

Hvordan kan mindre opplevelses og kulturbedrifter jobbe med Incoming TO ?



Franck Vogt

- * Født i Frankrike i 1971.
- * Bor i Oslo siden 1998.
- * Jobbet i Reiseliv i Norge siden 1999 (ETON, ITG, Terra Nova...)
- * Salgsdirektør hos Terra Nova (Haman Group) siden 2005.

Haman Gruppe

- * Incoming TO i Scandinavia med kontor i Oslo, Stockholm, Köln, Vasa og Luxembourg.
- * 4 "selskaper" : Terra Nova, Haman Scandinavia, Scandinavian Incentive og Authentic Scandinavia.
- * 25 ansatte, 8 nasjonaliteter og 10 forskjellige språk
- * 140 M kr. i omsetning i 2011
- * Ca. 25000 pax i Norge i 2011
- * Gruppe/FIT - Leisure/MICE
- * Marked : the world.

TerraNova 

Terra Nova AS

- * Medlem av Haman Group.
- * Kontor i Oslo og Luxembourg.
- * 5 ansatte – 4 nasjonaliteter – 5 språk
- * 35 M kr. i omsetning i 2011
- * Marked : Frankrike, Italia, Spania, Brazil, Portugal, Canada, Sør Afrika...
- * Leisure : Gruppe 70% - FIT 30%
- * Ca. 6000 pax in Norge i 2011

