

CUM SĂ AI TURISTI ÎN TIMPUL SĂPTĂMÂNII

ADRIAN ȘI DANIELA
DOROȘIN



noidoi@dorosin.ro

După 11 ani de gânduri, proiecte, călătorii și multă, multă muncă am reușit să învățăm și să adunăm o vastă experiență pentru a ajuta mai departe oamenii dornici de evoluție ca și noi.

HI!

BONJOUR

HOLA!

Salut!



Despre NoiDoi

NoiDoi suntem Adrian și Daniela, doi tineri care iubesc să călătorească, să se educe și să ajute proprietarii zi de zi pentru a dezvolta turism mai sigur și mai durabil.

Estepona, Marbella, Zakynthos, Salonic, Valencia, Lanzarote, Fuerteventura, Istanbul, Ankara, până când și Teheran sau Belgrad sunt doar câteva locuri turistice din care am cules toate informațiile utile despre dezvoltare și strategii de promovare în turism.

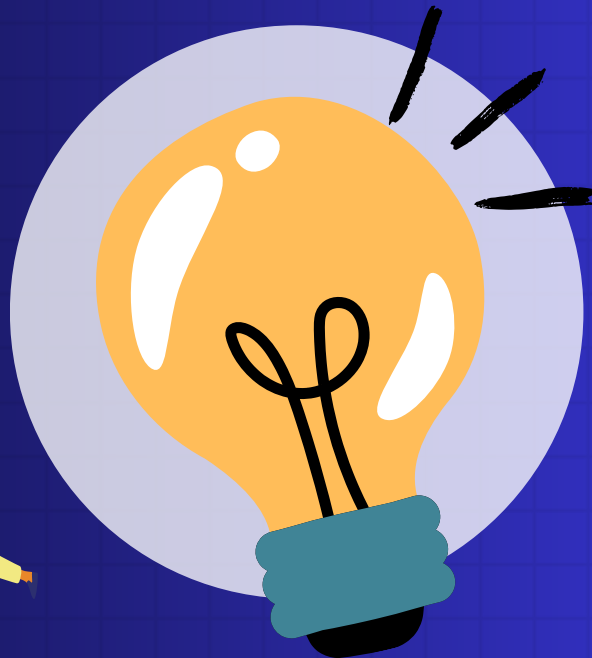
Vrem să te ajutăm să ai **mai mulți clienți** în locația ta, să îți detaliez despre cum poți atrage clienții și în **timpul săptămânii** în locația ta. Plecăm de la ideea ca weekend-urile sunt pline, dacă nu e așa anunță-ne și te ajutăm și cu asta!

SĂ TRECEM LA
TREABĂ



PASUL 1

Demontarea ideilor greșite întipărite în mințile noastre.



NIMENI NU ARE Clienți ÎN TIMPUL SĂPTĂMÂNII

Dacă te uiți în jurul tău ai să vezi că sunt cabane și pensiuni/hoteluri care au un grad foarte mare de ocupare în timpul săptămânii, oamenii nu se relaxează doar în weekend.

1

NIMENI NU ARE Clienți "IARNA LA MARE" SAU "VARA LA MUNTE"

Dacă tu nu ai clienți asta nu înseamnă că nici alți proprietari nu au. **Oamenii călătoresc continuu!** Nu contează dacă plouă, ninge sau e caniculă. Noi trebuie să căutăm această categorie de clienți și să îi aducem la noi.

2

TOTI OAMENII MUNCESC DE LUNI PÂNĂ VINERI ȘI CĂLĂTORESC DOAR ÎN WEEKEND

Suntem obișnuiți cu programul de lucru clasic de la 9:00-17:00, însă acest program mai este folosit de puțini oameni, sunt foarte mulți oameni care lucrează online sau sunt pensionari, studenți, persoane în concediu de maternitate, categorii care călătoresc indiferent de ce zi este.

3

SUNT AȘA ZISELE PERIOADE "SLABE" ÎN TIMPUL ANULUI CÂND NIMENI NU ARE Clienți

GREȘIT! Oamenii au concedii în perioade diferite, nu stagnează o activitate pentru a pleca toți în concediu. În plus, sunt zilele aniversare sau evenimentele importante din viața unui om, care sunt sărbătorite cu nerăbdare și nu se țin cont în ce perioadă a anului suntem.

