

Vi behöver fler och lönsammare turistföretagare !

Svensk turism växer och Västervik är inget undantag.
Men välbekant är att en alltför kort högsäsong, hamnar i skuggan
av en lång lågsäsong med för få gäster.
Mindre känt är att galna priser, brist på bokningsbara produkter
och för få effektiva säljkanaler hindrar destinationens utveckling.
Värst är att många tror att det måste vara så...

Problem är till för att lösas och utmaningar till för att övervinnas.
Därför bjuder Västervik Framåt och Västerviks Turistbyrå in Dig och kommunens alla andra
turismföretagare till en inspirerande och givande halvdagskonferens.
Där berättar Anna Svensson, Jonas Settlin, Per Jiborn och ett antal företagare om vad som
redan utträttas, vad som behöver ske i framtiden och vad just Du kan göra redan nästa dag.
Tillsammans tittar vi närmare på

Prissättning & Erbjudanden Upplevelseprodukter & Paketering Marknadsföring & Försäljningskanaler

När: Onsdagen den 23 april mellan 15.00 och 18.00.

Var: På Turistbyrån på Strömsholmen.

Kostar: Konferensen är gratis och vi bjuder på eftermiddagsfika.

Program: Se baksidan.

Anmälan: Begränsat antal platser. Anmälan senast måndagen den 21 april till
Västerviks Turistbyrå 0490 - 889 00 eller turistbyran@vastervik.se.

Ett samarrangemang mellan
Västerviks Framåt AB och **Västerviks Turistbyrå**

Program för
Utbildningskonferens om en lönsammare besöksnäring i Västervik

Onsdagen den 23 april 2008.

- 15.00** **Presentation** av eftermiddagen.
- 15.10** **Turismen en av Västerviks framtidsnäringar.**
En introduktion om besöksnäringens betydelse för Västerviks kommun av kommunalrådet Harald Hjalmarsson.
- 15.30** **Gästundersökningen från sommaren 2007.**
Anna Svensson från Turistbyrån summerar de viktigaste slutsatserna av förra sommarens gästundersökning.
- 15.50** **Rätt pris gör det roligare att arbeta både idag och imorgon.**
Jonas Settlin från Västervik Framåt berättar om vikten att prissätta rätt och möjligheten att använda olika prislappar under året och mot olika kunder. Överums Vandrarhem och Spa Blå Rummet sammanfattar sina erfarenheter.
- 16.30** **Fikapaus** med mingel.
- 17.00** **”Vi kränger inte mjölk - vi säljer attraktiva upplevelser”.**
Per Jiborn från Västervik Framåt ger en bakgrund till varför hela destinationen behöver fler upplevelsepaket, hur man paketerar och behovet av mer samarbete. Hasselö berättar hur deras familjepaket togs emot förra sommaren.
- 17.30** **Effektiva säljkanaler ger klirr i många kassor.**
Mässor, webbsidor och traditionella broschyrer.
Jonas Settlin ifrågasätter tillsammans med Per Jiborn vad som är effektiv marknadsföring. Vem är kunden och hur når jag henne eller honom?
Skonaren Linnéa talar om ett antal lyckade tidningsarbeten.
- 18.00** **Avslutning.**