

# Das Umlagebasierte Cardsystem

**Kostenlose Karte für kostenlosen  
Eintritt zu den Freizeiteinrichtungen**

**Was bewirkt die Karte  
??**

# Was ist geplant/Was sind die Ziele?

- **Die Karte macht die Region noch attraktiver**
  - Karte als zusätzliches Verkaufsargument
- **Die Erlebnisvielfalt wird für den Gast wesentlich ist transparenter**
  - Weiterer Attraktivitätsgewinn
  - Gästebindung
- **Die Gäste bleiben durch die Nutzung der Attraktionen in der Region**
  - Die Karte hat eine Lenkungsfunktion

# Was ist geplant/Was sind die Ziele?

- **Die Chance auf Erhöhung der Aufenthaltsdauer der Gäste**
- **Die Chance auf mehr Übernachtungen in der Region**
  - **neues attraktives Produkt**
- **Die Leistungspartner haben durch die Karte konstante und sichere Einnahmen**
  - **Reduzierung der Wetterabhängigkeit**

**Wie sieht das Cardsystem aus  
??**

# Umlagebasiertes Cardsystem

## Allgemein:

- **Gast erhält bei Anreise die Card und kann sofort alle Leistungen nutzen**
- **Die Card ist für den Gast kostenlos**
- **Leistungspartner können (in der Regel) unbegrenzt oft und immer kostenlos genutzt werden**
- **Card ist während des gesamten Aufenthalts gültig**
- **Finanzierung wird über ein „Umlageverfahren“ geregelt (über Beherbergungsbetriebe)**
- **Akzeptanzabhängige Ausschüttung für teilnehmende Leistungspartner**

**Was hat die Region davon  
??**

# Umlagebasiertes Cardsystem

## Vorteile für die Region:

- Erhöhung der Übernachtungszahlen und der Aufenthaltsdauer
- Ein neues und wirksames Marketinginstrument
- Ein Instrument zur Beeinflussung der Urlaubsentscheidung (Karte als USP)
- Positive Auswirkungen für das Innen- und Außenmarketing
- Ein zusätzliches, attraktives „Produkt“ (Veranstalter)
- Möglichkeit zur Besucherlenkung
- Langfristige Kundenbindung (Stammgäste)



**Was hat der Gast davon  
??**

## Vorteile für den Gast:

- Eine gute Möglichkeit, die Region besser kennen zu lernen
- Aktiverer und abwechslungsreicher Urlaub
- Die Urlaubs-Nebenausgaben sinken erheblich und sind deutlich besser kalkulierbar für die Gäste
- Auswahl an Schön- und Schlechtwetter-Alternativen
- Das attraktive Angebot liefert Argumente für einen längeren Aufenthalt (Erhöhung  $\emptyset$  Aufenthaltsdauer)
- Transparenz des Angebots und des regionalen Freizeitangebotes

**Was hat der Leistungs-  
partner davon??**

# Umlagebasiertes Cardsystem

## Vorteile für die teilnehmenden Leistungspartner:

- Erhöhung der Besucherzahlen
- Steigerung der Nebenausgaben der Gäste
- Garantierte Erlöse (auch bei schlechtem Wetter)
- Gast reizt Angebote nicht aus, da der „Nutzungsdruck“ komplett entfällt
- Aufbau einer neuen Marketingplattform
- Stärkung und Vernetzung des regionalen Marketings
- Bildung eines Anbieterverbundes zur Schaffung von weiteren Synergien in Vertrieb und Marketing

**Was hat der Vermieter  
davon??**

# Umlagebasiertes Cardsystem

## Vorteile für die teilnehmenden Vermieter:

- Ein attraktives und für den Gast kostenloses Produkt
- Aufwertung des eigenen Leistungsangebots
- Höhere Servicequalität für den Gast durch gebündelte Darstellung des Freizeitangebots
- Erhöhung der Übernachtungszahlen und der Aufenthaltsdauer
- Aufbau einer Marketingplattform ermöglicht verbesserte Präsentation des eigenen Angebots

# Umlagebasiertes Cardsystem

## Nachteile:

- **Ausreichende Anzahl an Vermietern müssen sich an dem Cardsystem beteiligen (kritische Größe)**
  - **System sonst nicht finanzierbar**
- **Technisches Abrechnungs- und Kontrollsystem zwingend notwendig**
- **Indirekte Erhöhung der Übernachtungs-/Zimmerpreise bei den Vermietern**

# Referenzen

## IRS CONSULT AG

### Card-Projekte



# Referenzen IRS CONSULT AG

Da das Unternehmen seit vielen Jahren am touristischen Markt agiert, ist die Liste der namhaften Referenzen lang und umfaßt auch die Startup-Aktivitäten im Bereich der Informations- und Reservierungssysteme über klassische Marketingkonzeptionen bis hin zu touristischen Vortrags- und Seminarreihen. Im Rahmen dieses Angebotes beschränken wir uns ausschließlich auf die Darstellung von **Referenz-Projekten im Bereich touristischer Card-Projekte:**

- ✓ Konzeption und Realisierung der **NiederösterreichCard**
- ✓ Laufende Unterstützung und Betreuung der **BSW-BonusClub-Card**
- ✓ Konzeption und Realisierung der **Bodensee Erlebniskarte**
- ✓ Konzeption und Realisierung der **RuhrPottCard**
- ✓ Konzeption und Realisierung **Allgäu-Walser-Card**
- ✓ Konzeption und Realisierung der **EntdeckerCard Nordwest (Bremen)**
- ✓ Konzeption und Realisierung der **SchwarzwaldCard**

- ✓ Konzeption der **RegioCard** (Fichtelgebirge, Westböhmen)
- ✓ Neukonzeption und Realisierung der **RügenCard**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der **ThüringenCard**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der **ErzgebirgsCard**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der **OberbayernCard**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der **Rheinland-Pfalz/SaarlandCard**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der **HarzCard**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der **ElisabethCard**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der **BauhausCard**

## Aktuell:

- ✓ Konzeption und Umsetzung der Umlagekarte **Zell am See – Kaprun Karte**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der Umlagekarte **UsedomCard**
- ✓ Konzeption und Umsetzung der Umlagekarte **WildeWunderCard, Mostviertel, Niederösterreich**

# Das Beraternetzwerk für den Tourismus

Rundum - Betreuung – von der strategischen  
Planung bis zur tatkräftigen Unterstützung vor Ort.

Ansprechpartner:

Sebastian Erb, Dipl. Geogr.

Tel: 0049-89-547265-16

Mobil: 0049-172-8928960

Mail: [sebastian.erb@irs-consult.de](mailto:sebastian.erb@irs-consult.de)



**IRS CONSULT AG**

Fürstenriederstr. 275  
81377 München