4



PASUL 2

PREGĂTIREA LOCAȚIEI PENTRU CLIEȚI ÎN TIMPUL SĂPTĂMÂNII



Pentru a primi turiști și în weekend și în cursul săptămânii, trebuie să fii pregătit din toate punctele de vedere

1. SĂ TE ORGANIZEZI SĂ AI DESTULE RESURSE:

Când vorbim de resurse, ne referim la tot ce înseamnă lemne pentru foc, grătar sau ciubăr, internet cu viteză bună, cablu tv și foarte mare atenție la consumabile deoarece sunt cel mai ușor trecute cu vederea și îți dai seama că ai rămas fără săpun/hârtie igienică fix în ziua când ajung turiștii, iar asta nu e deloc plăcut!



2. SĂ AI PERSONAL DISPONIBIL INDIFERENT DE ZI

Este necesar ca personalul unității de cazare să poată fi la locul de muncă indiferent că este VINERI, DUMINICĂ sau LUNI. Uneori diferența dintre check-in și check-out poate fi de doar câteva ore, ceea ce înseamnă un grad foarte bun de ocupare dar și un efort din partea tuturor în pregătirea unității pentru primirea turiștilor.

3. CREAREA UNEI OFERTE DE PREȚ REZONABILĂ

Weekendurile sunt preponderent ocupate, sau cel puțin sunt mai ușor de închiriat așa că trebuie să îi ajuți pe turiști să aibă un motiv de nerefuzat pentru a veni la tine Marțea de exemplu: motivul este un preț mult mai bun decât cel din weekend. Este o politică folosită foarte mult la mare în sezonul estival însă o putem pune în practică și la munte și în orice zonă din țară.

MARE ATENȚIE LA :

- ⊗ ORELE DE CHECK-IN ȘI CHECK-OUT
- ⊗ CALCULAREA PERFECTĂ A TIMPULUI NECESAR PENTRU CURĂȚENIE ÎN TOATE SPAȚIILE UNITĂȚII DE CAZARE
- ⊗ PREGĂTIREA CIUBĂRULUI SAU IGIENIZAREA PISCINEI ÎN TIMPUL SCURT DINTRE PLECAREA ȘI VENIREA NOILOR TURISȚI
- ⊗ LENJERII DE SCHIMB. ÎȚI RECOMANDĂM SĂ AI MINIM 3 DACĂ NU CHIAR 4 SETURI DE LENJERIE ȘI PROSOAPE PENTRU A PUTEA ACOPERI TOATE ZILELE DE CAZARE.



PASUL 3

Categorii de turiști



CA SĂ AI TURISȚI ÎN TIMPUL SĂPTĂMÂNII TREBUIE SĂ GĂSEȘTI TOATE CATEGORIILE DE TURISȚI CE POT CĂLĂTORI INDIFERENT DE ZI ȘI SĂ AFLII DE CE AR FACE ASTA.

01 | PRIMA CATEGORIE IMPORTANTĂ AR FI FAMILIILE CU COPII

În general, această categorie de turiști sunt aceia care pleacă mai multe zile în concediu și caută locații unde au cum să își petreacă timpul împreună cu copiii. Trebuie să ai grijă să le oferi toate cele necesare unui concediu de neuitat (loc de joacă pentru copii, loc de relaxare pentru părinți).



De exemplu:

Multe familii preferă să plece în vacanțe în cursul săptămânii datorită faptului că nu este atât de aglomerat la piscină, telecabină sau la obiectivele turistice pe care le vor vizita. Nu uita să menționezi aceste obiective în website-ul tău!



FOARTE IMPORTANT!!!

Un sfat important este să investești constant în locația ta, nu uita de dușul stricat de la baia de la etaj de exemplu pentru că nu va fi deloc plăcut pentru turist.

Sunt zone turistice ale țării foarte vizitate datorită unor resurse naturale cum ar fi apele termale, saline, pârtii de sky sau centre de tratament, nu te lăsa păcălit de ideea că oricum ajung oameni în zona ta, important este să ai mai multe atracții decât celelalte locații (ciubăr, masă de biliard, darts, ping-pong).

