



## Invitasjon til workshop

# PAKKETERING - DISTRIBUTJON OG SALG

### for reiselivsbedrifter i prosjektet Grensen som attraksjon

Prosjektet som er eid av Svinesundskommittén og Visit Østfold har som oppgave å skape vekst i reiselivsnæringen i grenseregionen. Kompetanseheving og nettverksbygging er et viktig tema for å få til dette.

Vi ønsker derfor å tilby et kurs som tar for seg hele verdikjeden. Pakketering, distribusjon og salg. Innbydelsen retter seg mot foretak som er medlemmer i en av følgende turistorganisasjoner: Tanum Turist, Dalsland Turist, Halden Turist, iSarpsborg, Visit Fredrikstad og Hvaler eller er aktiv i Strömstad kommune. 2469 Reiseutvikling med bl.a. Børre Berglund i sentral rolle har meget god erfaring på dette området. Vi kan anbefale kurset på det sterkeste.

Første del av kurset vil foregå på Quality Hotel Sarpsborg 07-08 februar.

Andre del av kurset som er én dag, blir i Strömstad 14. mars.

Workshopen er delfinansiert gjennom prosjektet Grensen som attraksjon og koster **3 500 NOK** (full pris ca. 10 000 NOK). Prisen inkluderer workshop, overnatting og alle måltider. Kun drikke til måltidene kommer utenom. Denne summen vil bli fakturert før kursstart. Antall plasser er begrenset. Meld deg på allerede i dag for å sikre deg en plass.

**FOR PÅMELDING "KLIKK HER"**

Senest 29. januar



For eventuelle spørsmål ta kontakt med prosjektleder Louise Robertsson på +46 70 614 74 54 eller mail [louise@svinesundkommitten.com](mailto:louise@svinesundkommitten.com) eller Marit Bjørnland på +47 975 22 311 eller mail [marit@isarpsborg.com](mailto:marit@isarpsborg.com)

Kursen er finansiert av Aktivum AS, Bengtsfors kommun, Camp Dalsland, Dalsland Turist AB, Fredrikstad kommune, Fyrbodals kommunalförbund, Halden kommune, Halden Turist, Interreg Sverige-Norge, iSarpsborg, Länsstyrelsen Västra Götaland, Regionalpark Haldenkanalen, Sarpsborg kommune, Strömstad kommun, Svinesundskommittén, Tanum Turist, Utsikten Scandinavian School, Visit Fredrikstad og Hvaler, Visit Østfold, Västra Götalandsregionen, Ytre Hvaler nasjonalpark, Østfold fylkeskommune.

# PROGRAM WORKSHOP

## ”Paketering - Distribution och sälj”

### Dag 1 07.02.18 på Quality Hotel Sarpsborg

11.30-12.15 Lunsj.

#### 12.15-15.00 Del 1, Markedsforståelse og markedskoordinering.

##### Hva er attraktivt å pakketere i grenseregionen?

- Gjennomgang av virkemidler/verktøy og reiselivets moderniserte verdikjede/värdekedja
- Markedsorientering som arbeidsform.
- Gjennomgang av tilgjengelige og relevante markedsanalyser:
  - Hva som er attraktivt å pakketere.

#### 15.00-19.00 Del 2, Pakkereiseloven/Resegarantilagen, pakketering og kalkyler. Vi lager pakker!

- Gjennomgang av hovedinnholdet i Pakkereiseloven/Resegarantilagen. Den er harmonisert innenfor EU og Norge har tilpasset seg denne standarden som da gjelder på begge sider av grensen.
- Gjennomgang av virkemidler og reiselivets moderniserte verdikjede/värdekedja.
- Reisegarantifondet og hva ordningen dekker.
- Gjennomgang av hvordan en pakke bygges opp.
  - Hvordan en setter sammen pakkertilbud -opplevelsesverdi.
- Kalkyler og pris, netto og bruttopriser; fortjenestemargin om merverdiavgift. Kalkylene blir tilpasset mva både i Norge og Sverige.
- Utforming av produktark og bruk av bilde i kombinasjon med tekst.
- Testing av produkter.
- Egenaktivitet: Deltakerne pakketerer selv med rådgivning fra kursledere.

19.30 Middag og nettverksbygging

### Dag 2 08.02.18

#### 08.30-10.30 Del 3, Internett som salgskanal/säljkanal, salgskampanje/säljkampanjer og relasjonssalg/relationsälj.

- Salg nasjonalt og internasjonalt for bruk av internett som salgskanal.
- Fordeler og forutsetninger for bruk av internett som salgskanal.
- Relasjonssalg, identifisering av kunder; kundemöte og avslutning av salg.
- Salgskampanjer; hvordan bygge opp en effektiv salgsannonse og salgskampanje.
- Forskjeller og fokus på nysalg, mersalg og kryssalg og gjensalg.
- Egenaktivitet: Deltakerne över seg på presentasjon av egne produkter i salgsmöte.

#### 10.30-12.00 Del 4, Distribusjon.

- Distribusjon lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt.
  - Bruk av ulike kanaler.
- Hvilke er de mest brukte distribusjonskanalene i de ulike markedene?
- Forskjeller/skillnader mellom lokale bookingselskap/ bokningsföretag, inomingoperatörer; turoperatörer; resarrangörer; OTA-er; grossister og reisebyråtsalg/reisebyråförsäljning pr. marked.
- Provisjonssatser og distribusjonsavtaler.
- Flerkanalstrategi og bruttopris.

12.30 Lunsj og avslutning.

### Dag 3 14.03.18 på Laholmen Hotel i Strömstad

#### 10.30-15.00 Del 5, Gjennomgang av pakker og kalkyler. Distribusjon og test av disse.

- Kort repetisjon av innhold på første samling.
- Deltakerne presenterer de ulike pakkeforslagene, tilbakemelding på disse.
- Diskusjon av de ulike pakkeforslagene.
- Test av pakkene, når og hvordan?
- Hvilke distribusjonskanaler er best egnet for aktuell pakke/paket.

