**2ο ΕΠΑΛ ΔΡΑΜΑΣ. Τμήμα Γ’τουριστών. Μάθημα .Οργάνωση και Λειτουργία Τουριστικών Επιχειρήσεων.**

**Δημιουργία ταξιδιωτικού πακέτου απο ενα τουριστικό γραφείο. (βήματα).**

**ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ 1.**

**1. Ερευνα και Ανάλυση Αγοράς.**

. Ερευνα για τις προτιμήσεις και ανάγκες του πελάτη.

Ανάλυση των χαρακτηριστικών και των τάσεων της αγοράς για να κατανοήσετε ποιοί είναι οι πιθανοί πελάτες σας και τι είδους πακέτα θα τους ενδιέφεραν.

.Ανταγωνιστική ανάλυση.Μελέτη των ανταγωνιστικών πακέτων στην αγορά για να εντοπίσετε δυνατότητες διαφοροποίησης.

.Ανάλυση προορισμού.Συλλογή πληροφοριών για τον προορισμό, τα αξιοθέατα, τις δραστηριότητες και τα διαθέσιμα καταλύματα.

**2. Σχεδιασμός Πακέτου**

. Επιλογή προορισμού και δραστηριοτήτων.

Καθορισμός των βασικών στοιχείων του ταξιδιού, όπως τοποθεσίες, αξιοθέατα, δραστηριότητες (π.χ. περιηγήσεις, δραστηριότητες περιπέτειας, γαστρονομικές εμπειρίες).

.Ορισμός διάρκειας και εποχικότητας.

.Σχεδιασμός διαδρομών και δρομολογίων.

Διαμόρφωση του ημερήσιου προγράμματος σε σχέση με τα βασικά σημεία ενδιαφέροντος.

Με βάση τα παραπάνω να σχεδιάσετε ένα πακέτο 5 ημερών για **Βιέννη- Βουδαπέστη** αεροπορικώς.

**3. Διαπραγμάτευση και Συνεργασίες.**

.Συνεργασία με τοπικούς προμηθευτές.

Επαφές και συμφωνίες με ξενοδοχεία, μεταφορικές, εστιατόρια, ξεναγούς και άλλους παρόχους υπηρεσιών.

Διαπραγμάτευση τιμών.Στόχος να διατηρηθεί το συνολικό κόστος χαμηλό.

Συμφωνίες γιά εκπτώσεις και προνόμια.Αναζήτηση προσφορών ή αποκλειστικών παροχών για τους πελάτες.

**4.Καθορισμός Τιμολόγησης**

.Υπολογισμός κόστους.

Συνυπολογισμός όλων των εξόδων (μεταφορών,διαμονής,γευμάτων,ξεναγήσεων)κλπ.

.Προσθήκη περιθωρίου κέρδους. Ελκυστικό για την επιχείρηση, ανταγωνιστικό στην αγορά.

.Ευέλικτες επιλογές τιμολόγησης.

π.χ. οικονομικό,μεσαίο,πολυτελές πακέτο, ανάλογα με τις ανάγκες των πελατών.

**5.Προώθηση και Μαρκετινγκ**

Στρατηγική και διαφημιστικά κανάλια.

.Διαφήμιση και προώθηση.

Χρήση ψηφιακής πλατφόρμας(ιστοσελίδες,κοινωνικά δίκτυα),συνεργασίες με ταξιδιωτικές πλατφόρμες.

Προβολή μοναδικών στοιχείων του πακέτου.

**6.Κρατήσεις και Διαχείρηση Πελατων**.

Οργάνωση συστήματος κρατήσεων.

.Εξυπηρέτηση πελατών.Υποστήριξη στους πελάτες πριν,κατα τη διάρκεια και μετα την κράτηση.

Προετοιμασία λεπτομερειών.

Αποστολή όλων των απαραίτητων πληροφοριών στους πελάτες,όπως τα δρομολόγια,οι ώρες και οδηγίες για το ταξίδι.

**7.Εκτέλεση και Παρακολούθηση του Πακέτου.**

.Συντονισμός των προμηθευτών.

.Εντοπισμός πιθανών προβλημάτων.

.Συλλογή σχολίων πελατών.