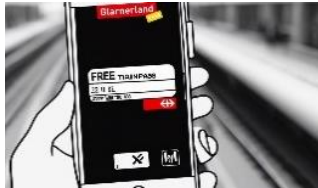


Beispiel Customer Journey GlarnerlandPass

Case: Max Müller hat für sich und seine zwei Töchter ein verlängertes Wochenende in den Glarner Alpen gebucht. Nun sitzt er zuhause und bereitet sich auf seinen Kurz-Urlaub vor.



Max Müller empfängt per Mail die Pre-Checkin Informationen des Hotels und meldet sich direkt an. Wenige Stunden später erhält er die digitale Gästekarte für alle Reiseteilnehmer via E-Mail und lädt diese auf seine GlarnerlandPass- App.



Der Tag der Anreise: Die Familie reist via ÖV an, da ab Ziegelbrücke der gesamte ÖV im Glarnerland von An- bis Abreise gratis ist und das Billett bereits durch das Pre-Checkin in die App geladen werden konnte.



Die Familie reist mit dem Zug nach Schwanden und dem Glarnerbus bis nach Elm ins Hotel an.



Im Hotel angekommen, teilt der Rezeptionist die lokalen Empfehlungen des Hotels via QR-Code mit Max Müller. Diese sind nun direkt in der GlarnerlandPass-App gespeichert.



Im Hotel Zimmer sieht sich Max Müller alle Ausflugstipps in der Umgebung an und wird auf den Riesenwald im Dorf aufmerksam.



Dank Geo-Daten erhält Max Müller via Push-Nachricht die Information, dass er sein gratis Elmer-Citro mit der Gästekarte in der Touristinfo in Elm abholen kann.



Nach einem spannenden Austausch mit dem Gästeinfo-Angestellten erhält die ganze Familie gegen Vorweisung der Gästekarte in der GlarnerlandPass-App ein gratis Elmer-Citro und geht zurück ins Hotel.



Der Tag geht zu Ende und alle schlafen friedlich im Hotel. Leider bricht der Föhn zusammen und es regnet nun heftig.



Nächster Tag: Max Müller blickt aus dem Fenster in den Regen und fragt sich, was sie mit diesem Wetter tun sollen. Dank einer Push-Nachricht, wird er auf Schlechtwetter Optionen hingewiesen und sieht das Gästekarten-Angebot in der Linth-Arena.



Mit dem gratis ÖV fährt die ganze Familie von Elm nach Näfels ins Hallenbad.



Freudiges geplantschte, bis es Zeit ist zu gehen. In der Garderobe checkt Max Müller nochmals kurz die App und sieht das Gästekarten-Angebot vom Läderach, das mit einem kurzen Umweg auf dem Heimweg liegt.



Mit dem gratis ÖV fährt die ganze Familie von der Linth-Arena nach Bilten zum House of Läderach.



Max Müller zeigt die Gästekarten vor und alle drei nutzen die CHF 5.- Rabatt für die Self-Guided Tour und probieren viel feine Schokolade.



Begeistert von ihrem Urlaub, schiesst Max Müller noch ein Foto von seinen Töchtern und sie senden eine gratis Postkarte aus der App an eine gute Freundin Franziska zuhause in Zürich.



Franziska erhält die Postkarte mit einem angefügten Gutschein für 20% Rabatt für die Braunwaldbahnen und dem Hinweis auf den GlärnerlandPass als Inspiration für einen Besuch im Glärnerland.



An einem nächsten schönen Tag besucht Franziska das Glärnerland und aktiviert den Tagespass in der App, damit auch sie als Tagesgast von weiteren Rabatten profitieren kann...

Video des Customer Journeys und laufende Projektupdates unter: visit.glarnerland.ch/de/glarnerlandpass.html