

G4T

ЗЕЛЕНИ УМЕНИЯ ЗА БЪДЕЩИЯ
ТУРИЗЪМ

Модул 02: Дизайн на
туристически пакети за
преживяване



Въведение

- Добре дошли на сесията, фокусирана върху „Дизайн на пакети за преживелищен туризъм“.
- Този модул е съсредоточен около теоретичните основи.
- Разбирането на теорията е от съществено значение за изпълнението на практическите задачи.
- Ще разгледаме основните понятия и принципи.
- Нека започнем с изследване на основните аспекти на изживяването на туризма.

Дефиниция за преживявания туризъм

- Експерименталният туризъм дава приоритет на завладяващите и интерактивни преживявания.
- Различава се от конвенционалния туристически туризъм.
- Пътуващите желаят уникални и незабравими преживявания.
- Истинското и пряко ангажиране с местната общност е от съществено значение.
- Тази форма на туризъм осигурява по-задълбочени връзки с местоположенията.

Значението на преживявания туризъм

- Подобрява удовлетворението и отдадеността на пътника.
- Насърчава и поддържа местните икономики и общности.
- Подобрява културното разбиране на дълбоко ниво.
- Насърчава възприемането на устойчиви туристически практики.
- Това е нововъзникващо явление в туристическия сектор.

ОСНОВНИ КОМПОНЕНТИ НА ПРЕЖИВЯВАНИЯ ТУРИЗЪМ

- Потапянето се отнася до състояние на дълбок интерес към дейностите.
- Ангажираността се отнася до акта на активно участие.
- Персонализирането се отнася до персонализирането на преживяванията, за да отговарят на индивидуалните предпочитания и нужди.
- Автентичност: Истинската и неподправена същност на местната култура.
- Наличието на тези фактори разграничава експириенциалния туризъм от традиционния туризъм.

Обяснение на потапянето

- Потапянето включва пълно поглъщане в преживяването.
- Дейностите са специално проектирани да бъдат интерактивни и ангажиращи, позволявайки на участниците да участват активно.
- Пътуващите получават чувство за принадлежност към местната култура.
- Някои примери за дейности, които могат да бъдат споменати, включват кулинарни семинари или селскостопански уединения.
- Поражда трайни спомени.

Обяснение на годежа

- Ангажираността се отнася до състоянието на активно участие в дейности.
- Пътуващите са по-скоро активни участници, отколкото просто наблюдатели.
- Опциите могат да включват семинари, интерактивни обиколки или културни представления.
- Ангажирането подобрява цялото изживяване.
- Той насърчава по-дълбока и по-значима връзка с местоположението.

Обяснение на персонализирането

- Персонализирането персонализира изживяването според индивидуалните предпочитания.
- Това включва разбиране на изискванията и предпочитанията на туристите.
- Персонализираните графици и уникалните дейности са от съществено значение.
- Персонализирането повишава удовлетворението и насърчава повторните посещения.
- Фокусът е върху създаването на отличителни и несравними изживявания.

Обяснение на автентичността

- Автентичността се отнася до преживявания, които са наистина верни и реални.
- Въздържа се от участие в измислени или дирижирани действия.
- Пътуващите се занимават с местни хора и културни обичаи.
- Истинските преживявания имат по-голям ефект и се запомнят повече.
- Те култивират благоговение и възхищение към местните цивилизации.

Предимства на преживявания туризъм

- За тези, които пътуват: подобрени и по-задълбочени преживявания, както и по-силни връзки.
- Местните общности могат да изпитат икономически предимства и да защитят своето културно наследство.
- За доставчиците в туристическата индустрия ключовите фактори, върху които трябва да се съсредоточат, са отличителността и лоялността на потребителите.
- Застъпва се за използването на екологични и социално отговорни подходи в туристическата индустрия.
- Насърчава добросъвестното поведение при пътуване.

