Dzintars Vjakse

Prezentācija

**Pieredzētais ārvalstu tūrisma izstādēs Liepājas puses makšķerēšanas tūrisma piedāvājuma veicināšanas kontekstā.**

Seminārā **Komplekso tūrisma piedāvājumu veidošana. Privātās un publiskās partnerības attīstīšana. Galamērķa pārvaldības apsvērumi starptautiskās konkurētspējas stiprināšanai.**

Kafejnīca “Zaķu krogs", Jūrkalne, Ventspils nov., LV-3626

2019.gada 26.februārī

SIA “Uzņēmējdarbības atbalsta centrs” ar savu makšķerēšanas tūrisma piedāvājumu “Velocope” 2019.gadā piedalījās divās starptautiskajās tūrisma izstādēs Lietuvā (Viļņa, tūrisma izstāde “Adventur”) un Vācijā (Hannovere, aktīvās atpūtas un kempingu izstāde “ABF”).

Izstādēs gūtās atziņas:

1. Tuvējās kaimiņvalstīs (Lietuva, Igaunija) ir vērts startēt ar atsevišķu stendu, piedāvājot tieši savus tūrisma produktus, vai arī veidot stendu kopā ar sev tuvāko pilsētu, kopējā tūrisma piedāvājumā iekļaujot arī specifisko makšķerēšanas tūrisma piedāvājumu.
2. Vācijā vienam atsevišķam tūrisma piedāvājumam nav izredžu tikt pamanītam, tādēļ labāk ir iekļauties savas valsts vai pat kopējā Baltijas valstu stendā.
3. Ja Lietuvā stenda apmeklētāji interesējās arī par atsevišķu tūrisma piedāvājumu, tad Vācijā konkurētspējīgs bija tikai galamērķis ar kompleksu tūrisma piedāvājumu, kurā iekļautas gan aktivitātes, gan nakšņošana, ēdināšana, transports un papildus aktivitātes.
4. Uzsākta sadarbība ar tūrisma operatoru “Mare Baltikum”, kurš jau vairākus gadus klientiem piedāvā ceļojumus uz Baltijas valstīm, Kaļiņingradu un St.Pēterburgu gan ar auto, gan velosipēdiem, maršrutā iekļaujot dažādus aktīvās atpūtas piedāvājumus un nišas produktus (laivošana, makšķerēšana, putnu vērošana u.c.).
5. Tūrisma operatori ir gatavi pārskatīt savus izstrādātos maršrutus, ja ir kvalitatīvs piedāvājums ar pilnu piedāvājumu paketi vismaz vienai pilnai dienai.
6. Kontakti ar tūrisma operatoriem ir ārkārtīgi svarīgi, jo ar atsevišķu tūrisma produktu “ielauzties” tūrisma tirgū ir praktiski neiespējami. Savukārt, lai tūrisma operators sāktu strādāt ar atsevišķu galamērķi un pārdot tūrisma produktu, ir nepieciešams veidot kompleksu tūrisma piedāvājumu, sadarbojoties ar apkārtējiem tūrisma uzņēmējiem vai pašam veidojot pilnu paketi.
7. Visās izstādēs pieprasītāka bija informācija vietējā valodā. Ja gribi pārdot savu produktu citās valstīs, tad piedāvājums ir jāiztulko attiecīgās valsts valodā.
8. Interese par makšķerēšanas tūrisma piedāvājumiem ir gan Vācijā, gan Lietuvā. Tie tikai ir jāpiedāvā kā kompleksie piedāvājumi.