

17 נובמבר 2020

א' כסלו תשפ"א

הנדון : סיכום ועדת תיירות (zoom) מיום 11.11.20

משתתפים : הדס מוצ'ניק (עידן), רותם רטנר (פארן), שרדהה (צוקים), אורן פריטל (רט"ג), אלון גולדשטיין (עין יהב) מרב עמית, דורון בנציוני (כפר אמנים צוקים)

חסרים : ורד קריגן (ספיר), יריב איתני (צופר), יונתן נריסנה (ויידור), דורית נריסנה (בית ספר שדה חצבה)הילה אלבו (חצבה),

אורחים : ניב לינצנבג (צוקים), אורלי חפץ (שיווק) בראד (דקל טורס)

להלן הנושאים שהועלו לעדכון, דיון והחלטות:

1. עדכונים :

- פסטיבל הסרטים מתקיים במתכונת און ליין, בזום ואילו בסופ"ש הקרוב במתכונת דרייב אין, יש היענות יפה ומכירת הכרטיסים מתקדמת צפי ל 2000 איש. התפוסה בערבה מלאה.
- עדכוני רט"ג מהשטח, תנועת הטיילות גדולה מאד, מרחבי הערבה עמוסים בכלים ממונעים בעומק השטח, יש לתת תשומת לב חשובה עם קבלת האורחים על כניסה לשטח, על בטיחות ומניעת כניסת רכבים "רכים" כאלה שאינם מיועדים לתנועה ב4*4 הדורשים חילוצים.

2. התארגנות לעונת התיירות:

- דיווחים על תפוסות מלאות בסופי שבוע עד ינואר, תפוסות אמצע שבוע מעל ל 50% בבמוצע ברוב המתחמים, מתחמי צוקים מלאים גם באמצע השבוע עד אמצע פברואר.
- יש לקדם רגולרים / חבילות / פעילויות תוספתיות / סלי פקניק. כל יוזמה מהשטח תזכה לקידום ושיווק באמצעות הנכסים הדיגיטלים העומדים לרשותנו.



3. מטיילים בערבה:

מטיילים בערבה, הינו קמפיין שיווקי של מחלקת תיירות המפעיל טיולי רגולר בימי שישי ברישום מראש באתר התיירות. סיורים בקפסולות של עד 20 משתתפים בגבעת חצבה וכיפת עשת. הסיורים מודרכים על ידי מורי דרך מהערבה. הקמפיין יתחיל ביום ראשון 15.11 בפוסט בפייסבוק ואינטסגרם המפנה לאתר התיירות. הקמפיין נפתח בסרטון מסלולים בו יוזמנו כל נותני האטרקציות בשטח וההדרכה להעביר פרטים. הפוסטים יקודמו על מנת להגיע לקהלים חדשים. בהמשך יעלו פוסטים נפרדים על מסלולים מומלצים ומדריכים נותני שירות במרחב. הקמפיין קיבל את תמיכת וועדת תיירות אזורית.

4. הצעה לשיווק ומשרד הזמנות לערבה.

אורלי חפץ הועסקה על ידי המחלקה מחודש אוגוסט 2019 ועד מרץ 2020 עבודתה הוקפאה עקב התפרצות הקורונה. תחום העבודה של אורלי הינו שיווק הערבה לקבוצות בארץ ובחו"ל בעבודה עם ארגונים חברות וסוכנים. בתקופה זו אורלי למדה ומיפתה את כל אתרי התיירות בערבה, וחשפה את הערבה לסוכנים רבים שהגיעו לבקר כאן וללמוד על הפוטנציאל התיירותי המשמעותי. בראד בעל חברת שיווק וטיולים בשם "דקל טורס" ביקר בערבה במסגרת שיווק הערבה לקבוצות ייעודיות מארצות הברית. בראד ואורלי חברו יחד על מנת להציע הצעה דיפרנציאלית להקמת מרכז מידע הזמנות מכירה ושיווק של הערבה עבור התיירים במרחב.

ההצעה כוללת:

1. שיווק אתרי הערבה לסוכנים למחלקות רווחה לקבוצות לתיירות פנים ותיירות נכנסת.
2. מרכז מידע עם מענה טלפוני ומיילים כשישה ימים בשבוע א'ו' משעה 09:00 – 17:00 שישי עד השעה 13:00. כל מייל יענה באותו היום שהתקבל, מענה טלפוני בשעות העבודה ולאחר מכן במענה בתא קולי (כל ההודעות שהושארו יטופלו ביום העסקים לאחר מכן).
3. מערכת הזמנות פועלת באופן כזה שניתן לנהל כל עסק בנפרד: לכל עסק יהיה גישה רק להזמנות שלו בלוח שנה ורשימת הזמנות. רק המשרד יהיה חשוף למידע עבור כל העסקים יחד. עבור התייר, חשיפה להזמנות הנכנסות בכל יום וצפי קדימה. ניתן לנהל את היומן ולאפשר סגירה ופתיחת ימי עבודה ותיאום הגעה.



הפרטים במערכת כוללים: פרטי הלקוח כולל פרטי אשראי לחיוב, אופן התשלום יהיה ישירות מול בעל העסק. לכל הזמנה ניתן לצרף מסמכים (חשבוניות או קבלות שנוכל לשלוח אישור תשלום ללקוח עבור העסק).

בניית מאגר הלקוחות באמצעות במערכת CRM להמשך שיווק וקשר. ביצוע: ברגע החלטה אורלי ובראד יגיעו לשטח לפגישה עם התיירנים, כל תיירן המעוניין תתואם פגישת עבודה לביקור למידה והכרות עם האתרים והשירותים אותם הוא מציע, למידת העסק ואופי הפעילות על מנת למכור באופן אפקטיבי באמצעות מענה טלפוני ומיילים.

כל השירותים ינתנו בעברית ואנגלית
לאחר אישור עבודה כל תיירן יקבל הדרכה של מערכת ההזמנות והקמת עסק בתוכו.
עלויות:

עבור עסק גדול - 900 ש"ח לחודש

עבור עסק קטן - 500 ש"ח לחודש

בתום הצגת ההצעה נערך דיון.

החלטה: יש לבחון אפשרות להפעלת המרכז מידע שיווק הזמנות ומכירות באופן משולב, תמיכה של מחלקת התיירות בערבה בריטיינר שיסייע בתחום השיווק ועבור ההזמנות והמכירה עבודה תמורה בצורת עמלות.

ההצעה תוגש לאורלי ובראד להמשך וחשיבה עם אורלי ובראד.

רשמה: מרב עמית

העתק:

נעמי בקר – מנכ"לית החברה לפיתוח

משתתפי הישיבה וחברי ו.תיירות

