

## «TACTICAL SALES INITIATIVES & ONLINE MARKETING FOR THE CYPRUS TOURISM SECTOR» (100% Επιχορήγηση από την ΑνΑΔ)



Ημερομηνία Διεξαγωγής: 08 & 09/10/2019  
Χώρος Διεξαγωγής: Λάρνακα (Ξενοδοχείο GOLDEN BAY)

### **ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ**

Ο τουριστικός τομέας στην Κύπρο (ξενοδοχεία, τουριστικοί πράκτορες, διοργανωτές ταξιδιών, εκδηλώσεων κλπ) έχει επηρεαστεί τα τελευταία χρόνια από παράγοντες όπως:

- η χαμηλή πληρότητα για μεγάλα χρονικά διαστήματα
- η χρήση του διαδικτύου με τις απ' ευθείας ηλεκτρονικές κρατήσεις εισιτηρίων, δωματίων κ.λ.π. από online παροχής
- ο μειωμένος προϋπολογισμός των τουριστών για διακοπές έχουν αυξήσει ακόμη περισσότερο το ανταγωνιστικό περιβάλλον για τα ξενοδοχεία καθώς και τους τουριστικούς πράκτορες.

Μέσα σ' αυτό το έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον καλούνται σήμερα όλοι οι παράγοντες του τουριστικού κλάδου να βρουν λύσεις και να προσελκύουν πελάτες ιδιαίτερα σε περιόδους χαμηλής τουριστικής ζήτησης (low season). Φαίνεται από εμπειρίες προηγούμενων χρόνων ότι οι παραδοσιακές μέθοδοι προσφορών που δεν είναι στοχευμένες και δεν λαμβάνουν υπόψη τους την εθνικότητα, τις ανάγκες, την συμπεριφορά των πελατών, την κουλτούρα και που δεν στηρίζονται σε σωστή κοστολόγηση / ανάλυση δεν επιτυγχάνουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα.

Ο βασικός σκοπός του προγράμματος είναι ακριβώς να επικεντρωθεί σε τακτικές πωλήσεων και διαδικτυακού Μάρκετινγκ (online marketing) το οποίο θα στοχεύουν σε αύξηση της πληρότητας καθ' όλη την διάρκεια του έτους μέσω της σωστής διαχείρισης πιστών πελατών και της αποτελεσματικής κατηγοριοποίησης και διαχείρισης νέων και υφιστάμενων πελατών.

Επιπλέον, το σεμινάριο θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν στοχευμένες εκστρατείες μάρκετινγκ αξιοποιώντας πλήρως τα σύγχρονα διαδικτυακά εργαλεία ηλεκτρονικής προβολής και προώθησης των υπηρεσιών τους.

**Το σεμινάριο απευθύνεται σε ξενοδόχους, ταξιδιωτικούς πράκτορες, διοργανωτές ταξιδιών καθώς και σε άλλες τουριστικές επιχειρήσεις (golf resorts, SPA resorts, κλπ) που θέλουν να βελτιώσουν τις τακτικές πωλήσεων και το content μάρκετινγκ που εφαρμόζουν ώστε να επιτυγχάνουν υψηλότερες πωλήσεις ειδικά σε περιόδους χαμηλής ζήτησης.**

### **ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΟΙ ΚΑΤΑΡΤΙΖΟΜΕΝΟΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΣΕ ΘΕΣΗ ΝΑ:**

- προσφέρουν προσφορές που να στηρίζονται σε σωστές αναλύσεις κόστους
- επιμετρούν την αποτελεσματικότητα των ειδικών προσφορών καθώς και των άλλων τακτικών που εφαρμόζουν στις πωλήσεις που διενεργούν
- κατηγοριοποιούν τους πελάτες και να αναπτύξουν αποτελεσματική μέθοδο επικοινωνίας μαζί τους
- αναπτύξουν αποτελεσματικές βάσεις δεδομένων για τους επισκέπτες και πελάτες τους
- προσφέρουν ειδικές προσφορές που να δημιουργούν πραγματικό όφελος τόσο για τους ίδιους όσον και για τους πελάτες τους
- γνωρίζουν πώς να αναπτύξουν και να εφαρμόζουν εκστρατείες μάρκετινγκ μέσω του ηλεκτρονικού τους ταχυδρομείου
- αναπτύξουν και εφαρμόζουν εκστρατείες προώθησης των υπηρεσιών τους αξιοποιώντας τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- δημιουργούν καμπάνιες πωλήσεων που να στοχεύουν σε διαφορετικές κατηγορίες πελατών και διαφορετικά προϊόντα φιλοξενίας

### **ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ:**

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Ιδιοκτήτες, Γενικούς Διευθυντές και Υποδιευθυντές Τμημάτων Πληροφορικής, Μάρκετινγκ και στρατηγικού σχεδιασμού τουριστικών επιχειρήσεων.

### **Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ**

Το πρόγραμμα που είναι πρακτικής φύσης περιλαμβάνει τόσο Ιδρυματική όσον και Ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση.

