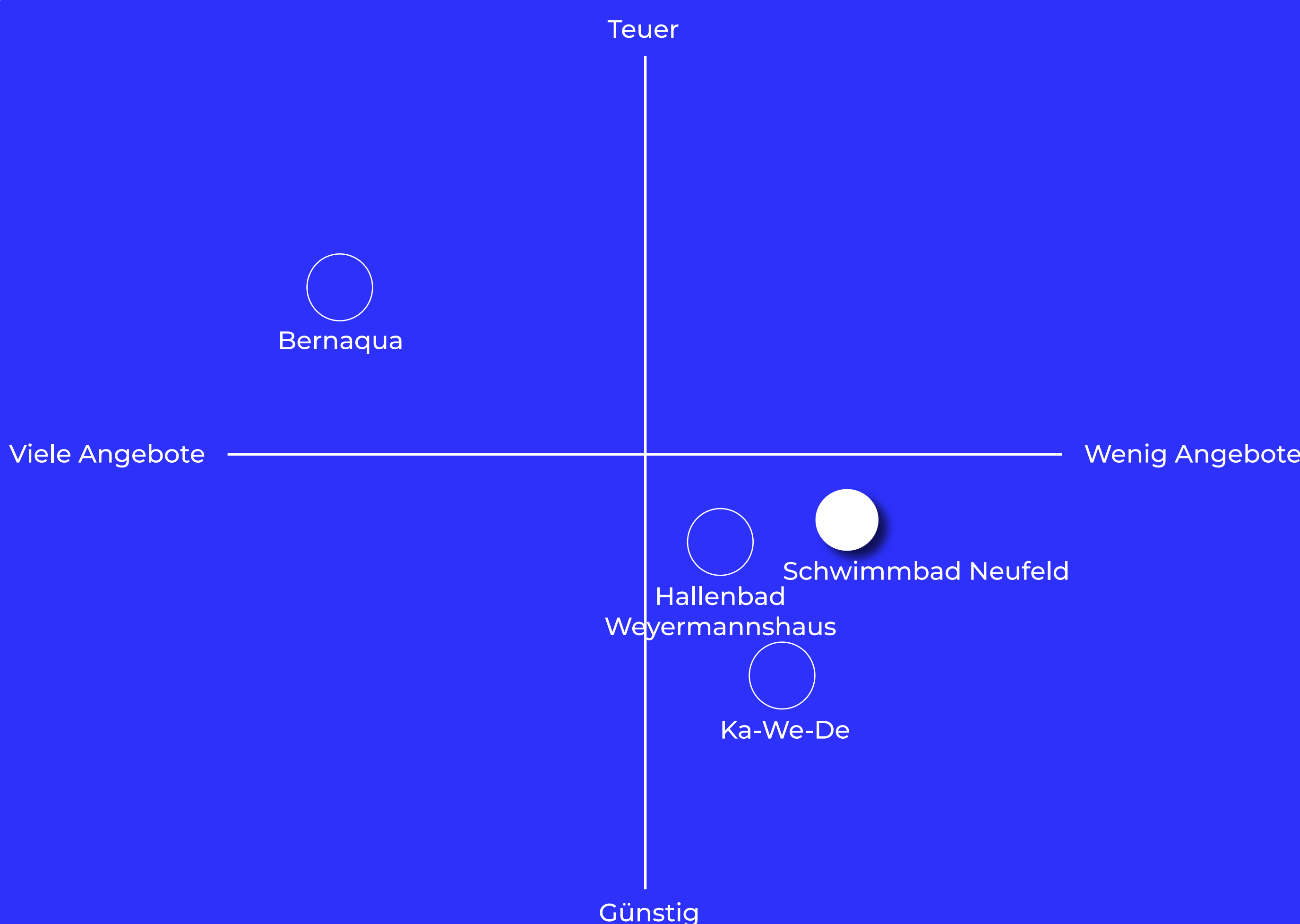


PROJEKTbeschreibung

Das Schwimmbad Neufelden verfügt derzeit noch über keine eigene Webseite. Im Rahmen des Marketingkonzepts entwickeln wir eine Strategie, um die Bekanntheit des Schwimmbads zu steigern. Dazu führen wir Vergleiche mit Konkurrenzbetrieben durch und analysieren die eigenen Stärken und Schwächen. Anschließend erstellen wir eine Webseite für das Schwimmbad. Ergänzend dazu entwickeln wir einen Styleguide, in dem Schriften, Farben und Icons definiert werden.

