

Millaisia asiakkaita haluat ja miksi?

Kumppaniverkostossa on hyvin erilaisia toimijoita ja jopa yksittäisellä organisaatiolla saattaa olla moni eri asiakasryhmiä, joten yhdenmukaisten tavoiteryhmien määrittäminen ei ole yksinkertaista.

Kotimaisuus yhdistää nykyisiä asiakkaita ja on myös tulevaisuudessa keskeisin tavoiteltu ryhmä. Asiakkaiden viipyvän pidentäminen ja sitä kautta myös yrityksiin ja alueelle jätetyn rahamäärän kasvattaminen ovat luonnollisesti yhteinen tavoite. Kokousasiakkaat sesongin ulkopuolella merkittävä ryhmä, mieluiten yöpyviä ja näiden ohjaaminen alueen muihin palveluihin, esim. luontoaktiviteetteihin. Lähimatkailun uusi tuleminen ja staycationit nähtiin myös potentiaalisena kasvavana sektorina. Kansainvälisistä matkailijoista Aasia, Saksa, Britit sekä ruotsalaiset mainittiin, luonnosta kiinnostuneet ehkä keskeisin yhteinen nimittäjä.

Mitä olet valmis tekemään tavoittaaksesi lisää asiakkaita ja millaisiin yhteisiin toimenpiteisiin pitäisi ryhtyä?

Vastauksissa korostui yritysten ja toimijoiden oma valmius yhteistyön lisäämiseen etenkin markkinoinnissa ja verkostoitumisessa. Nähtiin tärkeäksi kertoa oman tarjonnan lisäksi myös muista toimijoista ja toteuttaa yhteisiä laajempia kampanjoita. Palveluiden linkitys olennaista ja koko matka- ja elämysketjun paketoimisessa asiakkaille potentiaalia kotimaan markkinoillakin. Myös Visitin kumppaniverkoston sisäinen aktiivisempi yhteistyö, tutustuminen muiden tekemiseen ja verkoston hyödyntäminen yrittäjien kesken todettiin merkittäväksi parannusmahdollisuudeksi. Välineinä mainittiin mm. erilaiset vapaamuotoiset tapaamiset ja Business Networking -mallit, esim. Business Network International.

Visit Tampereen roolina on olla tarjonnan yhdistävä kokoaja ja alueen yhteisen markkinoinnin ja tunnetuksi tekemisen veturi. Tärkeänä nähtiin Visit Tampereen verkkosivut yhteisenä myynnin ikkunana, joka tarjoaa saumattoman polun kiinnostuksen heräämisestä ostotapahtumaan. Tavoitteet realistisia, aidoista vahvuuksista ponnistavia, lähimatkailu ja kestävyys mukaan ja kotimaan markkinoilla vahva näkyminen tärkeää jo pelkästään imagosyistä.