



Marketing für Bustourismus

Projektbeschreibung

Im Rahmen des Projektes sollen die bustouristisch-relevanten Angebote gebündelt und professionell vermarktet werden.

Die Stärken der Region liegen in einer herausragenden Angebotsvielfalt, die professionell und marktgerecht für das Geschäftsfeld Bustourismus aufbereitet und weiterentwickelt werden muss. Die Bündelung der Angebote und Attraktionen zu grenzübergreifenden Arrangements wird beispielhaft im Rahmen des Projektes umgesetzt.

Laufzeit

15. Mai 2009 - 31. Dezember 2013

Projektleiter

Ostfriesland Tourismus GmbH
Imke Wemken
t.: +49 491 91 96 96 62
t.: +49 491 91 96 96 65
wemken@ostfriesland.de

Partner

Deutschland:
Ostfriesland Tourismus GmbH
Emsland Touristik
Landkreis Cloppenburg
Internationaler Naturpark Bourtanger
Moor-Bargerveen e.V.
Niederlande:
Marketing Groningen

Grenzüberschreitender Charakter

Das Projekt hat ein grenzüberschreitender Charakter, durch das Engagement der niederländischen und deutschen Partner und den Austausch zwischen den diversen Zielgruppen.

Spin-off und Implementation der Projektergebnisse

Nach einer Aufbauphase im Rahmen dieses Projektes sind kommerzielle Erträge aus der Tätigkeit des Vertriebsmitarbeiters zu erwarten, die eine nachhaltige Fortführung der EDR-Vertriebsagentur für Bustourismus sicher stellen.

www.netzwerktoekomst.org
www.deutschland-nederland.eu

Ziel des Projektes

Das Busprojekt startet mit der Zielsetzung, die EDR-Region als bustouristische Destination zu profilieren. Neu ist dabei der aktive Vertrieb über einen gemeinsamen Vertriebsmitarbeiter direkt vor Ort beim Busunternehmer. Erfahrungen aus der Branche zeigen, dass die bustouristische Angebotsplanung in den Busunternehmen stark von persönlicher Beratung und Betreuung durch Vertriebsmitarbeiter abhängt. Das Projekt soll Synergieeffekte und damit eine Kostenminimierung generieren, in dem ein Branchenkenner als Vertriebsmitarbeiter die Gesamtregion bei den Busunternehmen präsentiert. Der Vertriebsmitarbeiter fungiert dabei als Relaisstation zwischen Leistungsträgern der Region und den Busunternehmern. Er berät die Leistungsträger vor Ort über die Bedürfnisse und Ansprüche des Busreisemarktes (Unterkunftsbetriebe, Gastronomie, Besichtigungsziele, Fähren etc.) und verkauft mit dem ihm eingeräumten Verhandlungsspielraum aktiv aus dem ihm vorliegenden Angebotsportfolio die Region direkt vor Ort beim Bus-unternehmer



Innovation und Mehrwert des Projektes

Der Einsatz eines Vertriebsmitarbeiters ist ein neuer Weg, um das Marketing zu professionalisieren. Der ständige, direkten Kontakt zu den verschiedenen örtlichen Tourismusstellen sowie zu den Leistungsträgern ist dem Aufbau von Kooperation und Netzwerken sehr förderlich.

Neben der zentralen Rolle, die der Vertriebsmitarbeiter in diesem Projekt spielt, gibt es weitere wichtige Projektbausteine. Ein Bus-Salesguide als Verkaufshilfe, ein Online-Tool sowie Marketingaktivitäten runden das Projekt zur Erschließung des Geschäftsfeldes Bustourismus ab.



Marketing voor bustoerisme

Projectbeschrijving

In het kader van dit project worden de relevante toeristische producten ten behoeve van het bustoerisme gebundeld en professioneel op de markt gebracht. Bijzonder voor de regio is de grote veelzijdigheid van het aanbod. Dit aanbod zal professioneel en doelgroepgericht voor de bustouperators worden gebundeld en verder worden uitgewerkt. Het samenstellen van grensoverschrijdende busarrangementen met toeristische bouwstenen, die afkomstig zijn van beide kanten van de grens geven dit project een voorbeeldkarakter.

Looptijd

15 mei 2009 - 31 december 2013

Projectleider

Ostfriesland Tourismus GmbH
Imke Wemken
t.: +49 491 91 96 96 62
t.: +49 491 91 96 96 65
wemken@ostfriesland.de

Partners

Duitsland:

Ostfriesland Tourismus GmbH
Emsland Touristik
Landkreis Cloppenburg
Internationaler Naturpark Bourtanger
Moor-Bargerveen e.V.

Nederland:

Marketing Groningen

Grensoverschrijdend karakter

Het project heeft een grensoverschrijdend karakter, door de betrokkenheid van Nederlandse en Duitse partners en de uitwisseling tussen de diverse doelgroepen.

Spin-off en implementatie van de projectresultaten

Na de ontwikkelfase, die in het kader van dit project plaatsvindt, zullen inkomsten door de activiteiten van de vertegenwoordiger worden gegenereerd welke een duurzame voortzetting van de EDR agentschap voor bustoerisme garandeert.

Doel van het project

Het Bustoerismeproject heeft als doelstelling het EDR-gebied als bustoeristische bestemming te profileren. Nieuw is de actieve vermarkting direct bij de busondernemers door een gemeenschappelijke vertegenwoordiger van de regio. Uit ervaring is bekend dat busbedrijven bij de samenstelling van arrangementen worden beïnvloed door persoonlijk advies en begeleiding van vertegenwoordigers. Door het project zullen synergieëffecten ontstaan die tot een kostenbesparing leiden omdat een vertegenwoordiger die kennis heeft van de branche de gehele EDR-regio aan de busbedrijven presenteert. De vertegenwoordiger is de schakel tussen de toeristische aanbieders uit de regio en de busbedrijven. Hij adviseert de bedrijven uit de regio over de behoeftes en eisen van de busbedrijven (accommodaties, restaurants, bezienswaardigheden, veerdiensten, etc.) en verkoopt actief het aanbod uit de regio. De onderhandelingsruimte wordt van tevoren afgesproken.



Innovatie en meerwaarde van het project

Door het inzetten van een gespecialiseerde vertegenwoordiger wordt een nieuwe weg ingeslagen om de marketingactiviteiten te professionaliseren. Het directe en permanente contact tussen de vertegenwoordiger en de regionale toeristische organisaties en bedrijfsleven heeft een positief effect op de samenwerking en het uitbreiden van netwerken. Naast de centrale rol die de vertegenwoordiger binnen dit project speelt, zijn er andere belangrijke projectbouwstenen. Een salesguide voor busbedrijven als verkoopondersteuning, een online-tool en promotieactiviteiten maken het project bustoerisme compleet.