POSITIONIERUNG

Fazit:
Das Schwimmbad Neufeld hat im Vergleich zu anderen Schwimmbädern eher wenig Angebote, dafür ist auch der Eintrittspreis ziemlich durchschnittlich.



SWOT + KOMBINATION

	Stärken 50m Becken Springturm Poollift Auch im Winter offen	Schwächen Dreck am Boden Verschmutzte Luft Wenig Angebote Wenig Online Präsenz
Chancen Grosse Zielgruppe Grosser Markt für Wettkampf locations	Weil wir ein grosses Becken haben, können wir eine gute Wettkampf location anbieten.	Online Präsenz ausbauen, um mehr Besucher zu bekommen.
Risiken Kundenverlust Viele Konkurrenten	Das wir auch im Winter offen haben, hebt uns etwas von anderen Schwimmbädern ab.	Angebot erweitern, um keine Kunden zu verlieren. Zum Beispiel Events oder Kurse planen.

KONKURENZANALYSE

- | | | |
|--|---|--|
| 1. Bernaqua
Vorteile:
- Wellness Angebote
- Kinderland
- Rutschen
- Kurse

Nachteile:
- Teuer | 2. Freibad Ka-We-De
Vorteile:
- Wellenbad
- Günstig

Nachteile:
- Nur aussen Bereich | 3. Hallenbad Weyermannshaus
Vorteile:
- Viele gute Google Rezensionen
- Sauna
- eher Günstige Preise

Nachteile:
- nur innen Bereich |
|--|---|--|

Fazit
Im Vergleich zum Bernaqua schneidet das Schwimmbad Neufeld nicht sehr gut ab, weil das Bernaqua extrem viele Angebote bietet, wie Kinderland, Rutschen und Wellness Angebote. Dafür hat das Schwimmbad Neufeld günstigere Preise, als das Bernaqua. Jedoch haben Jeweils das Freibad Ka-We-De und das Hallenbad Weyermannshaus günstigere Preise.

KOMMUNIKATIONSZIELE (SMART-ZIELE)

- Im einem Monat am 27.03.2024, soll eine neue Webseite Online sein, damit wir mehr Online Präsenz erlangen.
- Um das Schwimmbad sauber zu halten, wird ab dem 04.03.2024 jeden Tag die Umkleiden, Toiletten und Gänge mindestens zwei Mal geputzt werden.
- Im Jahr 2031 wollen wir auch einen aussen Beriech eröffnen, damit wir im Sommer genau so viele Besucher haben, wie im Winter.

ZIELGRUPPEN

Sportler			
Demografisch - Ledig - 20-35 Jahre alt - Wohnort nahe Bern - Umkreis 25km	Sozioökonomisch - niedriges bis mittleres Einkommen	Psychografisch - sportlich - lebensfroh - aktiv - gerne draussen - Gesunder Lebensstil	Kaufverhalten - eher Preissensibel - Freund von Sonderangeboten
Kinder			
Demografisch - 5-15 Jahre alt - Wohnort nahe Bern - Umkreis 25km	Sozioökonomisch - Kein Einkommen (nur Taschengeld) - Schüler	Psychografisch - lebensfroh - aktiv	Kaufverhalten - Sehr preissensibel - Kleine Kaufreichweite
Erwachsene			
Demografisch - Familie mit Kindern - Verheiratet - 35-70 Jahre alt - Wohnort nahe Bern - Umkreis 25km	Sozioökonomisch - mittleres Einkommen - ev. schon Pensioniert	Psychografisch - gerne draussen	Kaufverhalten - Freude von Sonderangeboten

PERSONA

Name	Martin
Geschlecht	Männlich
Alter	37
Beruf	Musik Lehrer
Einkommen	6'000 CHF im Monat
Familienstand	Verheiratet und 2 Kinder
Ziele	Quality Time mit seiner Familie verbringen

