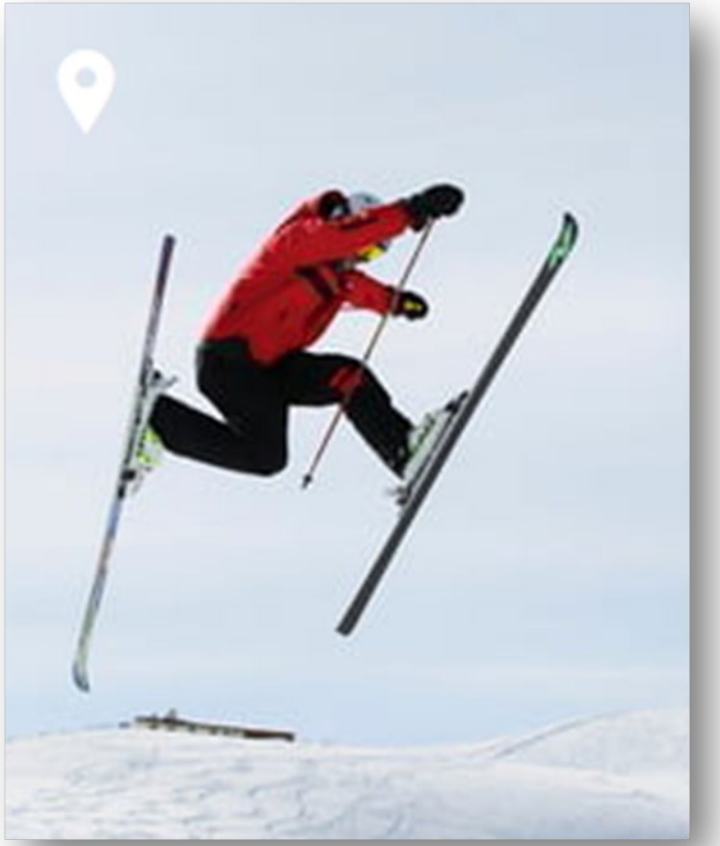
graubünden

Diffuser le concept «Skeacher» dans toute la Suisse

SSH
Bettmeralp, 30 mars 2022

Composition des hôtes d’une école de ski

- La plupart des élèves de l’école de ski sont des enfants, des débutants/-tes ainsi que des personnes raisonnables, qui savent qu’elles peuvent acquérir de nouvelles connaissances auprès d’un professionnel.
- Les amateurs de ski de niveau moyen ou bon ne se rendent pas d’eux-mêmes dans une école de ski…
  … et c’est précisément à ce groupe que s’adresse «Skeacher»!



Un professeur de ski? – Ici et maintenant!

Objectifs

Quels effets vise le concept?

- «Skeacher» fonctionne comme **produit qui s'ajoute** au modèle d'école de ski classique.
- S'adresser à des **cibles supplémentaires** (élèves experts dont la technique présente de petits défauts, qui ne fréquenteraient jamais une école de ski normalement) et utiliser leur potentiel.
- Une meilleure fréquentation à certains moments de la saison et lors de certains créneaux, afin d'**augmenter le taux de fréquentation en général**
- Avec ce produit additionnel, un **gain d'appoint** pour les professeurs/-es

…et, très important:

Il faut que les écoles de ski officielles proposent le produit **avant que les écoles privées ou parallèles ne le fassent.**

Ou, en bref…

Ce modèle d’école de ski constitue une possibilité aisément réalisable d’enthousiasmer pour l’école de ski des hôtes qui n’en franchiraient jamais le seuil par eux-mêmes.

Où les «Skeachers» travaillent-ils actuellement?

Source:
www.skeacher.ch

Communication

Sites Internet

ST, offices du tourisme, écoles de sports de neige ainsi que graubuenden.ch

Médias sociaux

Facebook, Twitter, Instagram, etc.

