

1

2

3

KOMPLEXITÄT



TOPSIM® – DESTINATIONS MANAGEMENT

Wie kann eine Stadt, eine Region oder ein Land seine Attraktivität als Reiseziel steigern? Welche Maßnahmen versprechen eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung? Antworten auf diese Fragestellungen zu finden, ist Aufgabe des Destinationsmanagements. Die Management Simulation TOPSIM – Destinations Management stellt die Teilnehmer vor die Herausforderung, unter Berücksichtigung der verschiedenen Interessen aller Leistungsträger vor Ort, Tourismus in der gesamten Destination zu fördern.

ÜBER TOPSIM – DESTINATIONS MANAGEMENT

► Das strategische Planspiel TOPSIM – Destinations Management bildet eine Berg-Destination in den Alpen ab. Die Teilnehmer übernehmen die Leitung verschiedener ortsansässiger Tourismusbetriebe. Dazu können sie zwischen vier Hotels, zwei Bergbahnen, drei Sport-/Eventdienstleister, sowie einer Tourismusorganisation wählen. In erster Linie müssen sie für den Erfolg und Fortbestand des eigenen Betriebes Sorge tragen und ihre eigenen Zielvorgaben erfüllen. Darüber hinaus entscheiden sie in Sitzungen des Tourismusvereins zusammen über Strategien und Projekte, die gemeinsam geschultert werden und so die Zukunft der gesamten Destination bestimmen. Dabei müssen die Teilnehmer in dem Konflikt zwischen Kooperation und Konkurrenz mit Verhandlungsgeschick eigene Interessen vertreten, ohne jedoch den Blick für das große Ganze zu verlieren.

Beispielhafte Entscheidungen im Bereich Hotellerie

MARKETING UND VERTRIEB	Sommer	Winter	Gesamtjährig
Tagessrate (CHF)	90,00	82,00	
Wochenrate (CHF)	600,00	574,00	
Rakattereinflügler (%)	10,00	10,00	
Budget Werbung Internet (CHF)			50.000
Budget Promotion (Naturw.) (CHF)	5.000	40.000	
Budget Promotion (Skisess.) (CHF)	3.000	40.000	
Budget Promotion (Übersee) (CHF)	5.000	110.000	
Budget Events (CHF)	14.000	10.000	
Saisonkater (Tage)	200	100	
Kontingent Großbetriebe (%) der (Gästiger/Schifahrer)	10,00	30,00	
Tourismustörungsabgabe (%)			1,50
Marketingbeitrag an TO (CHF)			8

LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Tourismusmanagement

- Leitbildentwicklung
- Marktanalyse und -segmentierung
- Marketing-Mix inkl. Public Relations und Corporate Identity
- Angebotsbreite/-tiefe
- Qualitätsmanagement, Image und Kundenzufriedenheit
- Kosten-Nutzen-Analyse / Deckungsbeitragsrechnung
- Investitions- und Kapazitätsplanung
- Finanzierung und Cash-Flow Planung

ÜBERGREIFENDE LERNZIELE DER TOPSIM – PLANSPIELE

- Erkennen und Berücksichtigen von Rahmenbedingungen für wirtschaftlichen Erfolg in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld
- Auswählen und Umsetzen von Strategien zur Erreichung von Zielen
- Evaluieren von Unternehmensdaten
- Effektives Treffen von Entscheidungen im Team
- Einschätzen der Konsequenzen von Entscheidungen

FACHLICHE LERNZIELE VON TOPSIM – DESTINATIONS MANAGEMENT

- ▶ Diskutieren von Vor- und Nachteilen verschiedener Maßnahmen der Tourismusförderungen
- ▶ Entwickeln von Verhandlungskompetenz für das Vertreten eigener Interessen
- ▶ Bestimmen der langfristigen Wettbewerbsstrategie für die gesamte Destination
- ▶ Analyse und Auswahl von Instrumenten des Marketing-Mix in Abstimmung mit den Bedürfnissen verschiedener Zielgruppen
- ▶ Ermitteln der Kapazitätsauslastung und Ableiten des Investitionsbedarfs
- ▶ Durchführen einer Kosten-Nutzen-Analyse zur Bestimmung der optimalen Saisondauer
- ▶ Durchführen der operativen Finanz- und Liquiditätsplanung

KOMPLEXITÄTSTUFEN



EINSATZBEREICHE

- ▶ Studiengänge im Bereich Tourismusmanagement
- ▶ Führungskräfte und Mitarbeiter von Dienstleistungsunternehmen in der Tourismusbranche
- ▶ Vertreter von Verbänden

ABLAUF

- ▶ Dauer: 1 – 4 Tage
- ▶ Max. 8 Perioden mit bis zu 40 Entscheidungen
- ▶ Teilnehmerzahl: 10 – 40
(5 – 10 Gruppen à 2 – 4 Personen)
- ▶ Sprache: deutsch, englisch
- ▶ Blended Learning durch Verfügbarkeit über die TOPSIM – Cloud möglich

HARDWARE/SOFTWARE

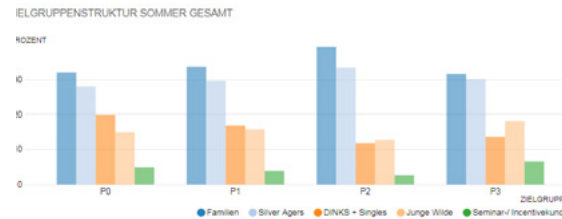
Als lokale Installation

- ▶ Handelsüblicher PC oder Notebook
- ▶ Betriebssystem: Windows XP/Vista/7/8

Bei Nutzung über die TOPSIM – Cloud

- ▶ Webbrowser: Google Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer oder Apple Safari
- ▶ Betriebssystem- und Geräteunabhängig

Auswertung exemplarisch anhand der Zielgruppenstruktur



DARUM TOPSIM

- ▶ Marktführer im Bereich computergestützter Unternehmensplanspiele
- ▶ Mehr als 300 Hochschulen und 150 Unternehmen nutzen unsere Simulationen
- ▶ Über 1800 zertifizierte TOPSIM – Spielleiter
- ▶ Regelmäßige Seminarleitertrainings
- ▶ Jährliches Anwendertreffen zur Weiterbildung, Weiterentwicklung und zum Austausch



KONTAKT

Hat unsere Simulation Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Email oder Ihren Anruf.

TATA Interactive Systems GmbH

Neckarhalde 55

72070 Tübingen

(t) +49 (0) 7071 7942 0

(f) +49 (0) 7071 7942 29

(e) info@topsim.com

(web) www.topsim.com

blog.topsim.com

facebook.com/topsim.planspiele

twitter.com/Planspiele

linkedin.com/company/tata-interactive-systems-gmbh

xing.com/companies/tatainteractive-systemsgmbh