
Z razvojem kompetenc do brez konfliktne destinacijske organiziranosti - ključ do odlične uporabniške izkušnje

Delavnica za ponudnike na območju Obsotelja in Kozjanskega

ORGANIZATOR:

Razvojna agencija Sotla

Aškerčev trg 24

3240 Šmarje pri Jelšah

IZVAJALEC:

Multidisciplinarni raziskovalni inštitut Maribor

Pod gozdom 4

2103 Maribor

Aktivnosti so sofinancirane v sklopu projekta Ride & Bike, odobrenega v sklopu aktivnosti OP SI-HR 2007-2013.



REPUBLIKA SLOVENIJA
SLUŽBA VLADE REPUBLIKE SLOVENIJE ZA RAZVOJ
IN EVROPSKO KOHEZIJSKO POLITIKO

Naložba v vašo prihodnost
Operacijo delno financira Evropska unija
Evropski sklad za regionalni razvoj



Ulaganje u vašu budućnost
Operaciju dijelomično financira Evropska unija
Evropski fond za regionalni razvoj

Kako zdramiti in navdušiti gosta?

Z učinkovitim trženjskim sporočilom in z angažiranim osebnim odnosom ga moramo najprej najti na trgu (na domačem in na tujih). Moramo ga pritegniti ter uspešno voditi vse do rezervacije.

Vendar... pozor! Obljuba dela dolg. Gosta je danes resnično težko zadovoljiti. Če želimo, da se bo domov vrnil s prijetnimi spomini in jih delil s svojimi prijatelji, moramo zagotoviti, da bo v destinaciji doživel še več, kot je pričakoval.

Si želite nasvetov, kakšno komunikacijo in katere medije uporabljati za dvigovanje zavedanja o tržni znamki, za povečanje prodaje in za poglobitev odnosa z gosti?

Z Vami jih bomo delili na BREZPLAČNI delavnici projekta RIDE&BIKE. Dobimo se v četrtek, 26. novembra 2015, ob 19. uri v spodnji dvorani Kulturnega doma v Šmarju pri Jelšah. Vašo udeležbo prosimo potrdite do torika, 24. novembra 2015, na rasotla@siol.net ali pokličite na 03 817 18 60.

Čas je, da potenciali prerastejo v kompetence in čas je, da se ponudniki povežejo v medsebojnem poslovnem sodelovanju, ki bo vpletenim prinašal zadovoljiv zaslužek, gostom pa odlično uporabniško izkušnjo.

O delavnici

26. 11. 2015, spodnja dvorana Kulturnega doma Šmarje pri Jelšah

19:00 – 19.30

- ★ Specializirana turistična ponudba (poudarek kolesarjenje in konjenišтво): Trgi. Produkti. Skupnost.
- ★ Pomembni poudarki pri specializaciji ponudbe.

19:30 – 20:00

- ★ Kdo so naši obstoječi in kdo naši potencialni gosti?
- ★ Ali znamo in zmoremo izkoristiti spremembe ter trende v turizmu kot svež, močan veter v naših jadrih?

20:05 – 21:00

- ★ Prikaz uspešnega modela organiziranosti destinacije, ki temelji na produktnem pristopu: Wagrain-Kleinarl na Solnograškem
- ★ Zakaj je ključno, da potenciali prerastejo v kompetence?

Z delavnico želimo spomniti in vzpodbuditi ponudnike v Sloveniji, kako pomembno je razvijati kompetenco posameznih turističnih produktov. Čemur pri nas pravimo sekundarna turistična infrastruktura, je pri naših severnih sosedih generator razvoja turistične ponudbe, oz. kompetenca, od katere je odvisno celotno poslovanje in ekonomska stabilnost nekega območja.

Na primeru kolesarjenja bomo predstavili produktni pristop razvoja turističnih destinacij. Skupaj bomo ugotovili, kako vrste koles definirajo različne skupnosti, ki se med seboj razlikujejo po potrebah, hrepenenjih in pričakovanjih.

Predstavili bomo rezultate nemške študije založbe Delius Klasing, ki nam bo v številkah pokazala, kako razlike med posameznimi kolesarskimi skupnostmi definirajo ekonomski obseg tega produkta.

Pod drobnogled bomo vzeli kolesarjenje kot turistični produkt v Avstriji, kolikšen tržni delež zavzema in kam se uvršča v primerjavi z drugimi turističnimi produkti.

Z vami bomo delili tudi lastne izkušnje pri trženju turistične ponudbe (**predavateljica je večletna predstavnica avstrijske solnograške destinacije Wagrain- Kleinarl v Sloveniji**) - nenehna prizadevanja, kako zadeti srčiko hrepenenj potrošnikov (potencialnih gostov), ter kako namesto klasičnega marketinga ponuditi iskreno informacijo s kompetenco globalnega igralca - CONTENT MARKETING!