Тенденции в преживявания туризъм

- Нарастващата нужда от отличителни и истински преживявания.
- Разширяването на специализирани пазари като приключенски и уелнес туризъм.
- Появата на цифрови и социални медии значително повлия на процеса на вземане на решения, когато става дума за пътуване.
- Повишен фокус върху устойчивостта и етичния туризъм.
- Технологичният напредък подобрява цялостното преживяване на посетителите.

Проучване на пазара в преживявания туризъм

- Провеждането на пазарни проучвания е от решаващо значение за разбирането на интересите на пътуващите.
- Той помага при идентифицирането на целевите демографски групи и техните специфични изисквания.
- Изследователските методологии включват проучвания, фокус групи и анализ на социалните медии.
- Анализът на данните разкрива модели и потенциални области за растеж.
- Ефективното проучване на пазара влияе върху развитието на туристическите пакети.



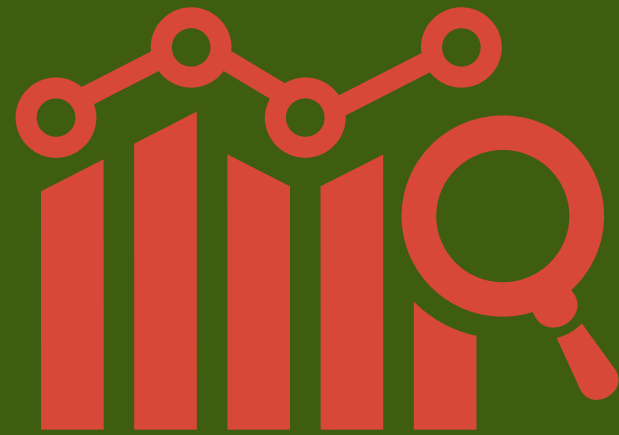
Идентифициране на целевата аудитория

- Посочете атрибутите на предпочитаната от вас клиентела.
- Вземете предвид демографски фактори като възраст, пол и доход.
- Проведете изследване на психографията, което включва хобита и начин на живот.
- Географските съображения също оказват влияние.
- Идентифицирането на целевата аудитория гарантира персонализирани и уместни преживявания.



Инструменти за проучване на пазара

- Google Trends е инструмент, който изследва и оценява моделите и предпочитанията при онлайн търсенията.
- Statista е платформа, която предлага информация и проучвания за индустрията.
- TripAdvisor Insights предоставя отзиви и статистика за дейността на пътниците.
- SurveyMonkey е платформа, която се използва за генериране и разпространение на проучвания.
- Тези технологии улесняват събирането и анализа на пазарни данни.



Анализ на пазарни данни

- Събирайте данни от много източници.
- Анализирайте и идентифицирайте повтарящи се модели и тенденции в предпочитанията на пътниците.
- Анализирайте и посочете областите на дефицит и потенциал за растеж в индустрията.
- Използвайте данни, за да подобрите прецизността на вашата целева аудитория.
- Проучването на пазарни данни е от съществено значение за вземането на добре информирани решения.

СЪЗДАВАНЕ НА ФУНДАМЕНТАЛНО ПОТРЕБИТЕЛСКО ИЗЖИВЯВАНЕ

- Започнете с установяване на отделен предмет или концепция.
- Разработете план за пътуване, който съответства на избраната тема.
- Осигурете разнообразна гама от дейности, които завладяват и ангажират напълно туристите.
- Подчертайте автентичността и ангажираността с местната общност.
- Централното изживяване е същността на вашия туристически пакет.

ДИЗАЙН НА ГРАФИКА ЗА ПЪТУВАНЕ



- Организирайте и подредете ежедневните задачи и график.
- Отделете време както за структурирана дейност, така и за независимо проучване.
- Постигнете равновесие между интензивност и релаксация.
- Осигурете практичност и безопасност на логистиката.
- Сложно проектираният график подобрява цялото изживяване.

Избор на дейност

- Изберете дейности, които са в съответствие с определения предмет и се грижат за целевата аудитория.
- Уверете се, че дейностите са завладяващи и поглъщат напълно участниците.
- Включете разнообразна гама от преживявания, включващи както културни, така и приключенски дейности.
- Осигурете превъзходство и автентичност на всяка операция.
- Оптималният избор на дейност е от решаващо значение за осигуряване на удоволствието на пътуващия.

