



Az elmúlt évek válsága nem hagyta érintetlenül a hazai idegenforgalmi és vendéglátó-ipari szakmát sem, az egységek egy része kihasználatlan kapacitások mellett üzemel. Az iparág számára létkérdéssé vált a hatékony marketing- és értékesítési tevékenység. Az egyébként is kihívásokkal teli időszakot tovább bonyolítja, hogy új értékesítési csatornák jelentek meg. Számos olyan eszköz van, amivel ugyan az érzékeny piacon is növelhető a forgalom, ám az így megnyert fogyasztók lojalitása többnyire kétséges.

Az MFOR Turisztikai Konferenciájának előadói az értékesítési stratégia sarokpontjait mutatják be. A kuponozás, és a klubkártya rendszer a fogyasztóknak nyújtott árelőnyről szól, mégis két ellentétes filozófiát képviselnek, melyeknek előnyei és hátrányai is terítékre kerülnek, illetve vitafórum keretében is ütköztetik véleményüket az érintettek.

Az eseményen a legújabb marketing eszközök bemutatása mellett a már ismert csatornák hatékonyabb használatát is bemutatja egy-egy előadás. Mindezek mellett olyan termékfejlesztési ötleteket is a hallgatóság elé tárnak a konferencia előadói, melyek segítenek a „nagy tömegben belül” pozicionálni egy-egy turisztikai egységet, és ami biztosíthatja, hogy akár a szezonálisan jobb időszakokon kívül is forgalomnövelő tényező tudjon lenni az egyedi kínálat.

## PROGRAM

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12.50 – 13.20 | <i>Regisztráció, kávé</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 13.20 – 13.30 | Moderátori köszöntő, bevezető<br><i>Kenderesy Nadin</i> lapigazgató, Turizmus Kft.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 13.30 – 14.00 | <b>Alternatív értékesítési módszerek akciók nélkül</b><br>Torkos szálláshely, mint új trend; egy termék értékesítésének összekapcsolása egy ajándék szolgáltatással<br><i>Csobota-Kis Árpád</i> , LifeClub!                                                                                                                                                                                                                                               |
| 14.00 – 14.30 | <b>A kuponos vásárlás előnyei és hátrányai</b><br>Az elmúlt időszakban több tucat kuponoldal jelent meg a hazai piacon, melyek kínálatában a szállodai szolgáltatások is hangsúlyos szerepet kaptak. A forgalom ilyen típusú növelése azonban kétélű fegyver lehet, a fix költségek fedezetére alkalmas, ám kérdéses, hogy az így nyert vendégek később is visszatérnek-e.<br><i>Riba Gábor</i> ügyvezető igazgató, Kuponmánia.hu Kft.                    |
| 14.30 – 15.00 | <b>A belföldi turisztikai kártyák, illetve a klub rendszer előnyei és hátrányai</b><br>Az akciók, az árelőnyök biztosítása a jelenlegi helyzetben gyakran elkerülhetetlen, ha a szállodák nem szeretnék, hogy csökkenjen a vendégforgalmuk. A klubrendszerek olyan alternatívát nyújtanak az örült árversennyel szemben, amely az igényes vendégkör építését segíti elő.<br><i>Gál Gábor</i> ügyvezető igazgató, Magyar Turizmus Kártya - Hotelinfo Iroda |
| 15.00 – 16.00 | <b>Vitafórum</b><br><b>A kuponozás, az alternatív értékesítési módszerek és a klubrendszer szembeállítás</b><br><i>Csobota-Kis Árpád</i> , LifeClub!<br><i>Riba Gábor</i> ügyvezető igazgató, Kuponmánia.hu Kft.<br><i>Gál Gábor</i> ügyvezető igazgató, Magyar Turizmus Kártya - Hotelinfo Iroda                                                                                                                                                         |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16.00 – 16.30 | <i>Kávészünet</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 16.30 – 17.00 | <p><b>A kínált szolgáltatások szezonális megerősítése; Eszközök a külföldi turisták hatékonyabb megnyerésére, a vendégéjszakák növelésére</b></p> <p>Számos jó fekvésű, magas színvonalú szálloda található országszerte, amelyek között komoly küzdelem folyik a vendégért. Ebben segíthet, ha sikerül olyan arculatot, szolgáltatáscsomagokat kínálni, amivel meg tudja magát különböztetni az idegenforgalmi, vendéglátó-ipari szolgáltatást nyújtó versenytársaktól. Mivel tűnhetünk ki a tömegből?</p> <p>A külföldi vendégek megnyerése szintén komoly fejtörést okoz a szektor számára. Milyen új eszközök állnak rendelkezésre a más országból idelátogató turisták megnyerésére, a vendégéjszakák növelésére a Magyar Turizmus Zrt., illetve a szállodák részéről? Megvizsgáljuk a kérdést mind ország imázs, mind egy-egy szálloda kínálatának szempontjából is.</p> <p><i>Kincses Márk</i> senior projektmenedzser, Magyar Turizmus Zrt.</p> |
| 17.00 – 17.30 | <p><b>Új platformok a szállásfoglalásban</b></p> <p>A turisztikai értékesítésben az online, illetve a mobil platformok mind nagyobb szerepet kapnak. A szakértők szerint a jövőben egyre hangsúlyosabb lesz a foglalási lehetőségeknél az okostelefonok applikációi és a Facebook.</p> <p><i>Gál Péter</i> vezető, online tanácsadó divízió, BDO Magyarország Hotel és Ingatlan Szolgáltató Kft.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 17.30 – 18.00 | <p><b>Adatbázis építés</b></p> <p>Rövid történeti áttekintés az e-mail adatbázisok törvényi szabályozásairól, adatbázisok kezeléséről, levelek küldésének etikájáról. Milyen e-mail adatbázisok léteznek és melyiknek milyen a minősége? Milyen ajánlatokra számíthatunk, ha marketing adatbázist akarunk építeni? Milyen buktatók léteznek? Hogyan lehet ezt a tevékenységet hatékonyabban végezni, és több vendégre szert tenni az adatbázisok segítségével?</p> <p><i>Bökönyi Norbert</i> ügyvezető igazgató, Pallas Communication</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 18.00 –       | <i>Konferenciazárás</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

A programváltoztatás jogát fenntartjuk!