Newsletters

Communiqués aux médias

Communiqués de presse sur l'état d'avancement du nouveau modèle / les «effets secondaires» positifs

Flyers, affiches, fanions en montagne (écoles de ski locales et offices du tourisme)

À l'attention des bureaux/guichets d'information, de la destination, des remontées mécaniques, des restaurants en montagne

Valeur médiatique

Le potentiel des histoires rédigées par la presse autour du produit «Skeacher» est inestimable!

- La presse aime les histoires cool et les met en jeu:
  - Le reportage de 2‘41“ diffusé pendant le téléjournal un dimanche soir de février, à une heure de grande écoute, et qui présente à 1,2 million de téléspectateurs un Davos des plus ensoleillés, a une valeur inestimable.
  - Une diffusion sur tous les canaux médiatiques suisses (imprimés inclus) aurait une valeur tout simplement **inestimable**.
  - L’efficacité des **recommandations pour les «Skeachers» et les écoles** ne doit pas être sous-estimée (avec «Skeacher», vous attirez l‘attention!).

Davoser Skilehrer bieten ihre Dienste direkt auf der Piste an

Beitrag in Merkliste speichern

Die Schweizer Schneesportschule Davos testete vor knapp zwei Wochen ein neues Skischulmodell. Dabei sprachen Skilehrer die Gäste direkt auf der Piste an und boten ihnen massgeschneiderte Übungen an.

Der neue Trend in den Bündner Bergen

18.02.2019 – 17:09

Neu können Gäste auf den Bündner Skipisten mit Hilfe [illegible] essern.

Das Angebot der «Skeachers» nutzen

Schweizer Schneesportschule Davos

Innovative [illegible]

massge[illegible]rien

Die «Skeachers» beweisen: besser geht immer

Graubünden Ferien lancierte in diesem Winter zusammen mit verschiedenen Schneesport-schulen ein neues Modell des Skiunterrichts – die «Skeachers». Spontan, für ein, zwei Abfahrten buchbare Skilehrer. Das Angebot wurde auch an der Skischule Scuol-Ftan getestet, mit Erfolg.

JON DUSCHLETTA

Die Schwei[illegible] vos hat Ende [illegible] horn ein neues tet. Wie es in e soll das Modell bot ergänzen. I würden die Ski Piste die Gäste a massgeschneide rend der Abfah ten die Skifahre Bereich sie ihre sern möchten, z Buckelpiste, im T ven oder beim K

Samstag, kurz vor Zehn. Xaver, Kevin, Madlaina und Pascal tragen je eine weisse «Skeacher»-Armbinde über der roten Skijacke und bauen auf Mot da Ri im Scuoler Skigebiet Motta Naluns ei- nen kleinen Stand auf: Ein einfaches Bänkli im frischen Schnee, darauf ver- teilt ein paar Malzsüssigkeiten und da- rum herum zwei Werbefahnen der Ski- schule Scuol-Ftan und drei kleine, handgeschriebene Schilder: «Ski- lehrer?», «Hier!» und «Jetzt!» steht da- rauf geschrieben.

Die Idee für diese moderne, spontan[illegible]

wachst zwischendurch ein stumpf ge- wordenes Snowboard eines Winter- sportlers. Frieser ist am Schliersee, süd- lich von München aufgewachsen, lebt aber schon seit zwölf Jahren mit seiner Familie im Engadin. Er ist stellver- tretender Leiter der Skischule Scuol- Ftan, war zuvor jahrelang Sportlehrer an der Sportklasse in Ftan und betreibt im Sommer eine Bikeschule.

Die Idee hinter «Skeacher» – eine Wortverknüpfung von «Ski» und «tea- cher» – ist denkbar einfach: Ski- und Snowboardfahrer treten auf der Piste

waren 60 bereit, für den spontanen Unterricht zu zahlen. Nun soll das Projekt für den nächsten Winter weiterentwickelt werden.