Проверка на автентичността

- Сътрудничете с информирани лица и местни общности.
- Въздържайте се от участие в събития, които са прекалено маркетингови или изкуствено организирани.
- Наблегнете на местните култури, традиции и ритуали.
- Насърчаване на автентични ангажименти между туристи и жители.
- Автентичността повишава стойността и отличителността на подаръка.

ПРИМЕРЕН ГРАФИК: КУЛТУРНО ПОТАПЯНЕ

- Ден **1** : При пристигането си гостите ще бъдат посрещнати и нагостени с храна за добре дошли с автентична местна храна.
- Ден **2** : Сутрешен кулинарен урок, последван от следобедна екскурзия за разглеждане на забележителностите.
- Ден **3** : Екскурзия до близкия пазар и занаятчийско ателие.
- Ден **4** : На четвъртия ден ще има традиционно танцово представление, последвано от вечеря за довиждане.
- Тази извадка демонстрира добре закръглен и увлекателен план за пътуване.

Отпускане на средства за Пакети за преживелищен туризъм

- Избройте всички разходни елементи, включително настаняване, хранене, екскурзии и транспорт.
- Осигурете точна оценка на разходите, за да предотвратите неочаквани разходи.
- Вземете предвид както постоянните, така и променливите разходи.
- Разпределете резервен фонд за отчитане на непредвидени разходи.
- Бюджетирането гарантира финансова устойчивост и доходност.

Ценови стратегии

- Ценообразуване на цена плюс: Приложете допълнителна такса към общите разходи.
- Конкурентно ценообразуване: Определя се чрез анализиране на цените, определени от конкурентите.
- Ценообразуване на база стойност: Определя се от възприятието на клиента за стойността на продукта.
- Вземете под внимание целевата аудитория и начина, по който искате да представите своя продукт или услуга.
- Ценовата стратегия има пряко влияние върху продаваемостта и рентабилността на даден продукт или услуга.

Анализ на конкурентите

- Направете сравнителен анализ на туристически пакети, предоставени от конкурентни компании.
- Оценете техните възможности и ограничения.
- Определете отличителните качества, които отличават вашия пакет от другите.
- Използвайте тези данни, за да промените своите тактики за ценообразуване и маркетинг.
- Провеждането на анализ на конкурентите ви позволява да поддържате конкурентно предимство.

Финансово представяне

- Генериране на подробен финансов отчет.
- Осигурете изчерпателна детайлизация на всички разходи.
- Използвайте диаграми и графики като средство за визуално представяне на данните.
- Изпратете бюджета на заинтересованите страни за тяхното официално одобрение.
- Изричното представяне на бюджета повишава прозрачността и улеснява планирането.

Реклама и публичност

- Създайте всеобхватна маркетингова стратегия.
- Формулирайте маркетинговите си цели и очертайте амбициите си.
- Определете вашата целева демографска група и техните модели на медийно потребление.
- Изберете подходящи маркетингови канали.
- Ефективните маркетингови стратегии осигуряват както разпознаване на марката, така и увеличени приходи.

Преглед на маркетинга на съдържанието

- Създавайте висококачествени и подходящи материали за вашата целева аудитория.
- Съдържанието може да бъде категоризирано в няколко форми, като статии в блогове, видеоклипове и актуализации в социалните медии.
- Съдържанието трябва да подчертава отличителните черти на вашия туристически пакет.
- Създаването на съдържание, което е постоянно интересно и завладяващо, помага за установяване на силна репутация и опит за дадена марка.
- Маркетингът на съдържание е стратегия, която ефективно привлича и поддържа потребителите.

