



Pakking, salg og distribusjon

Foto: Mattias Fredriksson / Mattias Fredriksson Photography AB

Pakking, salg og distribusjon er et kurs med målsetting å gjøre deg i stand til å sette sammen attraktive produktpakker, oppnå resultater i salgsarbeidet og bidra til en bredere og mer kostnadseffektiv distribusjon av ditt reiselivsprodukt.

Kurset tilpasses deltakernes egne utfordringer når det gjelder spørsmål som hvilke produktpakker som selger, hvordan en kan

få fart i salget og hvilke distribusjonskanaler som er de rette for deltakerens produkter, både i det nasjonale og i de internasjonale markedene. Hva etterspørres for kommende sesong, reiselivets verdikjede, nettopprising, relasjonssalg, salgskampanjer, dynamisk pakketering, attraktive produktpakker, distribusjonskostnader, turproduksjon og Pakkereiseloven, er alle stikkord og tema som belyses på kurset.

Attraktive pakker

Kundene våre etterspør tilrettelagte opplevelser og markedet krever attraktive produktpakker. På kurset ser vi nærmere på hvilke pakker som er attraktive for hvem. Videre hvordan vi skal pakketerer og kalkulere, og ikke minst hvilke lover og regler som gjelder for dette.



Foto: CH - visitnorway.com

Interessert?

Ta kontakt med ditt lokale
Innovasjon Norge kontor.
www.innovasjon Norge.no

Gode salgsresultater

Salgsarbeidet blir noen ganger ikke prioritert fordi vi er usikker på hvordan vi griper dette an. En viktig del av kurset er oppbygging av salgskampanjer, relasjonssalg og internasjonalt salg av norske reiselivsprodukter. Hva skal til for at min bedrift kan selge mer? Dette er et spørsmål mange stiller seg og i løpet av kurset skal vi gå i dybden på denne problemstillingen.

Effektiv distribusjon

Forskjellige reiselivsprodukter og opplevelser krever ulike distribusjonsjon. Distribusjonskostnadene for reiselivsprodukter er i mangetilfeller svært høye. En målrettet distribusjon der produktet er tilgjengelig for de riktige kundene er ofte en utfordring. På kurset ser vi nærmere på ulike distribusjonskanaler og hva som er fordeler og ulemper ved disse.

Tema for innledninger og praktiske eksempler

Dette er stikkord og tema for de ulike innledningene og fokusområdene på kurset;

- Merkevarer Norge
- Reiselivets verdikjede
- Etterspørselen i ulike markeder og innholdet i attraktive pakker
- Pakkereiseloven og turproduksjon
- Distribusjonsformer og kostnader
- Salg, salgskampanjer og relasjonssalg
- Internett som distribusjonskanal og dynamisk pakketering

Varighet

Kurset gjennomføres som to samlinger og varer fra lunsj første dag til lunsj andre dag på samling en. I tillegg avvikles en samling to som går over en dag, denne legges i hovedsak tre til fire uker etter samling en. Vi tilrettelegger kursinnholdet ut fra deltakerne på det enkelte kurs. Gjennomføringen veksler mellom innledninger, diskusjoner, oppgaver og praktiske illustrasjoner. Kursdeltakerne får et kompendium som dokumenterer innholdet i kurset.



Foto: CH - visitnorway.com

Hvem passer kurset for?

Målgruppen for kurset er ledere og mellomledere innen små og mellomstore reiselivsbedrifter.

Tidspunkt

Hele året

Interessert?

Ta kontakt med ditt lokale
Innovasjon Norge kontor.
www.innovasjonnorge.no