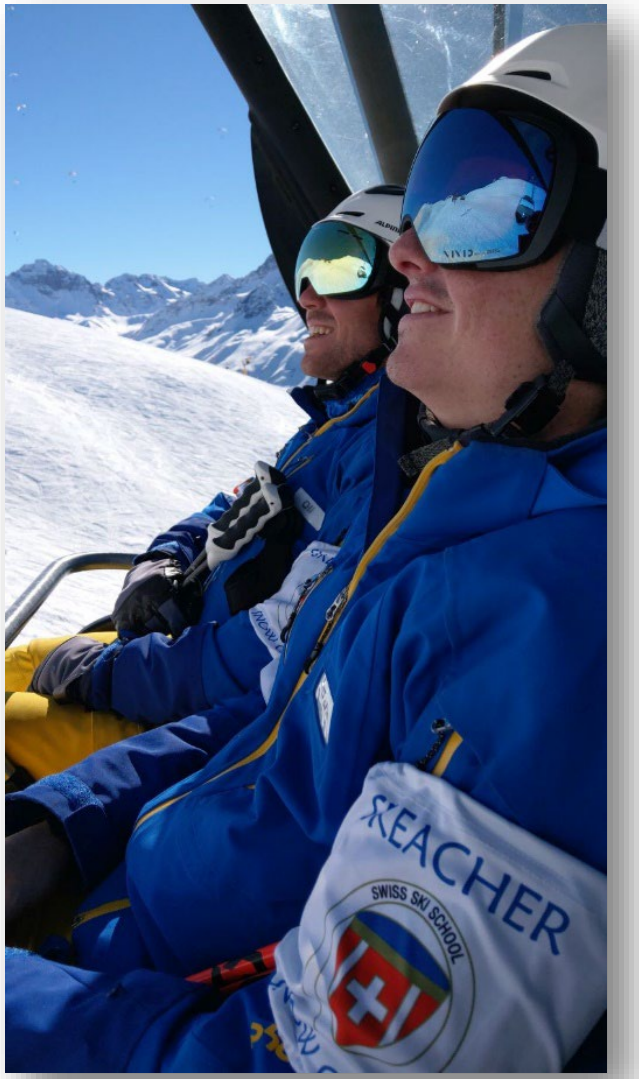
Impressions

Concept

- À l'activité régulière de l'école de ski, qui propose des demi-journées ou des journées de leçons, s'ajoute celle de ses coaches, qui travaillent à acquérir des hôtes **à même les pistes.**
- La facturation se fait par descente et non par unité de temps.

L'école de sports de neige joue sur deux tableaux:

1. Réservations (modèle conventionnel / hôtes existants)
2. Coaching proposé directement sur les pistes comme offre additionnelle (revenus supplémentaires / nouveau segment d'hôtes)



Tarifs

1 hôte seul	39.- par descente*
2 hôtes	25.- par descente par personne
3 hôtes	20.- par descente par personne
À partir de 4 hôtes	15.- par descente par personne

N.B. Il s'agit ici de revenus **additionnels,** qui **n'auraient pas été générés autrement**, et ainsi pour le professeur d'une possibilité de travail supplémentaire!

***La durée d'une descente doit être de 30 à 40 minutes au maximum (ne pas communiquer cette information au public!).**

L’indemnisation des «Skeachers»

- La rémunération du «Skeacher» se compose d’un **salaire de base** versé par l’école de ski en échange de l’**acquisition** d’un client et d’une **participation aux recettes de la leçon dispensée** (coefficient de l’école de ski).
- Le salaire de base et le coefficient de l’école de ski sont **déterminés par l’école de ski** et sont variables.
- Se base sur la relation de travail sur appel, avec la **couverture d’assurance et les prestations sociales** prises en charge par l’école.
- Le professeur reçoit un **revenu supplémentaire** correspondant à son engagement, alors que **l’école de ski rentre dans ses frais**.
- Le concept «Skeacher» permet bien sûr aussi de **promouvoir l’école de ski elle-même**.

Le décompte salarial

Salaire du professeur de ski brut
= (salaire de base x durée de l'engagement) + (revenu de la leçon x coefficient de l'école de ski)

Exemple:
En deux heures, un «Skeacher» génère un total de 100.- CHF.