МАРКЕТИНГ С ПОМОЩТА НА СОЦИАЛНИ МЕДИЙНИ ПЛАТФОРМИ

- Използвайте социални медийни канали като Facebook, Instagram и Twitter.
- Споделяйте завладяващи неща, като снимки и видеоклипове.
- Ангажирайте се с аудиторията си, като участвате активно в дискусии и обменяте съобщения.
- Използвайте hashtags и geotags, за да подобрите известността на вашето съдържание.
- Социалните медии са влиятелен инструмент за свързване с широка аудитория.



Реклама по електронна поща

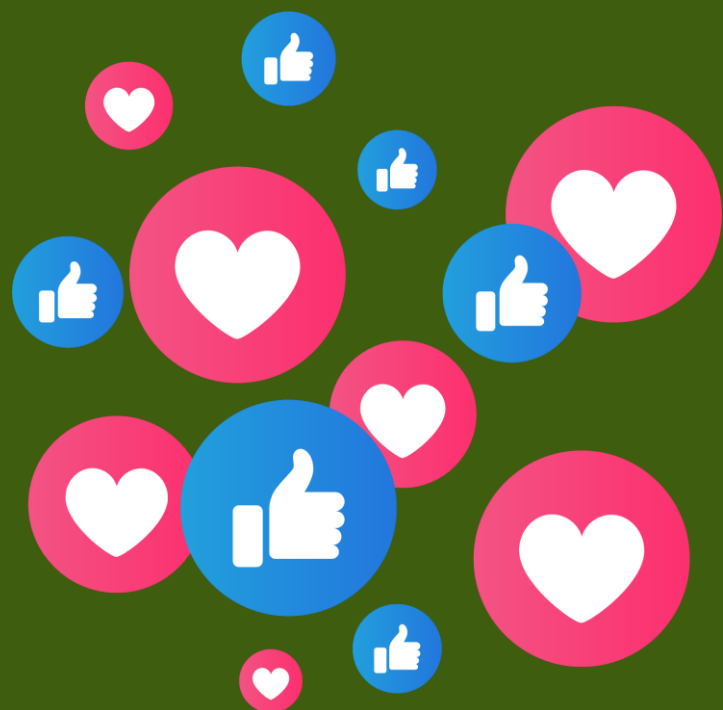
- Създайте база данни с имейл адреси, принадлежащи на лица, които имат потенциал да станат клиенти.
- Разпространявайте имейли с актуализации, промоции и разкази.
- Персонализирайте съдържанието на имейла, за да подобрите взаимодействието с потребителя.
- Проследявайте честотата на отваряне на имейлите и скоростта, с която получателите кликват върху връзки.
- Имейл маркетингът е мощна стратегия за подхранване и поддържане на потребителски връзки.



Сътрудничество с инфлуенсъри

- Включете се в партньорства с влиятелни хора в пътуванията, за да разширите своята привлекателност към по-широка демографска група.
- Лицата със значително влияние могат да споделят личните си срещи с вашия туристически пакет.
- Уверете се, че аудиторията на инфлуенсъра отговаря на вашия целеви пазар.
- Наблюдавайте ефектите от кампаниите за влияние.
- Сътрудничеството с влиятелни лица може да повиши

доверието и репутацията.



Връзки с обществеността

- Създайте съобщения за пресата, подчертаващи характеристиките и предимствата на вашия туристически пакет.
- Свържете се с туристически журналисти и блогъри.
- Координирайте и организирайте екскурзии с пресата, за да улесните медийното отразяване.
- Благоприятното медийно отразяване подобрява възприемането и репутацията на вашата марка.
- Връзките с обществеността имат способността да

създават благоприятна експозиция.



Маркетингови ПОДХОДИ

- Използвайте цифрови рекламни платформи като Google Ads и Facebook Ads.
- Съсредоточете се върху насочването към конкретни демографски данни и интереси.
- Създайте финансов план и проследете отблизо ефективността на рекламите.
- Променете рекламните усилия в съответствие с резултатите.
- Рекламата подобрява експозицията и примамва бъдещите купувачи.

ПОДОБРЯВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА УЕБСАЙТА

- Уверете се, че уебсайтът ви е проектиран да бъде лесен за навигация и да предоставя ценна и изчерпателна информация на потребителите.
- Уверете се, че вашите артикули са придружени от изчерпателни обяснения и визуално привлекателни снимки с изключителна резолюция.
- Използвайте SEO тактики, за да подобрите позиционирането в търсачките.
- Осигурете удобни методи за онлайн резервация и плащане.
- Ефективно оптимизираният уебсайт подобрява потребителското изживяване и увеличава процента на реализация.

Отзиви и препоръки на клиенти



- Подканете доволените потребители да предоставят отзиви.
- Показвайте одобрения на вашия уебсайт и социални медийни платформи.
- Обърнете внимание както на положителни, така и на отрицателни отзиви.
- Отзивите на клиентите повишават доверието и оказват влияние върху избора за покупка.
- Положителната обратна връзка подобрява репутацията на вашата марка.

Наблюдение и оценка

- Следете ефективността на вашите маркетингови дейности.
- Използвайте технологии за анализ, за да определите количествено трафика на уебсайта, взаимодействието с потребителите и ефективността на продажбите.
- Оценете ефикасността на различни маркетингови тактики.
- Променете стратегията си според получената информация и входни данни.
- Непрекъснатият мониторинг и оценка гарантират устойчивото постигане на целите.

Практики за насърчаване на туризма,
които могат да се поддържат в
дългосрочен план, без да причиняват
вреда на околната среда или местните
общности.

- Насърчавайте практиките за устойчиво пътуване.
- Насърчавайте и стимулирайте местните общности и икономики.
- Включете устойчиви техники във вашите дейности.
- Предоставете информация на пътуващите относно устойчивостта.
- Устойчивият туризъм е изгоден както за местоположенията, така и за пътниците.

Казус от практиката: Примерен пакет за преживявания туризъм

- Изследване на италианската кухня чрез обиколка с екскурзовод.
- Основни компоненти: кулинарни уроци, екскурзии до лозя и пътувания до местните пазари.
- Ключови детерминанти на успеха: Истински и завладяващи преживявания, стратегическо сътрудничество с местни субекти и въздействащи маркетингови стратегии.
- Ключови изводи: Значението на индивидуалността и прецизността.
- Казусите предлагат полезни перспективи и служат като източник на вдъхновение.

Трудности при разработването на туристически пакети за преживявания

- Постигане на баланс между автентичност и удобство, като същевременно се гарантира сигурност.
- Наблюдение на сложни логистични предизвикателства.
- Осигуряване на еднаквост и спазване на високо качество и стандарти.
- Приспособяване към развиващите се пазарни модели.
- За да се преодолееят тези проблеми, е необходимо да се използва изобретателност и адаптивност.

Перспективи на преживявания туризъм

- Нарастващата нужда от отличителни и персонализирани изживявания.
- Разширяването на специализирани пазари като уелнес и приключенски туризъм.
- Използване на технология за подобряване и обогатяване на преживяванията.
- Повишен фокус върху устойчивостта и съвестното пътуване.
- Перспективата пред туризма на преживяванията е оптимистична и обнадеждаваща.

Преглед на основните идеи

- Преживявания туризъм набляга на акта на пълно ангажиране и потапяне в определено пътуване, със силен акцент върху индивидуалността и автентичността.
- Провеждането на пазарни проучвания и анализирането на целевата аудитория са от съществено значение.
- Създаването на основното потребителско изживяване изисква щателно изготвяне на стратегии и съзнателно управление на дейностите.
- Прилагането на ефективни методи за бюджетирание и ценообразуване е от решаващо значение за поддържане на финансовата устойчивост.
- Ефективните маркетингови и промоционални стратегии генерират информираност и стимулират продажбите.

Внедряване в реалния свят

- Използвайте абстрактните принципи в практически ситуации.
- Създайте прототип на туристически пакет за изживяване.
- Извършете проучване на пазара и установете целевите демографски данни.
- Формулирайте подробен график и финансов план.
- Създайте всеобхватна маркетингова стратегия.

