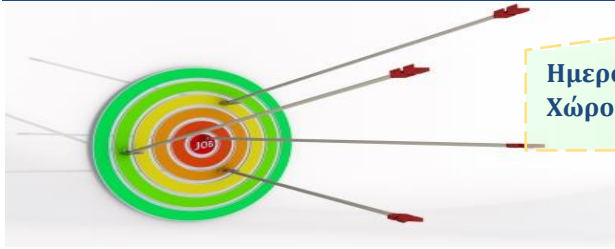




## «TACTICAL SALES INITIATIVES & ONLINE MARKETING FOR THE CYPRUS TOURISM SECTOR» (100% Επιχορήγηση από την ΑνΑΔ)



Ημερομηνία Διεξαγωγής: 22 & 23/05/2018  
Χώρος Διεξαγωγής: Αγία Νάπα (Ξενοδοχείο ALION)

### 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 αναπτύσσουν αποτελεσματική μέθοδο επικοινωνίας μαζί τους
- αναπτύσσουν 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 αναπτύσσουν και να εφαρμόζουν εκστρατείες μάρκετινγκ μέσω του ηλεκτρονικού τους ταχυδρομείου
- αναπτύσσουν 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 16 Μαΐου 2018.**

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, φαξ: 22668630, Τ.Κ. 21455, 1509 Λευκωσία ή με τον Γραμματέα του ΕΒΕ Αμμοχώστου, τηλ. 23829264, 25370165.**

Με εκτίμηση,

Χρίστος Ταντελές  
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ.

/ΓΒ





## ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

**Tuesday 22/05/2018**

### 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   | k. Customer Segments: Loyalty Free Stays       |
| b. Discounting: Daily Deal Websites      | l. Customer Segments: Regenerate Lost Accounts |
| c. Discounting: Direct Online            | m. Customer Segments: Group Offers             |
| d. Supplements: Half Board / Full Board  | n. Time Planning: Mid-Week Specials            |
| e. Supplements: Room Upgrades            | o. Time Planning: Weekend Specials             |
| f. Supplements: In-Resort Credit         | p. Time Planning: Seasonal Specials            |
| g. Supplements: Spa Treatments           | q. Time Planning: Long Stay Offers             |
| h. Supplements: Lessons or Activities    | r. Time Planning: Holiday Specials             |
| i. Customer Segments: Children Stay Free | s. Time Planning: Selling Events               |
| j. Customer Segments: Loyalty Upgrades   | 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 23/05/2018**

## 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:

Αγία Νάπα, 22 & 23/05/2018 (Ξενοδοχείο ALION)

### Στοιχεία Συμμετεχόντων

Όνόματα Συμμετεχόντων:

Θέση στην Εταιρεία:

1. ....

.....

2. ....

.....

3. ....

.....

Ημερομηνία .....

Υπογραφή .....