



Dienstag, 30. Januar 2007
14:30 - 15:30

Room Service:

Wie Vergnügungsparks Übernachtungsmöglichkeiten
und andere Einnahmequellen ihren Unternehmen
hinzufügen können

Andreas Stickel
Hannes W. Mairinger
Raquel López

Euro Attractions Show
Dienstag, 30. Januar – Donnerstag, 01. Februar 2007
Fibes
Seville Spain

Hannes Mairinger

Zimmerservice: Wie Vergnügungsparks Unterkunft und neue Einnahmequellen in den Betrieb aufnehmen können

Dia 1

Heide-Park Soltau

Dia 2

Deutschlandkarte mit Soltau

Dia 3

**Marketingstrategien
Einzugsgebiet**

Dia 4

Heide Park - Fakten

- ❖ **Am 19.08.1978 mit 6 Attraktionen und einer Show eröffnet**
- ❖ **Mit über 50 Attraktionen und seinen verschiedenen Shows der größte Freizeitpark in Norddeutschland**
- ❖ **Zwei Attraktionen stehen im Guinness – Buch der Rekorde**
- ❖ **Über 850.000 m³**
- ❖ **1,4 Millionen Besucher im Jahr**
- ❖ **Bis zu 900 Angestellte**
- ❖ **Saison 2007 vom 24. März bis zum 4. November**
- ❖ **Teil der Tussauds - Gruppe seit Januar 2002**

Dia 5

Wie kann man neue Kundensegmente erschließen?

- ❖ **Erweiterung des Einzugsgebiets durch das Angebot von Unterkunftsmöglichkeiten**
- ❖ **Neue Kundengruppen durch die Einrichtung von Event- und Showbereiche**
- ❖ **Neue Besuchergruppen aus Skandinavien, Berlin, Köln und den neuen EU-Mitgliedstaaten aus den Ost – Ländern.**

Dia 6

Holiday Camp

1. Schritt:

- ❖ **Das Holiday Camp mit 66 Häusern**
- ❖ **2005 errichtet**
- ❖ **Karibische Thematik**
- ❖ **Häuser für 2 bis 12 Gäste**
- ❖ **Strand, Grillplätze, Spielbereich**
- ❖ **Sportanlagen**
- ❖ **Freizeit**

Dia 7

Fotos vom Holiday Camp

Dia 8

Fotos vom Holiday Camp

❖ **Beach Club**

Dia 9

Event-Bereich

Event-Bereich für 4.000 Gäste

Dia 10

Holiday Camp

2. Schritt:

❖ **Bau von 30 zusätzlichen Wohneinheiten (15 Häuser) im Winter 2005/2006**

Erweiterung (15 Komfort - Häuser mit Bad)

Dia 11

Resultate der Schritte 1 + 2

❖ **50% aller Übernachtungen sind zusätzliche Gäste**

❖ **30% aller im Holiday Camp verkauften Eintritte sind 2-Tages Tickets**

❖ **Gesamtzahl der verkauften Eintritte: 37.868**

❖ **26 % Kapitalrendite**

Dia 12

2007

❖ **Eröffnung eines 3-Sterne Hotels mit 660 Betten, 170 Familienzimmer**

❖ **In "Holland Dorf" gelegen**

❖ **Buffet, à la carte - Restaurant, Bar**

❖ **Showbühnen im Innen- und Außenbereich**

❖ **Tagungs- und Konferenzräume**

Dia 13

Generalstrategie

❖ **Entwicklung des Heide Parks vom Tagesausflugsziel in ein Resort für Kurzurlaub und attraktiven Konferenz-, und Tagungsort in Norddeutschland.**

Raquel Lopex

Zimmerservice: Wie Vergnügungsparks Unterkunft und neue Einnahmequellen in den Betrieb aufnehmen können

Dia 1

PortAventura Resort: Hotels

Dia 2

INHALT

PortAventura Resort heute,, 3

Hotels als Geschäftsbereich,, 9

Fakten und Zahlen,, 14

Dia 3

PortAventura Resort heute

Dia 4

Karte

Dia 5

Park PortAventura

- Führender Themenpark in Spanien mit über 37 Millionen Besuchen in seiner 11-jährigen Erfahrung.
- Starke Präsenz auf dem internationalen Markt (mehr als 35 % der Besuche werden im Ausland generiert).
- Langer Öffnungskalender mit bedeutenden thematischen Veranstaltungen zu Halloween und Weihnachten.
- Mehr als 30 Attraktionen, über 100 verschiedene Vorführungen täglich, 28 Geschäfte mit exklusiven Produkten und 75 Verkaufspunkte für Speisen und Getränke.

Dia 6

Wasserpark Caribe

- Der einem Thema unterstellte Wasserpark „Karibik“ nahm den Betrieb im Jahr 2002 auf und erhält im Durchschnitt 500 000 Besuche pro Jahr.
- 10 000 qm Pools und Strand.
- Kinderpools und 14 Wasserrutschen.
- Beheizter Innenbereich mit Betrieb während des ganzen Jahres: Große Karibik.
- 11 Bars und Restaurants sowie 2 Geschäfte.