Налични ресурси и инструменти

- Пазарното проучване може да се проведе с помощта на много инструменти като Google Trends, Statista и TripAdvisor Insights.
- Опциите за софтуер за проектиране включват Canva и Microsoft Publisher.
- Финансово планиране: Excel, Google Sheets.
- Маркетингови инструменти: Hootsuite, Mailchimp, Google Analytics.
- Използвайте тези инструменти, за да оптимизирате дизайна на опаковката си.

Стратегии за постигане на успех

- Насочете вниманието си към генериране на отличителни и незабравими срещи.
- Създайте стабилни съюзи с близките общности.
- Бъдете информирани за най-новите развития на пазара и използвайте най-ефективните методи.
- Постоянно събирайте обратна връзка и подобрявайте ofertите си.
- Постигането на успех в преживявания туризъм изисква непоколебима ангажираност и способност за креативно мислене.

Резюме



- Преживявания туризъм е жизнена и удовлетворяваща индустрия.
- Разбирането на основните принципи е от решаващо значение.
- Използвайте тези принципи, за да създадете влиятелни туристически пакети.
- Стремете се да генерирате значими и трайни преживявания за туристите.

Референции

1. Манчини, М. (2013). Достъп: Въведение в пътуването и туризма. Клифтън Парк, Ню Йорк. Cengage Learning.
2. Reynolds, JS & Chase, DM (2010). Хотелиерски услуги. Тинли-Парк, Илинойс: Компанията Goodheart-Willcox.
3. https://www.ted.com/talks/aziz_abu_sarah_for_more_tolerance_we_need_more_tourism
4. <http://infographicjournal.com/travel-agents-vs-online-booking/>
5. <http://travel.state.gov/>

Референции

6.

<http://www.restaurant.org/Restaurant/media/Restaurant/News%20photos/NRA-Infographic.jpg>

7.

http://www.ted.com/talks/pattie_maes_demos_the_sixth_sense

8. Брюър, П., Ким, Дж., Шриер, Т. и Фариш, Дж. (2008).

Настоящо и бъдещо използване на технологии в хотелиерската индустрия.

9. Рейнолдс, Джони Сю. (2010). Хотелиерски услуги. Тинли-Парк, Илинойс: Компанията Goodheart-Willcox.

10.

<http://www.usatoday.com/media/cinematic/video/23130327/technology-is-set-to-invade-a-restaurant-near-you-in-2015/>

Референци

11. <https://www.enicbcm.ed.eu/projects/med-pearls>
12. file:///C:/Users/user_01/Downloads/Saint_Business%20strategy.pdf
13. <https://www.revfine.com/slow-tourism/>
14. https://www.sjcc.edu.in/pdf/llbcomtt_travel.pdf
15. <https://www.esl-lab.com/vocabulary-lessons/travel-packages-vocab/>
16. <https://www.linguahouse.com/esl-lesson-plans/topic/travel-and-leisure>
17. https://www.iti.gov.nt.ca/sites/iti/files/tourism_product_packaging.pdf?fbclid=IwAR10B81C7zbakBwW1qBbnX9YmH-D7DSh_frivZQQpBb-zgAWqvP5uj_oFDU

Референци

18. <https://www.mdpi.com/2673-5768/3/2/28>
19. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-22580-3_1
20. <https://repositorio.ipsantarem.pt/handle/10400.15/2850>
21. <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/13567667221078244>
22. <https://www.theseus.fi/handle/10024/797597>
23. <http://www.iikii.sg/sites/default/files/45-48.pdf>
24. <https://www.storylines.com/blog/experiential-tourism>
25. <https://www.linkedin.com/pulse/rise-experiential-tourism-creating-authentic-travel-justus-arisi>



БЛАГОДАРЯ ВИ, ЧЕ ГЛЕДАХТЕ

!МОЖЕТЕ ДА СЛЕДИТЕ ПРОЕКТА В
СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ!



<https://green4tourism.eu/>



@G4T-Зелени-умения-за-бъдещ-
туризъм



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union