

Ferienregion Lenzerheide

Lenzerheide Marketing und Support AG Tel. +41 (0)81 385 11 20
Postfach Fax +41 (0)81 385 11 21
CH-7078 Lenzerheide Mail info@lenzerheide.com

Selbstverständnis und Leitsätze der Lenzerheide Marketing & Support AG (LMS)

Unser Selbstverständnis

Die LMS ist eine eigenständige Marketing- und Verkaufsorganisation. Unsere Hauptaufgabe besteht in der Vermarktung und dem Verkauf der Ferienregion Lenzerheide. Die Tätigkeiten der LMS sollen vor allem auf den Märkten Wirkung zeigen und dazu dienen, Gäste zu gewinnen.

Wir tragen ausserdem dazu bei, dass unsere Gäste die Ferienregion als attraktiven, authentischen und erlebnisreichen Wohn- und Ferienraum wahrnehmen. Dies erreichen wir, indem

- wir als Netzwerk die Kräfte steuern und bündeln und wirksame Signale und Botschaften in ausgewählten Märkten **kommunizieren**,
- wir die Leistungen und die touristische Infrastruktur der Destination mittels klugem **Produktmanagement** sichtbar machen,
- und wir unsere **Verkaufsaktivitäten** professionell und erfolgreich abwickeln.

Unsere Leitsätze

Focus auf Vermarktung und Verkauf

Den Verkauf unserer Produkte mittels intelligentem Marketing-Mix in ausgewählten Märkten, erachten wir als unsere zentrale Aufgabe.

Der Gast steht im Zentrum

Im Zentrum unserer Bemühungen steht der Gast. Wir streben danach, ihm einen Aufenthalt zu bieten, der seine Erwartungen an Erlebnis, Sicherheit, Genuss und Qualität übertrifft.

Plattform für das Marketing der Leistungsträger

Wir verfügen nicht über eigene Produkte, sondern sehen uns in erster Linie als Vermarktungsplattform, welche die einzelnen Produkte und Dienstleistungen unserer Leistungsträger und Partner zu buchbaren Angeboten bündelt.

Ziele als Ansporn

Unser Planen und Handeln richtet sich ausschliesslich nach der Unternehmensstrategie und messbaren Zielsetzungen. Das Erreichen dieser Ziele verstehen wir als Ansporn und Zeichen, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden.

Konsequenz als Grundhaltung

Das tägliche Handeln und Tun ist von einem hohen Mass an Konsequenz geprägt. Dadurch werden wir zu einem verlässlichen und vertrauenswürdigen Partner.

Service, Qualität und Unternehmertum

Wir sind bestrebt unsere Qualität und Effizienz zu erhöhen, damit unsere Dienstleistungen höchsten Ansprüchen genügen. Wir handeln wie Unternehmer, sind bereit kalkulierbare Risiken einzugehen, mögliche Fehlschläge kritisch zu hinterfragen und diese als lernende Organisation laufend auszumerzen.

Vergleich mit den Besten

Die Massnahmen der besten, vergleichbaren Destinationen dienen uns als Ausrichtung. Diese Benchmarks sind Antrieb zu Höchstleistungen und Innovationen. Wir setzen uns dafür ein, dass wir im Wettbewerb mit vergleichbaren Ressourcen wie unsere Massstabs-Mittbewerber operieren können.

Teamspirit fördern

Wir entwickeln uns laufend als Team weiter und sind bereit, zu lernen und uns zu verändern. Das Miteinander steht bei unseren Handlungen im Vordergrund und ist geprägt durch Loyalität, Vertrauen und Toleranz sowie Respekt gegenüber dem Einzelnen.

Transparenz gegenüber Partnern

Gegenüber unseren Partner verhalten wir uns transparent, kommunizieren direkt und stehen zu unseren Vereinbarungen. Wir verhandeln hart aber fair und erwarten die gleiche Haltung seitens unserer Partner.

Profil in touristischen Fragen

In tourismuspolitischen Fragen, die unser Wirkungsfeld betreffen, beziehen wir klare Positionen, die wir sachlich begründen und versuchen bereits in der konzeptionellen Phase unseren Einfluss geltend zu machen.

Ökologische Verantwortung

Eines unserer wichtigsten Verkaufsargumente ist eine intakte Umwelt. Sie sichert uns auch in Zukunft unsere Einkommensquellen. Deshalb tragen wir Sorge zur Umwelt und nutzen diese mit Bedacht.