Dia 7

Beach Club

- Beach Club ist ein exklusiver und idyllischer Ort am Meer.
- 7 Swimmingpools inklusive:

- ❖ Kinderpool, beheiztes Außenbecken, SPA, Pool mit Sandboden und Sportpool.
- Großes Angebot an hochwertigen Speisemöglichkeiten:
 - ❖ Grill, Selbstbedienung, Bars, Relax und das fabelhafte Restaurant Lumine.
- Vergnügungen und Aktivitäten für Kinder.
- Spa- und Entspannungsbereich.

Dia 8

PortAventura-Hotels

Drei Themenhotels: Hotel PortAventura, Hotel El Paso und Hotel Caribe.

- Alle sind 4-Sterne-Häuser mit 500 Deluxe-Räumen; die Hauptzielgruppe sind Familien.
- Exklusive Produkte für Sonderanfragen:
 - Club San Juan
 - Club Woody & Friends

Dia 9

Hotels als Geschäftsbereich: ein natürlicher Schritt

Dia 10

Warum sollten Hotels integriert werden?

- Um den „traditionellen“ Kunden des Parks PortAventura, die länger bei uns bleiben möchten, eine komplette Antwort zu bieten.
- Um neue Marktsegmente zu erschließen, die eine andere Urlaubslösung suchen, sich vom Themenpark angezogen fühlen, aber nicht darauf beschränken möchten (sowohl Kurzurlauber als auch Ferienveranstalter).
- Um die Beschränkung des Themenparks auf die Saison zu durchbrechen.
- Um neue Geschäftsmöglichkeiten in noch nicht „ausgeschöpften“ Märkten zu eröffnen: Segment der UNTERNEHMEN.

Dia 11

Hotelgäste: Vorteile im PortAventura Resort

- Kommerzielle Positionierung: Konzept des „Hotelpakets“.
- Unbeschränkter Zugang zum Park PortAventura.
- Zugang zum Wasserpark Caribe
- Zugang zum Beach Club
- Frühstück mit Charakter
- Sondershows

Dia 12

Hotelgäste: Vorteile im PortAventura Resort

- Schneller Zugang zu allen wichtigen Attraktionen: Pass PortAventura.
- Abholdienst.

- Eröffnung von exklusiven Bereichen für Hotelgäste im Park und / oder Sondershows.

Die Gäste sind bereit, für diese MEHRWERTDIENSTE einen „Bonus“ zu bezahlen.

Dia 13

Was haben wir erreicht?

- PortAventura Resort ist zu einem Zielort an sich geworden, um neue Kunden an die Costa Dorada zu bringen.
- Die Hotels sind eine Referenz in der Region:
 - ❖ Einmalige thematische Hotels in der Region
 - ❖ Vollkommen integriert in die restlichen Einrichtungen des Resorts (Park PortAventura, Wasserpark Caribe und Beach Club).

Dia 14

Fakten und Zahlen

Dia 15

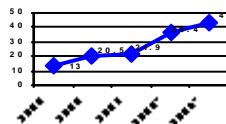
Meinungen der Gäste

- Ziel: Erreichen der Exzellenz bei der Kundenzufriedenheit.
 - ❖ Mehr als 92 % unserer Gäste haben unsere Hotels empfohlen
 - ❖ Mehr als 80 % stufen die Hotels als „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“ ein
 - ❖ Mehr als 75 % der Gäste möchten unsere Hotels wieder besuchen.
 - ❖ Mehr als 20 % unserer Hotelgäste dieses Jahrs hatten uns zuvor schon besucht

Dia 16

Hotels als Einnahmenquelle

- Die Hotels stellen mit über 43 Mio € im Jahr 2006 einen Schlüssel für die Erzeugung von Einnahmen im PortAventura Resort dar.



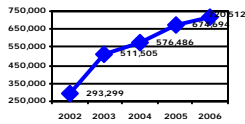
- Wir haben im Jahr 2002 mit über 800 000 Gästeübernachtungen eine Belegungsquote von 72 % erreicht.

Dia 17

Hotels als Einnahmenquelle

- Die Hotelgäste stellten im Jahr 2006 insgesamt mehr als 700 000 Besuche im Park PortAventura dar.
- 18 % der Hotelgäste erklären, sie wären nicht in den PortAventura Resort gekommen, wenn es die Hotels nicht gäbe.

Besuche im Park PortAventura von den PA-Hotels



Dia 18

„Das Erfolgsgeheimnis“

- Einmaliges Produkt
- Vollständige Integration: Fokussierung auf „RESORT-Kunden“.
- Starke Synergien innerhalb der Organisation: Zentrale Dienste, Verwaltung, Marktuntersuchung, Vertrieb,...