### **ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑ**

Εγγύηση για την επιτυχία του Επιμορφωτικού προγράμματος αποτελεί το γεγονός ότι σ' αυτό θα διδάξει ο Ελληνοαμερικάνος εμπειρογνώμονας κύριος Philip Ammerman. Σημειώνεται ότι το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στην Αγγλική γλώσσα όμως παρεμβάσεις και συζητήσεις μπορούν να γίνουν και στην Ελληνική.

### **ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (€1785 + €339,15 Φ.Π.Α.)**

Το πρόγραμμα έχει εγκριθεί από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού σαν πρόγραμμα ζωτικής σημασίας. Το πρόγραμμα επιχορηγείται εξ' ολοκλήρου από την ΑνΑΔ και ως εκ τούτου **δεν υπάρχει οποιαδήποτε οικονομική επιβάρυνση** για τις επιχειρήσεις / οργανισμούς εξαιρουμένου του Φ.Π.Α. Να σημειωθεί ότι και το Φ.Π.Α. επιστρέφεται στις εταιρείες και δεν αποτελεί κόστος για τις επιχειρήσεις.

Πρόκειται πραγματικά για μια **ανεπανάληπτη και οικονομικά συμφέρουσα** ευκαιρία που προσφέρεται για αναβάθμιση των Κυπριακών Επιχειρήσεων αφού το πραγματικό κόστος συμμετοχής αν δεν υπήρχε η επιχορήγηση της Αρχής θα ήταν τουλάχιστο **€1785** και προτρέπονται όλοι όπως την εκμεταλλευθούν στο έπακρο.

### **ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ**

Το ΚΕΒΕ θα εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με Πιστοποιητικό Παρακολούθησης.

### **ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ**

Οι Δηλώσεις Συμμετοχής να αποστέλλονται στο ΚΕΒΕ, e-mail: [gvenizelou@ccci.org.cy](mailto:gvenizelou@ccci.org.cy) φαξ. 22668630 **το αργότερο μέχρι την Τετάρτη 02 Οκτωβρίου 2019.**

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος είναι φανερό ότι θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών γι' αυτό θα γίνουν δεκτές αιτήσεις με σειρά προτεραιότητας.

**Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλείσθε όπως επικοινωνείτε με τον κ. Χρίστο Ταντελέ στο ΚΕΒΕ, τηλ. 22889840.**



Με εκτίμηση,

Χρίστος Ταντελές  
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ.

/ΓΒ

### **Τρόποι Πληρωμής**

- Με Επιταγή στο όνομα του ΚΕΒΕ**
- Κατάθεση στους πιο κάτω λογαριασμούς**

<b>ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ</b>	<b>ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ</b>
<b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ 0194-12-006537</b>	<b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ 121-01-013924-01 /BIC</b>
<b>IBAN NO.: CY 16 0020 0194 000 000 12 0065 3700</b>	<b>IBAN NO.: CY25005001210001210101392401</b>
<b>BIC: BCYRCY2N</b>	<b>HEBACY2N</b>
- Μέσω της Υπηρεσίας JCC SMART πατώντας στον ακόλουθο σύνδεσμο:**  
<https://www.jccsmart.com/e-bill/32522039>

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Αρχή Ανάπτυξης  
Ανθρώπινου  
Δυναμικού  
Κύπρου

***Tuesday 08/10/2019***

**Defining, Costing and Communicating Tactical Sales Initiatives**

08:30-08:45	Registration
08:45 – 09:00	Introduction
09:00 – 10:50	Twenty Winning Sales Initiatives in the Travel Sector

There are twenty strategies for using tactical sales initiatives. These are listed below. Each initiative will be explained and demonstrated using case studies.

- a. Discounting: OTA / Channel Specials
- b. Discounting: Daily Deal Websites
- c. Discounting: Direct Online
- d. Supplements: Half Board / Full Board
- e. Supplements: Room Upgrades
- f. Supplements: In-Resort Credit
- g. Supplements: Spa Treatments
- h. Supplements: Lessons or Activities
- i. Customer Segments: Children Stay Free
- j. Customer Segments: Loyalty Upgrades
- k. Customer Segments: Loyalty Free Stays
- l. Customer Segments: Regenerate Lost Accounts
- m. Customer Segments: Group Offers
- n. Time Planning: Mid-Week Specials
- o. Time Planning: Weekend Specials
- p. Time Planning: Seasonal Specials
- q. Time Planning: Long Stay Offers
- r. Time Planning: Holiday Specials
- s. Time Planning: Selling Events
- t. Other Promotions

10:50 – 11:05 **Coffee Break**

11:05 – 12:45 **Calculating the Cost and Revenue of Service**

Providers tend to see special offers in a single dimension—filling occupancy—rather than in terms of costs of service. In this module, we will review different forms of calculating the cost of service. When viewed in this light, the real costs and benefits of a special offer or other tactical initiative become clear.