02 | TEAM BUILDING-URI ALE CORPORAȚIILOR PENTRU ANGAJAȚI

Un prim pas ar fi să ai o bază de date cu e-mailurile companiilor care nu sunt doar din zona ta, cărora să le trimiți o ofertă avantajoasă pentru zilele din timpul săptămânii cu toate informațiile și atracțiile din zonă, descrierea locației cu avantajele acestora pentru organizarea unei astfel de întâlniri.





03 | TABERE DE COPII, DE ECHITAȚIE, DE LIMBA ENGLEZĂ, DE VARĂ SAU IARNĂ

Taberele încă sunt în trend, ba chiar au apărut multe variante noi de tabere sau tot felul de workshopuri în care copiii învață să gătească, să picteze, tehnici de supraviețuire, etc.

În timpul vacanțelor, părinții caută diferite variante să își trimită copiii în tabără pentru dezvoltarea lor personală sau pentru a le dezvolta o abilitate anume și a interacționa cu alți copii și adulți.

Fii isteț și adu-i în locația ta!



Dacă zona nu te ajută să promovezi taberele de echitație sau de sky (nu sunt în zonă) trebuie să te orientezi către alte activități care nu țin de zonă ci de dotările locației tale.

Atenție la ce caută părinții pentru copiii lor: siguranță, curățenie, spații sigure de joacă, varianta de a savura produse locale, tradiționale și gătite natural.



Ce poate fi mai plăcut decât să-ți iei laptopul într-o zi însorită de vară și să lucrezi în aer liber.



04 | ANGAJAȚII CARE LUCREAZĂ DE ACASĂ, TELEMUNCA.

Persoanele care lucrează de acasă au un program foarte bine stabilit, știu exact perioada în care nu merg la birou, de aceea, ideal este să postezi locația ta **CONSTANT**. Câteva exemple bune ar fi acest gen de postare: Te-ai gândit cum este să lucrezi o săptămână de la munte/mare, cu această priveliște? (și pui o poză care taie respirația oricui) sau le arăți beneficiile unei săptămâni de lucru în natură.



05 | TABERE DE PENSIONARI, PELERINAJE

Pensionarii sunt liberi tot timpul anului, ceea ce îi ajută să călătorească oricând indiferent de perioada din an sau de anotimp. Taberele de pensionari, petrecerile de sărbători, obiectivele turistice din zonă sunt doar câteva variante bune de a-i aduce în unitatea ta de cazare.

Ieșirile lor cel mai des întâlnite și care se organizează tot timpul anului sunt pelerinajele, trebuie să afli de ele și să vii cu o ofertă avantajoasă pentru turiști și ghizii acestora.



Variantele ar fi să cauți agențiile din zonă și să discuți cu ele despre o posibilă colaborare și să te interesezi de sărbătorile legale sau pelerinajele făcute în mod special datorită unei sărbători (eveniment) specifică zonei în care te afli.

COLABORAREA ESTE UN BENEFICIU ENORM PE TERMEN LUNG !

”Cele mai lungi minivacanțe din anul 2024 sunt:

- data de **2 MAI** pică într-o zi de joi, se va face punte ajungându-se la **6 zile libere** ținând cont că pe **5 MAI** este **Paștele Ortodox**.
- data de **16 AUGUST** pică într-o zi de vineri imediat după **SF. MARIA** ceea ce va duce la o punte de **4 zile libere**.
- data de **27 DECEMBRIE** va fi zi liberă așa că de Crăciun vom avea **5 zile libere**.

06 | MINIVACANȚELE DE LA STAT

În România sunt foarte multe sărbători iar în fiecare an numărul lor crește, zilele libere oferite de către stat ajungând uneori chiar și la 4-5 zile libere (weekenduri prelungite), tu trebuie doar să profiți de acest aspect și să vii în întâmpinarea turiștilor cu o ofertă prin care să aleagă să petreacă mai multe zile în unitatea ta de cazare.