Salaire de base pour l'acquisition, par heure: CHF 20.00

Durée d'engagement comme «Skeacher»: 2 heures

Revenu de la leçon: CHF 100.00

Coefficient de l'école de ski: 40 %

Le décompte salarial

Salaire du professeur de ski brut = (CHF 20 x 2 h) + (CHF 100 x 0.4) = CHF 80.00

Décompte de l'école de sports de neige

Revenu de la/les leçon(s) donnée(s) par le «Skeacher»	**CHF 100.00**
Salaire brut du professeur de ski selon calcul	CHF 80.00*
Coûts salariaux annexes école de ski (env. 20 %)	CHF 16.00
Couverture des frais école de ski	CHF 4.00**

* revenu additionnel professeur de ski
** couvrant au minimum les frais – et constitue une promotion pour l'école de ski!

Outlook: Skeacher goes Nordic

Le succès est une affaire d'attitude!
Un exemple positif

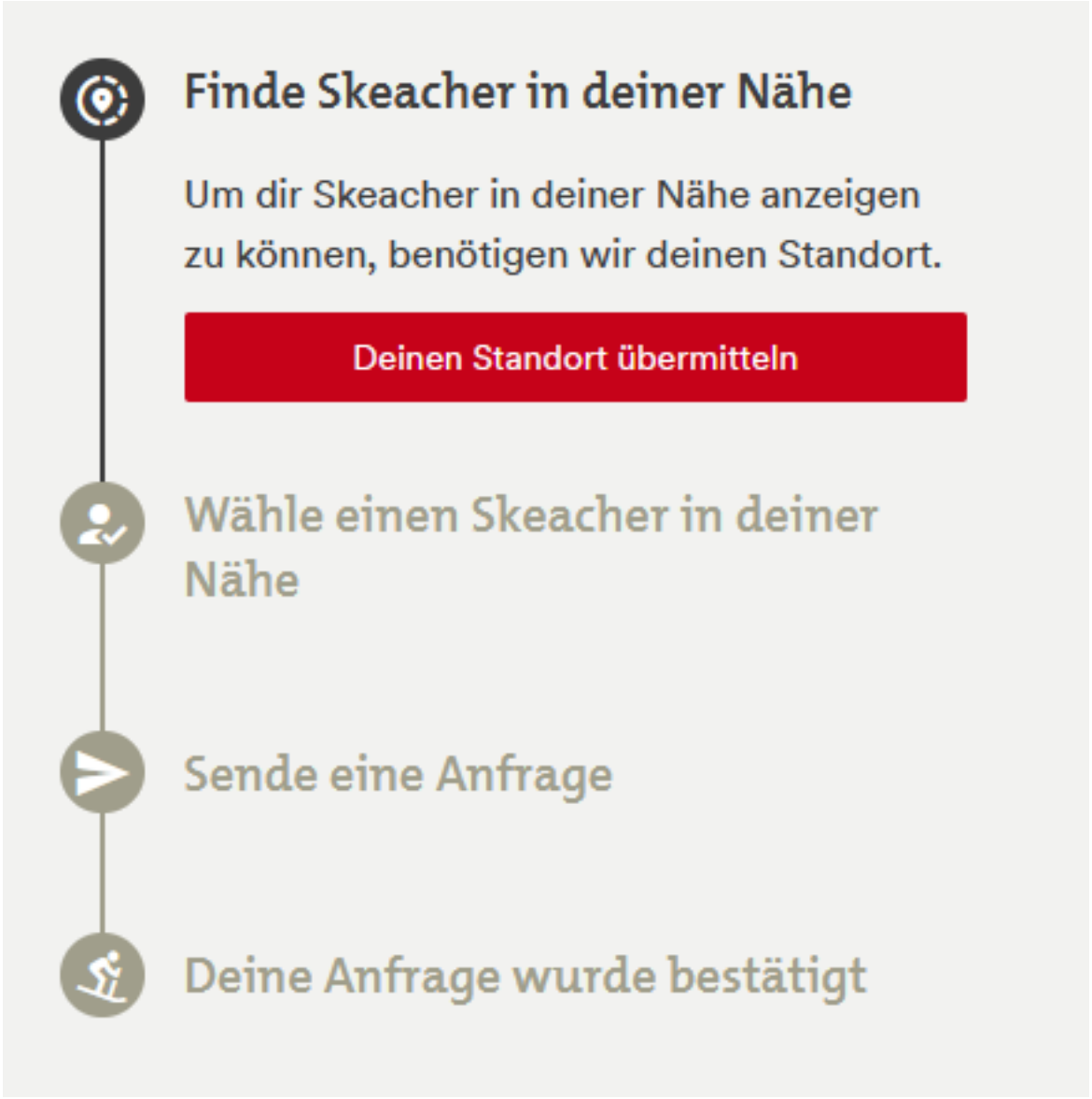
monatlich an GRF zwecks Produktverbesserung)

