



## Konzept „Zu Besuch beim Weinbauern“

### Idee & Ziel

Im Baselbiet wird hervorragender Wein hergestellt. Zahlreiche Baselbieter Winzer haben schon mehrere internationale Auszeichnungen gewonnen. Der Baselbieter Wein soll nun direkt beim Produzenten erlebbarer gemacht werden.

Bei einem Besuch beim Weinbauern sehen die Besucher, woher der Wein kommt und wie er hergestellt wird. Bei einem kurzen Spaziergang durch die Rebberge erfahren die Besucher viel Wissenswertes zum Wein und zum Produzenten. Bei verschiedenen Sorten wird ein Stopp eingelegt und die Kunden erhalten einen Tropfen zur Degustation, begleitet von Informationen und Anekdoten durch den Weinbauern. Der Rundgang dauert eine gute Stunde. Im Anschluss geniessen die Gäste einen kleinen Apéro (Wein, Käse, Trockenfleisch, Brot; wenn möglich alles regional) begleitet vom hauseigenen Wein. Interessierte Gruppen melden sich direkt beim Weinbauern für einen Rebgang an. Die Abrechnung erfolgt bilateral zwischen Kunden und Weinbauer.

### Zielgruppen

- Privatpersonen
- Firmenausflüge
- Geburtstagsfeiern
- Vereinsausflüge
- Familienfeste

### Vorteile Besucher

Die Besucher können die Weine direkt beim Produzenten in einer persönlichen Atmosphäre degustieren. Sie können in einer speziellen Ambiente etwas Aussergewöhnliches und Neues erleben. Auf der Website [www.baselland-tourismus.ch](http://www.baselland-tourismus.ch) und [www.weinregion-basel-solothurn.ch](http://www.weinregion-basel-solothurn.ch) sehen sie die verschiedenen Möglichkeiten und müssen sich nicht um die Organisation kümmern. Sie buchen ein fixfertiges und erprobtes Angebot.

Die Schwellenangst für Anfragen sinkt bei dieser Form der Ausschreibung.

### Vorteil Weinproduzenten

Sie können ihre Betriebe und ihre Weine vorstellen. Neben den Einkünften für die Rundgänge auf dem Betrieb können Sie Bestellungen generieren. Die Wahrnehmung des Baselbieter Weins in der Öffentlichkeit wird gesteigert.

Das Angebot bietet dem Baselbieter Wein eine neue Kommunikations-Plattform.



## Konditionen und Gruppengrößen

Eine kurze Marktanalyse hat gezeigt, dass folgender Preis realistisch ist:

- Führung durch Rebberg (ca. 1 h)
- Degustation von 3 verschiedenen Weinen unterwegs (Besucher werden mit einem Glas zum Mittragen ausgestattet)
- Apéro mit rund 2 Glas Wein, Käse, Trockenfleisch und Brot
- CHF 35.-- / Person

(Der Preis dient als Richtwert. Den Betrieben steht es frei, den Preis selber festzulegen. Dieser wird dann entsprechend in den Kommunikationsmitteln publiziert).

Minimale Gruppengröße: 4 Personen

Maximale Gruppengröße: 20 Personen

Bei schlechtem Wetter findet die Weindegustation im Weinkeller statt.

## Kommunikation

Es ist eine umfassende Kommunikationskampagne geplant, um das Angebot einer möglichst grossen Zielgruppe bekannt zu machen.

- Artikel in Tourismusmagazin von Baselland Tourismus (Auflage 180'000, Verteilung in alle Baselbieter Haushalte und alle Basler Haushalte ohne Stopp-Kleber)
- Top-Eintrag unter [www.baselland-tourismus.ch](http://www.baselland-tourismus.ch) / Vorstellung Angebot allgemein und Kurzeintrag zu jedem Weinbauern
- Beiträge auf Social Media Accounts (Facebook und Instagram)
- Medienmitteilung
- Gezielte Mailings an Firmen
- [www.weinregion-basel-solothurn.ch](http://www.weinregion-basel-solothurn.ch) (Nordwestschweizer Weinproduzenten-Verband)
- Ergänzend: Kommunikation durch Weinbauern

## Timing

Februar	Ausschreibung an Mitglieder Weinproduzentenverband (WPV) & Präsentation von Baselland Tourismus an Jahresversammlung WPV 5.2.2020
15. März 2020	Anmeldeschluss für interessierte Weinbauern
April/Mai 2020	Zusammenstellen Angebote Aufbau Eintrag <a href="http://www.baselland-tourismus.ch">www.baselland-tourismus.ch</a> / <a href="http://www.weinregion-basel-solothurn.ch">www.weinregion-basel-solothurn.ch</a> Planung Kommunikationskampagne
Juni	Start Programm beim Weinbauern