

Lauris Fridrihsons

Prezentācija

Makšķerēšanas tūrisma piedāvājums – komerciālie apsvērumi, Zviedrijas pieredze

Seminārā **Makšķerēšanas tūrisma potenciāls Kurzēmē**

Viesu nams "Imantas", Labrags, Jūrkalnes pagasts

2018.gada 16.oktobris

Tēzes

1. Makšķerēšanas tūrisma produkti Zviedrijas ziemeļu daļā ir pieprasīti, piedāvātāju skaits ir vairāki desmiti
2. Pilna makšķerēšanas tūrisma pakalpojuma pakete ietver:
 - a. klienta sagaidīšanu lidostā,
 - b. transfēra pakalpojumus no lidostas līdz naktsmītnei,
 - c. izmitināšanas pakalpojumus
 - d. iepriekš izstrādātas programmas prezentēšanu klientiem,
 - e. individualizētus makšķerēšanas gida pakalpojumus visā klientu uzturēšanās laikā, konsultēšanu, palīdzēt gūt panākumus (noķert zivi, izprast laiku, kontekstu, dabu un zivs uzvedību utml.)
 - f. izklaides pakalpojumu piedāvāšanu no makšķerēšanas brīvajā laikā
 - g. informācijas sniegšanu par makšķerēšanas vietām un tehniku,
 - h. transporta pakalpojumus no naktsmītnes līdz makšķerēšanas vietām
 - i. inventāra un ekipējuma nodrošināšanu makšķerēšanai (laivas, eholoti, speciālais apģērbs u.c. ekipējums), taču ne makšķeres, kas katram jau ir savas īpaši iemēģinātās un nokomplektētās. Jābūt svarīgākajām biežāk aizstājamajām lietām (mini-veikals / inventāra komplektācijas rezerve)
 - j. informācijas sniegšanu par inventāra un ekipējuma iegādes iespējām.
 - k. ēdināšanas pakalpojumus, ņemot vērā produktu norises specifiku
 - l. noķertās zivs apstrādes (izķidāšana, pagatavošana) papildpakalpojumu
 - m. slikta laika alternatīvu – plāns "B" neķeršanās gadījumā u.tml.
3. Saziņa ar klientu visbiežāk notiek angļu valodā vai citā klientam un pakalpojuma sniedzējam zināmā valodā (krievu, latviešu, vācu valodā)
4. Ārpus makšķerēšanas nepieciešams piedāvāt citas izklaides – pirti, baseinu, iepirkšanos, boulingu vai citas tuvējā apkārtnē pieejamās izklaides. Tas ir svarīgi, ja klients ierodas ar ģimeni (arī vakaros vai sliktu laikapstākļu gadījumā)
5. Pakalpojuma cena lielā mērā ir atkarīga no makšķerēšanas gida specifiskajām zināšanām par zivju paradumiem un vēlmes sadarboties ar klientu ne tikai makšķerēšanas laikā, bet arī brīvajā laikā. Ārvalstu tūristu maksātspēja ir augstāka par Baltijas valstu klientiem. Dienas piedāvājums 1.pers., kas maksā 100 EUR ir starp zemākajām cenām Zviedrijas tirgū. Jānovērtē, kas iekļauts cenā.
6. Ja makšķerēšanas tūrisma paketes piedāvājums ir kvalitatīvs vai ar ļoti individualizētu pieeju, īpašu attieksmi, klienti visbiežāk atgriežas un izmanto to atkārtoti.
7. Vērtīgi, ja naktsmītnē vai tuvējā apkārtnē ir iespēja piedāvāt iegādāties sīko makšķerēšanas tūrisma inventāru – āķus, roterus, auklas u.c. Aktuāla ir sadarbība ar tuvākajiem tūrisma vai saistīto pakalpojumu sniedzējiem (t.sk. veikals, pirts, naktsmītne, transports u.c.)

8. Ēdināšanas pakalpojumu sniegšana naktsmītnē nav obligāta, ja klientiem ir pieejama aprīkota virtuve vai var ieteikt citas ēdināšanas iespējas tuvējā apkārtnē. Parasti klienti izvēlas gatavot paši – gan līdzī nemamo pārtiku, gan naktsmītnē nepieciešamās ēdienreizes. Vienlaikus tas ir potenciāls papildu ienākumiem, jo cilvēki mēdz būt slinki un maksātspējas gadījumā labprāt šo pakalpojumu pērk. Taču nepieciešams sniegt informāciju par tuvējiem veikaliem, kur iegādāties pārtiku?
9. Makšķerēšanas ilgums vienā dienā parasti nepārsniedz 6 – 8 stundas. Parasti agrāk iesākas un ilgst līdz vēlai pēcpusdienai (07:00-15:00, piemēram).
10. Individuālā pieeja nozīmē arī 4-vietīgas mājiņas iznomāšanu diviem cilvēkiem – gidu pakalpojums nemainās, cena arī saglabājas – pašiem lielāks ērtību un komforta līmenis. Ir ierobežojums arī kvalitatīvam gida pakalpojumam – cik cilvēkus var vienlaikus labi apkalpot, izrādīt vietas upē/ piekrastē. Gida cena ārvalstu tūristu apkalpošanai svārstās no 250 EUR uz augšu par vienu dienu.
11. Papildu vērtību veido tematiski labiekārtots interjers – vakarā pieejami žurnāli par makšķerēšanu, grāmatas u.c.
12. Novērots par atšķirībām klientu vēlmē lomu noķert un gūt adrenalīnu no procesa, fiksēt to bildēs un vēlmēs “pieķert pilnu kasti” ar zivīm. Austrumeiropas tirgus virzienā vairāk ir vēlme iegūt kilogramus, daudzi rietumnieki vairāk orientēti uz pašu procesu. Ne vienmēr vajadzīga jūras forele – īpaši vāciešiem patīk arī ķert līdakas un asarus.
13. Populāri ir pasākumi, sacensības, tematiska socializēšanās, ko var izmantot kampaņām un makšķernieku plūsmas aktivizēšanai.