..... / Monat ..... Februar .....

Umsatzzeit von - bis	# verkaufte Abfahrten	# Gäste total	Erzielter Umsatz
930-1130	7	11	317.-
1330-1430			
	5	8	228.-
930-1130	4	6	178.-
930-1130	9	10	393.-
1130-1200		7	188.-
930-1230		4	
930-1230			
22.2.	3		
29.2.20			

Outlook: l’application «Skeacher» (test à Savognin)

Skeacher



https://skeacher-dev.avega.io/

Pourquoi donc proposer le concept «Skeacher»?

Avec «Skeacher», les écoles de sports de neige sont parées pour l’avenir.

Prix de l’Innovation attribué à Davos

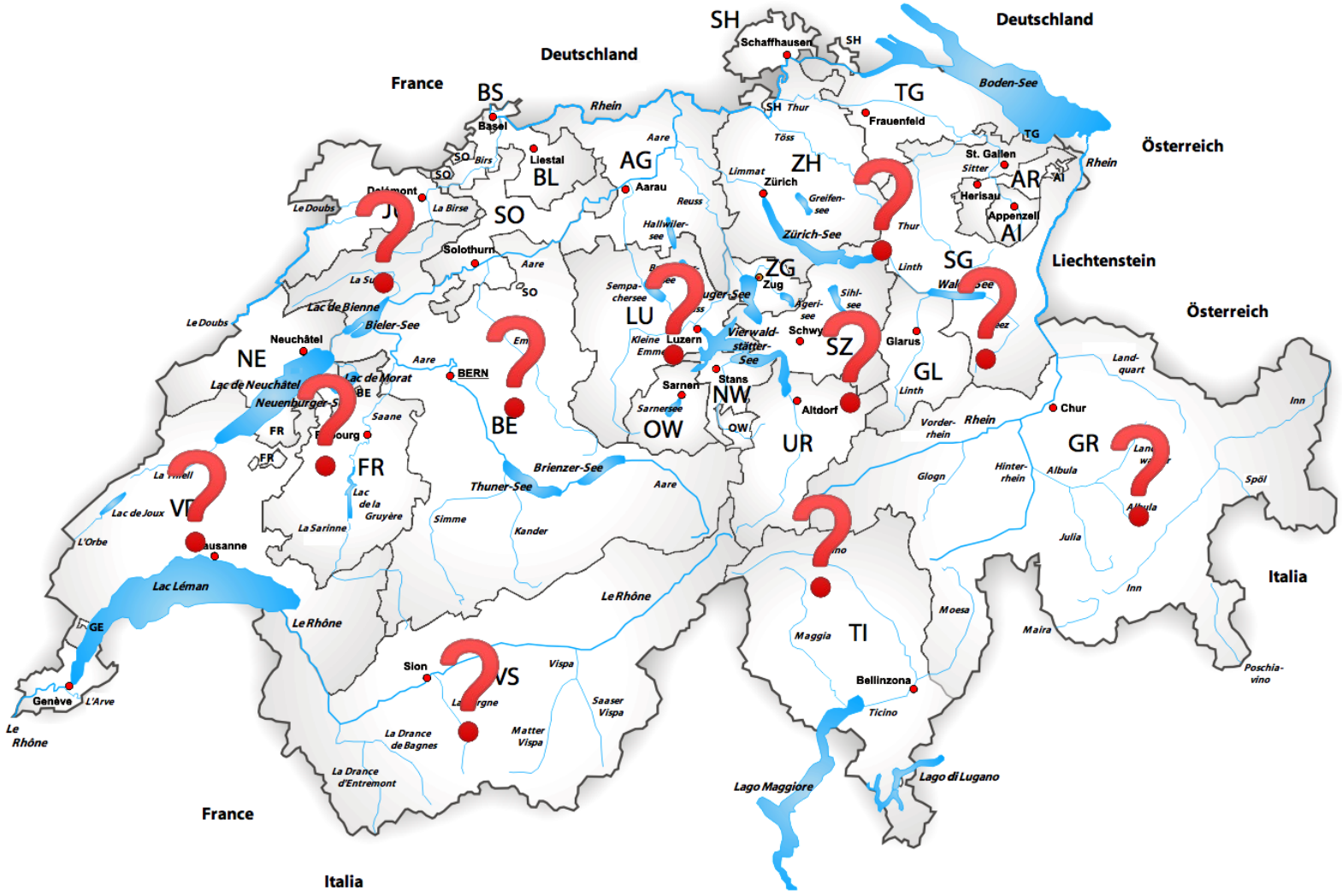
MILESTONE htr – actuellement, le prix de l’innovation le plus important en matière de tourisme

