

SCIB Strategy 2023-2025.



Vision	Switzerland is the top of mind destination for high level Business Event of quality. SCIB submits clients tailor made proposals within a very short time and is a recognized opinion leader and centre of competence on a national and international level.						
Mission	SCIB represents and positions Switzerland as a leading destination for Business Events. SCIB supports and accompanies its Partners/Members within their international Marketing, Acquisition and Sales of their offers and services.						
Targets	Increase of impact in the area of Business Events	Positive development of the client satisfaction	Positioning as a sustainable destination for Business Events	SCIB as centre of competence for Business Event			
	Until 2025 we want to achieve an increase of the impact of SCIB within the area of Business Events. The achievement of the targets are measured on the basis of RFPs. Target value: 1620 Conversion. Target value: 54% Hotel overnights. Target value: 230 000 Added value/turnover. Target value: 76.6	Until 2025 we want to achieve a positive development of the client satisfaction related to the SCIB services. The achievement of the targets are measured on the basis of surveys after key activities. Target value: 8+	Until 2025 we want to achieve to position Switzerland as THE destination for sustainable Business Events. The achievement of the targets are measured on the basis of the number of partners and locations with a Swisustainable label. Target value: 75%	Until 2025 we want to achieve to offer added value to partners all over Switzerland as the centre competence for Business Events and future trend. The achievement of the targets are measured on the basis of surveys amongst partners and potential clients. Target value: 8 of 10			
Markets: Switzerland/HQ (incl Watchlist), Europe, North America, Asia Segmente: Meetings, Congresses, Incentives							
Key strengths & characteristics	Valuable base of data	Market presence	Proximity	Reliability	Accessibility & Efficiency	Communication	Capacity of Innovation
	SCIB can gain improved analyses to gain insights and to be able to convey measures.	SCIB can position Switzerland with its strong image.	SCIB has an excellent understanding of the specific clients requirements for a pro active response.	SCIB is perceived as reliable, trustworthy and predictable.	SCIB is able to, thanks to digitalisation, to serve the client requirements to his satisfaction at all times.	SCIB is able to use sustainability as a differentiation characteristic thanks to a positive tonality.	SCIB is able to recognize trends, interprets them early and can apply the necessary measures.
Strategic measures	<ul style="list-style-type: none"> Establish Dashboard with relevant KPIs Implement Data Analytics Strategy 	<ul style="list-style-type: none"> Create and implement a communication plan for a brand campaign Use of the synergies of the other campaigns of Switzerland Tourism 	<ul style="list-style-type: none"> Conduct regularly client surveys (Gathering NPS) Develop strategic partnerships to reach end clients 	<ul style="list-style-type: none"> Offer regularly trainings for staff to ensure a professional consultancy Facilitate product innovation amongst the partners 	<ul style="list-style-type: none"> Provide financial means and resources to the further digital development 	<ul style="list-style-type: none"> Provide good orientation of the different labels/standards to the branch and the guests 1 national beacon project per year 	<ul style="list-style-type: none"> Learn from others (generations, industries, organisations ...) Kontinuierliche Datenbeschaffung und -analyse

SCIB Strategie 2023-2025.



Vision	Die Schweiz ist die top of mind Destination für qualitativ hochstehende Business Events. SCIB erstellt Kunden in kürzester Zeit massgeschneiderte Angebote und gilt national wie international als Meinungsführer.						
Mission	SCIB vertritt und positioniert die Schweiz als führende Destination für Business Events. SCIB unterstützt und begleitet ihre Partner/Mitglieder im internationalen Marketing, in der Akquise und im Verkauf deren Dienstleistungen und Services.						
Ziele	<p>Steigerung des Impacts im Bereich Business Events</p>	<p>Positive Entwicklung der Kundenzufriedenheit</p>	<p>Positionierung als nachhaltige Business Event Destination</p>	<p>SCIB als Business Event Kompetenzzentrum</p>			
	<p>Wir wollen im Zeitraum bis 2025 eine Steigerung des Impacts durch SCIB im Bereich Business Events erreichen.</p> <p>Die Zielerreichung messen wir anhand...</p> <ul style="list-style-type: none"> ...RFPs. Zielwert: 1620 ...Conversion. Zielwert: 54% ...Logiernächte. Zielwert: 230 000 ...Wertschöpfung. Zielwert: 76.6 	<p>Wir wollen im Zeitraum bis 2025 eine positive Entwicklung der Kundenzufriedenheit mit den Dienstleistungen der SCIB erreichen.</p> <p>Die Zielerreichung messen wir anhand von Befragungen nach Key-Aktivitäten. Zielwert: 8+</p>	<p>Wir wollen im Zeitraum bis 2025 die Schweiz als DIE nachhaltige Business Event Destination positionieren.</p> <p>Die Zielerreichung messen wir anhand der Anzahl Leistungsträger mit Swisustainable Label. Zielwert: 75%</p>	<p>Wir wollen im Zeitraum bis 2025 erreichen, dass SCIB als Kompetenzzentrum für Business Events und Zukunftstrends den Partnern der ganzen Schweiz Mehrwerte bietet.</p> <p>Die Zielerreichung messen wir anhand von Befragungen der Partner und potentieller Kunden. Zielwert: 8 von 10</p>			
Märkte: Schweiz/HQ (inkl. Watchlist), Europa, Nordamerika, Asien Segmente: Meetings, Congresses, Incentives							
Key Stärken & Eigenschaften	Gute Datenbasis	Marktpräsenz	Kundennähe	Zuverlässigkeit	Erreichbarkeit & Effizienz	Kommunikation	Innovationsfähigkeit
	<p>SCIB kann verbesserte Analysen durchführen, um Insights zu gewinnen und Massnahmen daraus abzuleiten.</p>	<p>SCIB kann die Schweiz mit ihrem starken Image positionieren.</p>	<p>SCIB hat ein genaues Verständnis des Kunden und dessen Bedürfnissen, um proaktiv darauf eingehen zu können.</p>	<p>SCIB wird als zuverlässig, vertrauenswürdig und berechenbar wahrgenommen.</p>	<p>SCIB kann dank der Digitalisierung den Kunden zu jeder Zeit zufriedenstellend zu bedienen.</p>	<p>SCIB kann durch positive Tonalität das Thema Nachhaltigkeit als Differenzierungsmerkmal zu nutzen.</p>	<p>SCIB kann Trends voraussehen, diese frühzeitig interpretieren und Massnahmen ableiten.</p>
Strategische Massnahmen	<ul style="list-style-type: none"> Dashboard mit relevanten Kennzahlen erstellen Data Analytics Strategie umsetzen 	<ul style="list-style-type: none"> Kommunikationsplan für Brand-Offensive erstellen und umsetzen Synergien zu Schweiz Tourismus Kampagnen nutzen 	<ul style="list-style-type: none"> Regelmässige Kundenbefragungen durchführen (Erhebung NPS) Strategische Partnerschaften zur Erreichung von Endkunden aufbauen 	<ul style="list-style-type: none"> Regelmässige Mitarbeiter Schulungen durchführen, um professionelle Beratung sicherzustellen Produktinnovationen bei Partnern treiben 	<ul style="list-style-type: none"> Mittel und Ressourcen für die digitale Weiterentwicklung zur Verfügung stellen 	<ul style="list-style-type: none"> Über Labels und Standards gute Orientierung für die Branche und Gäste schaffen Pro Jahr 1 nationales Leuchtturmprojekt lancieren 	<ul style="list-style-type: none"> Von anderen (Generationen, Industrien, Organisationen) lernen Kontinuierliche Datenbeschaffung und -analyse