



”Svensk natur lockar, men den måste paketeras för att bli populär”

Peter Terpstra, Nutek

Bilder: Staffan Widstrand

Vi säljer inte mjölk !

Att resa kräver en eller flera anledningar.

Vi måste stimulerar reslusten och drömmarna.

Tydliga paket - visar vad som går att göra.

Bra produkter - går att sälja.



Vi har stenhård konkurrens från . . .

Utlandsresor.

Nya bilar.

Heminredning.

Andra svenska resmål.



Våga förädla dagens utbud !

Svensk turism måste bli mer än bara uthyrning.

Idag: Vandringsleder, vindskydd och allemansrätt.

Dagens utbud: Ofta till den som redan är framme.

Satsa på värde och inte bara volym.

Ett bra paket kan starta säljprocessen tidigare.



Vad gör man när man paketerar?

Upplevelse tillsammans med boende, mat och resa.

Kan vara väldigt enkelt.

- Svamphelg på hösten.

Kan vara mer komplicerat.

- Gourmetpaddling mellan tre skärgårdskrogar.



Produktägare

- en som ansvar för helheten.
 - som också är ansiktet mot kund.
 - samordnar produkten med sina underleverantörer.
- Det är helt OK att vara underleverantör.



Varför komma till just dig?

Dina tre viktigaste säljargument.

Dessutom;

- Vem ska produkten säljas till?
- När ska den säljas?
- Hur ska den säljas?



Bygg vidare på det som finns

Varför finns det inte;

- visseglingar i Västervik?
- så få komplement till Astrid Lindgrens värld?
- lugna dagar efter festivalsyran?
- kajakpaddlingar för knuttar?



Tänk på: Kunden vet inget om dig !

Bra paket måste presenteras ännu bättre.

Det handlar om att "bita tag" i kunden.

Säljande och lockande texter.

Bilden hur viktigt som helst.

Tänk på att vara sak har sin tid. Rätt ordning!

Jämför med att flirta rätt!



Bra upplevelser sätter resmål på kartan !

- Afrikas bergsgorillor.
- Örnsafari i Kristianstads vattenrike.
- Timmerflottar på Klarälven.
- Björnsafari i Hälsingeskogarna.
- Skutseglingar i Västerviks skärgård

