



Våga välja och satsa långsiktigt!

**- Om bra säljkanaler och effektiv
marknadsföring**

Bilder: Staffan Widstrand

Prata inte med alla samtidigt!

Kommunikation är att tala till någon.

Vem är kunden som ska köpa din produkt?



Alla köper inte samma sak!

Bullbak på Tofvehult. (familj)

Gourmetpaddlingar i skärgården. (55 +)

Småländska multiäventyr. (unga dinks)

Möte med havsörnen. (specialintresserade)

Ridhelg med spa och massage. (kvinnor)



Nära, på avstånd eller långt bort!

Upplevelsepaketet för;

- den som redan är framme. (lokalt)
- den som vill resa bort en helg. (regionalt)
- svenskar på sommarsemester. (nationellt)
- utländska gäster som vill till Sverige. (internationellt)



Nybörjare, glad amatör eller nörd!

Tre typer av skärgårdsfiske

- meta med barnen i eka.
- flugfiske från kajak.
- EM i gäddfiske.



Trogen, intresserad eller helt ny?

Återkommande basutbud i botten.

Någon årlig nyhet för trogna kunder.

Profilerade spetsprodukter som skapar intresse.



Marknadsföring kostar och tar tid!

Hur syns Ditt företag bland tusentals andra?

Vårda dina nöjda kunder.

Ta hand om de som kontaktar dig.

Tänk strategiskt, långsiktigt och våga samarbeta!



Börja marknadsföra i tid!

Tänk ett par år framåt.

Det tar tid att väcka intresse och skapa förtroende.

Börja nästa års marknadsföring dagen efter.



Webben – din viktigaste kanal!

Finns du inte på nätet - existerar du inte.

Nästan alla letar information via internet.

Många inspireras och drömmer innan bokningen.

Senare i processen - prisjämförelser och planering.

Allt fler boka direkt via nätet.



Hur hittar kunden din webbsida?

Direkt trafik - enkel webbadress, annonser, visitkort.

Andra webbplatser - hur syns du på vastervik.se?

Sökmotorer (google, yahoo) - sökmotorspositionering.



Locka in kunden i butiken!

Första sidan helt avgörande.

Extremt lätt att vända i dörren.

Tänk reslust, bra bilder & lockande text.

Enkel och tydlig navigering.

Frestande produkt först. Tänk på köpprocessen.



Utvärdera, analysera & följ upp!

Utvärdera din marknadsföring via webbsidan.

Analysera hur kunderna surfar.

Kolla på hur besökarna väljer. Blev det ett avslut?

Jämför år från år.

Google Analytics



Samarbeta mera!

Kan och ska jag göra allting själv?

Samarbeta:

- mellan boende och aktivitet.
- transportörer tillsammans med arrangörer.
- inom samma bransch.
- på samma destination; framtida marknadsbolag.



Du behöver destinationen och tvärtom!

En ensam reseanledning räcker sällan.

Brett utbud skapar attraktionskraft.

Hotell och transportörer behöver aktiviteter.

Aktiviteter behöver fungerande infrastruktur.

Länka till varandra. Grafisk profil för Västervik.



Vad kan ett marknadsbolag göra?

Skapa mervärde kring befintliga dragare.

Utveckla spirande evenemang.

Gemensamt nyhetsmejl från resmålet Västervik.

Samarbeten med regionala tidningar.

Genomtänkt pressbearbetning - journalistresor.



Ska du bara göra en sak !

Tänk igenom hur du är kontaktbar.

Se till att ha svarsmejl och bokningsvillkor.

Bygg upp ett kundregister.

