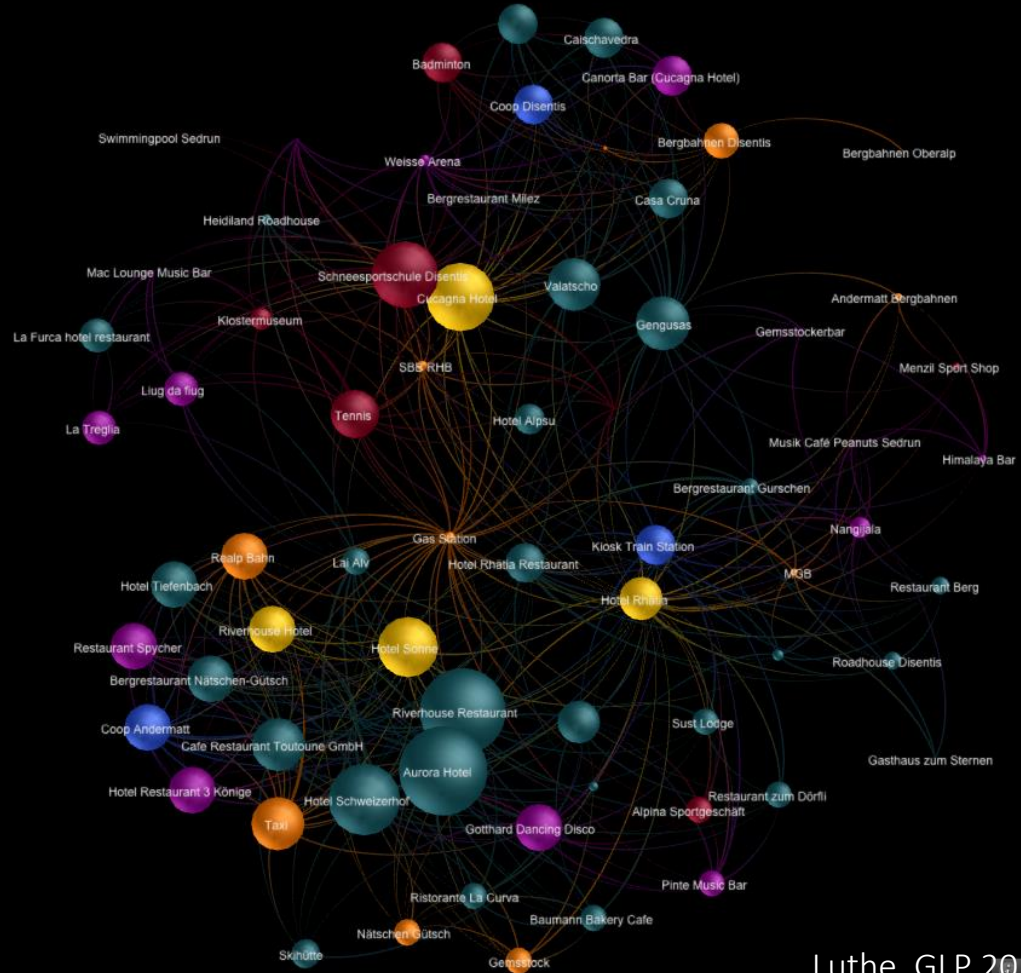


Herausforderung Netzwerk Berg

4 Thesen
Was können wir tun!!

DMO (Disentis,
Sedrun, Andermatt)





Gute Sportfachhändler (+Industrie) müssen Innovationstreiber, emotionale Produktspezialisten und herausragende Verkäufer im (für den) Wintersport sein.



Sportfachhandel und Industrie verstehen ihr Geschäft in den Quell- und Zielgebieten so gut, dass sie die Entwicklung im Netzwerk Winter- und Bergsport positiv beeinflussen und die Menschen in die Berge bewegen.



Sportfachhandel, Tourismusorganisation & Ski- und Bergschulen bieten künftig gemeinsame Kompetenzzentren für Wintersportdestinationen



Der Kunde kauft nur noch bei Bedarf und zunehmend in den Zielgebieten.

Es wird mittelfristig nur noch vereinzelt Wintersportprodukte (insbesondere Hardware) in den Quellgebieten bzw. urbanen Räumen zum Kauf geben.