlegender verhaltensökonomischer Erkenntnisse erfahren die Teilnehmer, warum sie möglicherweise vor Veränderungsprozessen zurückschrecken, warum Veränderung positiv zu sehen ist und wie sie als aktiver Teil von dem Prozess profitieren können. Die Erkenntnis- und Haltungsebenen werden geschärft und eine positive Ausgangssituation für beginnende Veränderungen geschaffen.

MIT MUT UND HERZ ZUM NÄCHSTEN LEVEL!

SPORTS DESTINATION ALLIANCE

Steilpass

the brand experience consultants

**Gesamtvision
Marken- und Destinationsstrategie**
(Deutschland)

MAXMAKERS™

Destination & Development Advisory

**Projekt- und Business-Planung
von Immobilien- und
Mischnutzungsprojekten**
(Schweiz)

**DREES &
SOMMER**

**Projektmanagement, Planung
und Beratung von der Entwicklung
bis zum Betrieb**
(Deutschland)

**BLACK
FORESTERS**
UNTERNEHMENSBERATUNG

**Strategieberatung Kunden- und
Besuchererlebnisanalyse**
(Schweiz)



VOM STADION ZUR 365 TAGE DESTINATION

Steilpass ist Initiator der Sports Destination Alliance, eines Netzwerks von Profis der Disziplinen Marke und Strategie, Immobilien- und Destinationsentwicklung, Prozessoptimierung und Besuchererlebnis, Projektmanagement und -planung. Wir verfügen über die Erfahrung und Instrumente um Destinationen, Arenen, Stadien und Freizeiteinrichtungen auf wirtschaftlich soliden Boden zu stellen.

Wir arbeiten mit einem integrierten Planungsansatz und praxiserprobten Methoden. Und das gleichermaßen für Stadion-Neubauten wie existierende Sportstätten. Dabei bieten wir nicht nur umfassende Beratungsleistungen an, sondern bringen gezielt Partner und Investoren in ein Projekt mit ein, um die Finanzierungskosten für das Stadion / den Verein zu minimieren.

**WIR SCHAFFEN LÖSUNGEN, UM STADIONNUTZUNGEN INTELLIGENT ZU
ERWEITERN, UND SO DIE KOMMERZIELLE ERTRAGSKRAFT ZU STEIGERN.**

„Je besser das Erlebnis, desto größer die Möglichkeiten“. Nach dieser Überzeugung steht Steilpass seit 2003 für zukunftsfähige Strategien. Voraussetzung zur Umsetzung unserer Philosophie ist ein profundes Verständnis der Konsumentensicht, basierend auf verhaltensökonomischen Erkenntnissen, sowie Wissen über die relevanten wirtschaftlichen Erfolgsfaktoren und deren komplexe Wirkungsweisen und Zusammenhänge.

Wir bleiben am Puls der Zeit und lernen jeden Tag neu dazu. Unser Programm **Destination 365** ist unser Ansporn, innovativ zu bleiben, Dinge permanent zu hinterfragen, neu zu denken, weiterzuentwickeln und Ideen zu testen. Für unsere Kunden schaffen wir spannende und inspirierende Formate, welche die Potenziale einer Destination oder einer Arena völlig neu erlebbar und den Blick auf zukunftsweisende Arbeits- und Denkweisen frei machen.

LASSEN SIE SICH INSPIRIEREN. MIT MUT UND HERZ ZUM NÄCHSTEN LEVEL!



WWW.DESTINATION365.NET



the brand experience consultants

KONTAKT

Jens Leonhäuser

Tel.: +49 711 46059 622

Fax: +49 711 46059 629

Mail: experience@steilpass.com

Hohnerstr. 23 • 70469 Stuttgart

WWW.STEILPASS.COM