Prochaines étapes

- Swiss Snowsports pour la coordination / communication nationale (gestion de produit)
- «Skeacher» est proposé par des écoles de ski situées aux quatre coins de la Suisse.
- Affiner le modèle d’affaires (trouver év. des sponsors nationaux comme la SUVA, d’autres).
- Lancer la saison-pilote au niveau national grâce à un événement médiatique.
- Lancement: saison 2022-2023

Et?

- À qui ce projet a-t-il plu?
- Qui est intéressé?
- Qui souhaite participer?



Grazia Fitg.
Merci.
Danke.

Daniel Ammann
Directeur général
Davos Skischool
dammann@sssd.ch

Noldi Heiz
Directeur École de sports de neige Arosa
noldi.heiz@sssa.ch

Mik Häfliger
Responsable de la gestion de l’innovation
mik.haefliger@graubuenden.ch

TEMPS DE PAUSE (10')

Backup

Comment le concept a-t-il été validé?

«Scénarios-tests» généraux qualitatifs

- Les professeurs/-es de ski sont-ils spontanément approchés par les hôtes ou doivent-ils approcher les hôtes eux-mêmes?
- Le contact avec les hôtes est-il plus aisé en bas des pistes qu'en haut des pistes?
- L'offre fonctionne-t-elle mieux par beau temps ou par mauvais temps?
- Quel domaine attire-t-il le plus d'intérêt? Neige poudreuse, neige profonde, piste de bosses, carving, autre?
- Est-il toujours possible de regrouper, dans les petits groupes, des participants de niveau similaire?
- Les élèves sont-ils prêts à payer leurs leçons comptant?

Résultat

Hypothèses concernant les quantités/chiffres:

- En une heure, nous attirons au moins deux élèves. ✓
- Par jour, nous enseignons à au moins 14 élèves. ✗
- Une descente dure 15 minutes au maximum. ✗
- Les élèves effectuent la descente seuls avec le coach ou à trois au maximum. ✓
- Par rapport à l'école de ski traditionnelle, le nombre d'élèves augmente chaque jour → grâce à ces cours-découvertes, il y a plus de cours réservés dans la vallée. ✓

Résultat

Hypothèses concernant la valeur:

- Les élèves paient pour une descente seuls 30.- CHF, une descente à deux 20.- CHF chacun et une descente à trois 15.- CHF chacun.
- Un «Skeacher» génère au moins 400.- CHF par jour.
- En évitant les heures creuses, la rentabilité augmente de 20 %.

Que souhaitons-nous prouver?

Avec davantage d'élèves recevant une formation brève et des coûts globaux plus bas, nous souhaitons générer une plus-value.