PASUL 4



DE CE NU VIN ACEȘTI CLIEŢI LA MINE???

1

NU EȘTI PREZENT ÎN ONLINE ȘI NU EȘTI CUNOSCUT

SOLUȚIA: Postează în grupurile de facebook, postează peste tot ca locația ta de cazare să ajungă la toți potențialii clienți.

2

NU AI PAGINĂ DE FACEBOOK, INSTAGRAM, ETC.

SOLUȚIA: ori o faci tu foarte bine și cel mai important **FĂ-O constant** ori alegi o persoană care știe să facă asta foarte bine.

3

NU ORGANIZEZI TABERE SAU CURSURI

SOLUȚIA: Organizează o tabără "Viața la țară" sau "Învățăm să mergem pe bicicletă", "Cum e să locuiești la mare?". Căută soluții indiferent de zona în care te afli!!!

5

NU ATRAGI OAMENII PRIN NIMIC SPECIAL

SOLUȚIA: **DIFERENȚIAZĂ-TE!** Concurența este mare, alege unii diferențiatori: piscină, ATV-uri, filigorie, parcare, saună, plimbări cu căruța trasă de cai sau sania, ciubăr.

4

NU AU ÎNCREDERE ÎN TINE

SOLUȚIA: Oamenii au nevoie de dovezi, postează poze sau video cu grupuri care au fost în locația ta, recenziile de pe Google.



SUGESTIILE NOASTRE



FĂ PUBLICE ATUURILE LOCAȚIEI TALE

Facebook-ul, Instagram-ul și Tik-tokul sunt "aur" pentru noi astăzi, toți suntem acolo ore întregi pe zi, tu trebuie doar să postezi continuu.



Fă-ți o bază de date cu clienții tăi

Ideal este să ai toate datele de contact ale clienților actuali sau vechi, este cel mai simplu și ieftin să ții legătura cu ei și eventual să le trimiți un mesaj cu o ofertă de sărbători sau pur și simplu un "La mulți ani!" de ziua lor pentru a-și aminti de tine.



Postează locația ta și iar postează!

Trebuie să fii prezent pe toate site-urile de închiriere, pe toate grupurile de facebook cu cabane de închiriat, în scroll-urile persoanelor de pe tik-tok.



Contactează toate persoanele care ți-ar putea trimite clienți

De la agenții turistice până la organizatori de tabere sau excursii, ba chiar un atu ar fi un local de evenimente din apropiere pentru momentele în care invitații la eveniment sunt mai mulți decât capacitatea de cazare: garantat tu vei fi alegerea perfectă!



Poze și video profesionale

Am întâlnit mulți clienți care vor să vină să vadă locația înainte de închiriere însă mulți turiști se află la distanțe considerabile și nu bat un drum de 4 ore cu mașina sau pur și simplu nu au timpul necesar: un video cu drona și niște poze bune le-ar fi perfecte pentru a face alegerea.



Începe de azi să înveți să faci postări în **Social Media** și garantat vei vedea schimbarea, este **CEL MAI BUN SFAT** din tot e-bookul!



....ȘI SPERĂM CĂ AI LUAT MĂCAR O IDEE BUNĂ PE CARE SĂ O PUI ÎN PRACTICĂ IAR DACĂ NU TE DESCURCI CU IMPLEMENTAREA SAU AI ȘI ALTE PROBLEME, ANUNTĂ-NE!

MULTUMIM PENTRU CĂ AI CITIT ACEST E-BOOK

*JUMĂTATE DINTRE ROMÂNI
PETREC PESTE 3 ORE PE
REȚELELE DE SOCIALIZARE,
TU ESTI ACOLO?*

*DE CELE MAI MULTE ORI,
LOCAȚIILE NU AU CLIEȚI DIN
CAUZA PUBLICITĂȚII CARE
LIPSEȘTE SAU ESTE FĂCUTĂ
DE AMATORI.*

*VEI FI UIMIT DAR REȚELELE DE
SOCIALIZARE CHIAZ FUNCȚIONEAZĂ!*

**ADRIAN SI
DANIELA**



SUNTEM AICI PENTRU TINE!



0755 957 702



www.dorosin.ro