Methodology 1: Cost per Day  
Methodology 2: Cost per Staff Hour  
Methodology 3: Cost per Meal Upgrade  
Methodology 4: Cost per Room Upgrade

12:45 – 13:45 **Lunch Break**

13:45 – 15:00 **Continuation of Previous Segment**

Methodology 5: Cost per Child Supplement  
Methodology 6: Cost per Free Stay  
Methodology 7: Cost per Free Spa Treatment  
Methodology 8: Cost per Free Car Rental  
Methodology 9: Cost per Free Lesson  
Methodology 10: Cost per Third-Party Referral

15:00 – 15:15 **Coffee Break**

15:15 – 17:15 **Consumer Segmentation and Targetting**

Definition of Segments and Micro-Segments  
Quantification of Micro-Segments  
Determination of Value and Image by Segments  
Quantification of Sales Success and Conversion Rates  
Media and Communications Channels  
Other Forms of Selling

**Wednesday 09/10/2019**

**Communication and Promotion Forms**

08:45 – 09:00 **Introduction**

09:00 – 10:45 **Using Facebook for General Tourism Promotion**

Generic posting and management requirements  
Managing the tourism Facebook page: key components  
Understanding “likes” and the Facebook stream  
“Like” demographics and key promotional issues  
Sharing posts between the corporate page and individual profiles  
Sharing posts to groups  
Creating Facebook events  
Managing different languages on Facebook

10:45 – 11:00 **Coffee Break**

11:00 – 12:45 **Customised Facebook Applications and Tourism Marketing**

Claiming and Managing your FourSquare Page  
Developing travel incentives, competitions and vouchers using PageModo  
Developing travel incentives and competitions using Side Stack

12:45 – 13:45 **Lunch Break**

13:45 – 15:30 **Direct Travel Marketing Using MailChimp**

Exporting Guest Data and Contacts  
Consolidating the Cleaning Contacts  
Segmenting Contacts Offline  
Uploading Contacts and Creating Segmented Lists  
Developing and Scheduling Tactical Sales Offers  
Measuring Results

15:30 – 15:45 **Coffee Break**

15:45 – 17:00 **Analytics**

Measuring results across the online value chain  
Newsletter opens and clicks  
Social media referrals and special offer take-ups  
Google analytics and webmaster tools  
Landing page performance  
Online sales performance

17:00 – 17:15 **Conclusions and Closing**

## Δήλωση Συμμετοχής

Επιθυμούμε να σας πληροφορήσουμε ότι ενδιαφερόμαστε να συμμετάσχουμε στο Σεμινάριο που διοργανώνει το ΚΕΒΕ με θέμα:

### **« TACTICAL SALES INITIATIVES & ONLINE MARKETING FOR THE CYPRUS TOURISM SECTOR »**

#### Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:	
Τηλ.	Φαξ,
Διεύθυνση:	
Τ.Θ.	Τ.Κ.
E-MAIL:	
Αρ. Συμμετεχόντων:	

Λάρνακα, 08 & 09/10/2019 (Ξενοδοχείο *GOLDEN BAY*)

#### Στοιχεία Συμμετεχόντων

#### Ονόματα Συμμετεχόντων:

#### Θέση στην Εταιρεία:

- |         |       |
|---------|-------|
| 1. .... | ..... |
| 2. .... | ..... |
| 3. .... | ..... |

«Εγώ ο/η \_\_\_\_\_, δηλώνω ότι είμαι άνω των 18 ετών. Εξουσιοδοτώ το ΚΕΒΕ να χρησιμοποιούν όλα τα πιο πάνω προσωπικά δεδομένα με σκοπό την συμμετοχή στο πιο πάνω σεμινάριο.

Εξουσιοδοτώ το ΚΕΒΕ να μου αποστέλλουν παρόμοιες φύσης με την πιο πάνω εκδήλωση ενημερωτικό υλικό σε μελλοντικό χρόνο.   
 Ενημερώνομαι ότι δύναται να αναρτηθούν σε ιστοσελίδες ή/και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης φωτογραφίες ή/και βίντεο από τη συγκεκριμένη εκδήλωση στις οποίες εμφανίζομαι, για σκοπούς προβολής της εκδήλωσης. Εάν δεν προβείτε στη σχετική εξουσιοδότηση προς το ΚΕΒΕ για τη διατήρηση των δεδομένων σας για μελλοντική επικοινωνία, αυτά θα καταστραφούν με το πέρας της εκδήλωσης. Πέραν του δικαιώματος απόσυρσης της συγκατάθεσής σας, διαθέτετε επίσης τα δικαιώματα πρόσβασης, διόρθωσης, διαγραφής, φορητότητας, περιορισμού ή αντίταξης στην επεξεργασία των δεδομένων σας, τα οποία μπορείτε να εξασκήσετε μέσω γραπτής αίτησης στο ΚΕΒΕ. Διαθέτετε επίσης το δικαίωμα καταγγελίας στο Γραφείο Επιτρόπου Προσωπικών Δεδομένων».

Ημερομηνία ..... Υπογραφή .....