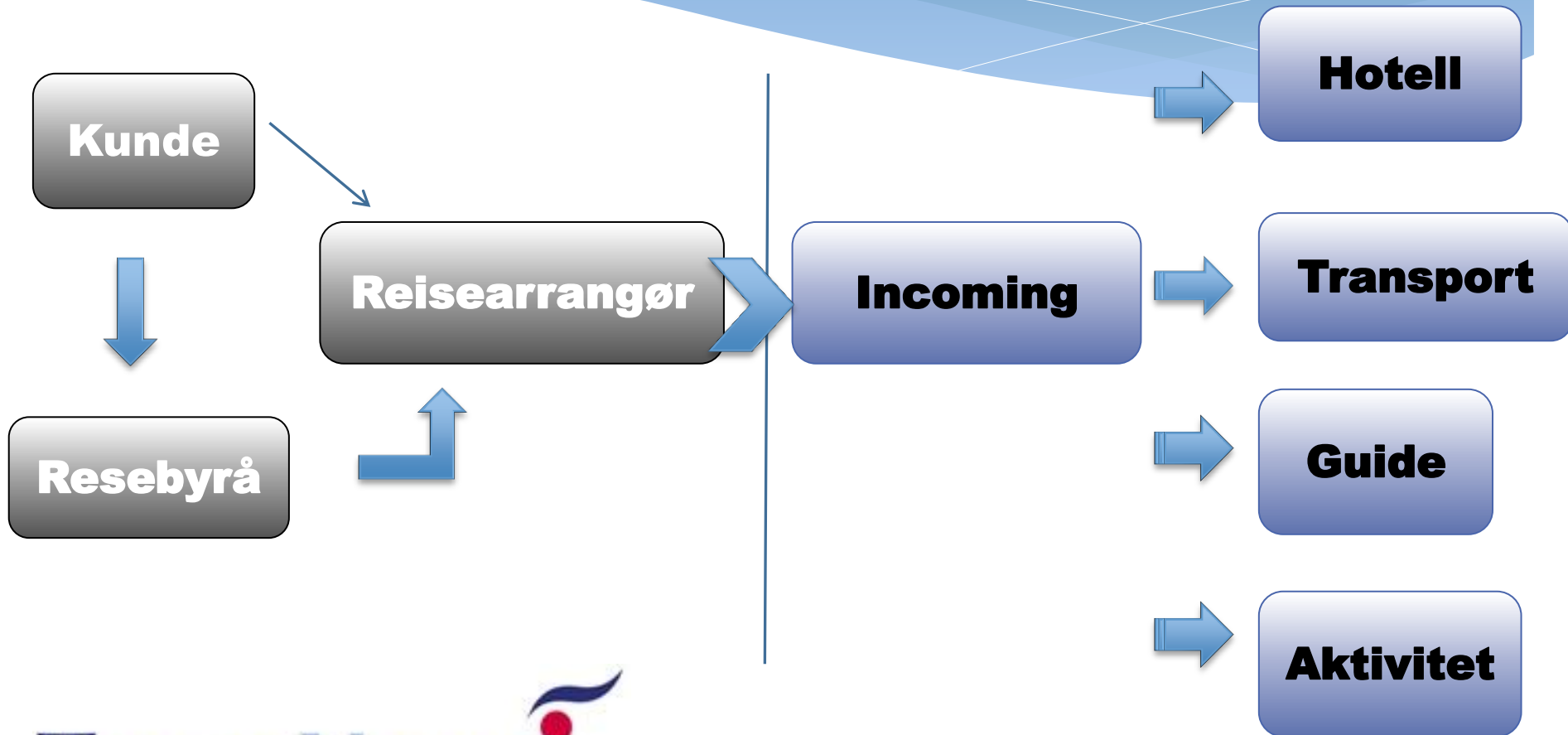
Incoming - definisjon

Eksport av norske reiselivs-tjenester og opplevelser gjennom salg og markedsføring i utlandet som resulterer i utenlandske gjester som reiser i Norge.

Hva er en Incoming Arrangør?

Reisearrangør som setter sammen/pakketere reiselivsprodukter for videresalg til utenlandske reisearrangører.

Exportprosessen / næringskjeden



Hva kan være inkludert i en pakkereise?

- * Transport
- * Kost /Losji
- * Guide
- * Aktiviter /
Opplevelser
- * Informasjon /
Veiledning



Salgsprosess

- * Innkjøp/avtale med leverandører
- * Markedsføring
- * Forespørsel
- * Rådgivning
- * Tilbud
- * Korrespondanse
- * Aksept
- * Booking og produksjon
- * Betaling
- * Gjennomføring
- * Evaluering / Gjensalg

Fordel for kunden?

- Destinasjons kunnskap
- Lokal basert
- Språk- og kulturforståelse
- Pakke
- Vi har kapasitet
- Behovstilpasset
- Tilgjengelighet
- Problemløser 24/24

Fordel for leverandør?

- * Markedsføring / flere salgskanaler
- * Sikrer betaling
- * Valutarisk
- * Kjennskap til marked
- * Språk- og kulturforståelse
- * Kjennskap til lovverk
- * Buffer / Tidsbesparer
- * Problemløser 24/24

Incoming – binder sammen



En kort analyse fra meg...

- *Etterspørsel fra utenlandske markeder for opplevelser og div. aktiviteter øker stadig mer. (Spesielt fra FIT segment)
- *Reisende vil ut av hovedveien og vil se Ekte Norge.
- *De vil spise norsk mat, møte norsk folk.
- *De vil komme nærmere naturen. De vil på tur, fiske, klatre, rafte, sykle...
- *Jeg ser et enorm potensiell i en bransje som er meget bærekraftig.
Vi må bare hjelpe hverandre til et bedre samarbeid.

Hvordan kan VI jobbe sammen?

- * Bli bedre kjent med hverandre (besøk, produkt manual, visnings turer...)
- * Bedre forståelse av hverandre.
- * Bedre forståelse av kundes forventinger.
- * Flinkere til å vise frem det fantastisk produkt vi selger.
- * Vi må vise mer entusiasme og stolthet.
- * Bedre service!
- * Bedre tilgjengelighet/velvilje.
- * Bedre prisstruktur fra dere (Største utfordring for alle!)

Skal vi møtes?

Spørsmål?

TerraNova 

Tusen takk for meg!

Franck Vogt
Terra Nova AS

Tel. 982 28 208

Mail. Franck.vogt@terranova.no

TerraNova 