

Bättre lönsamhet i turistföretag

FRUKOSTMÖTE FREDAG 4 SEP

Linda Yhr, FörTur

Föreningen för turism i Sverige, FörTur, har fått ett projektmedel för att utbilda turistföretag att utveckla sina företag. Projektet finansieras av Jordbruksverket och pågår 2009-2011 och innefattar 110 orter och 1700 deltagare. Under utbildningen kommer deltagarna att få lära sig mer om viktiga trender inom turism, få fördjupad kunskap om viktiga lagar och garantifrågor när det gäller resor, samt få veta hur de kan locka fler turister.

Bakgrunden till satsningen är turismnäringens allt viktigare betydelse för att skapa arbeten och tillväxt i hela landet. 2008 steg sysselsättningen med 6 procent till 158 936 årsanställda och många turismföretag efterfrågar ökad kunskap för att kunna utvecklas.



Linda Yhr, FörTur föreläste

Lindas föreläsning började med att hon frågade alla deltagare vilket betyg de sätter på de tre områdena mat, göra och bo i Piteå. Efter lite tveksamhet enades det om att ”mat” får 5 poäng av 10 möjliga, ”göra” får hela 8 poäng och ”bo” får 7 poäng. En av anledningarna till att mat fick lite sämre betyg är att många restauranger har för dåliga öppettider under sommaren varför utbudet och valmöjligheterna begränsas.

Linda fortsatte med att berätta lite kring trenderna inom turismnäringen. Konsumenterna eller kunderna vill resa allt kortare sträckor men oftare, de tar snabba beslut (och behöver därför bra underlag inför beslutet), de vill också ha hög standard för det är inte pengar de har brist på utan tid. Sedan uppskattar de att få listor över vad man kan göra, gärna fördelat över tex 1 dygn, 2 dygn osv. De vill snabbt få en överblick över vilket utbud som finns vilket också ger dig som företagare möjlighet till merförsäljning. Kunderna lyssnar mer på varandra än på företagets reklam något som gör att sociala medier som facebook får allt större betydelse för ditt företags marknadsföring. Något du som företagare kan använda dig av genom att exempelvis fotografera dina kunder och sälja eller ge bort bilder som kunden sedan lägger ut på facebook. Dina kunder vill också göra olika saker beroende på vem de semesterar med, därför måste det finnas en variation i utbudet.

Internet och ditt företags hemsida blir allt viktigare. Det är där kunderna hämtar information och underlag för sitt beslut. Det är också konsumenterna som driver internet framåt och därför måste man som företagare vara lyhörd för deras vanor och behov. Linda tar upp Fritidsresors hemsida som ett bra exempel. De gör det lätt för kunden genom att tex lista upp mest populära resmål sommar och vinter. Kunder vill göra som andra kunder gör.

Dagens stora målgrupp är sk mappies, mogna aktiva pigga pensionärer och 55+. De vill ha

mycket upplevelser. Hela 80% av äventyrsresorna köps av de över 55 år.

Linda Yhr tycker att turistföretagen måste bli bättre på att ta betalt för sina tjänster. För att få bättre lönsamhet gäller det egentligen att jobba med tre viktiga områden; rätt prisbild, rätt erbjudande med paketlösningar och att erbjuda resegaranti.

Bland deltagarna på frukostmötet fanns det de som tyckte att det var mycket dåligt att man inte kan erbjuda sina kunder transport om man har tecknat resegarantiavtal med FörTur. I synnerhet för oss här uppe i norr så kan det vara en väldigt viktig del i ett paketerbjudande. Linda berättade att FörTur har jobbat och lobbats mycket för att få en ändring av det men att det är mycket svårt eftersom det är reglerat på EU-nivå.

Frukostmötet besöktes av 39 personer.

Tillväxt och Utvecklingsavdelningen



Piteå Kommun