



DMK Startup Hub

DMK Startup Hub je inspirativno radno okruženje u kojem radimo na DMK rješenjima relevantnim za šire tržište, a na osnovu iskustva lokalnog okruženja, u kontekstu razvoja održivih turističkih proizvoda i trendova u suvremenom turizmu. Pružamo podršku osnivačima i vlasnicima turističkih agencija s fokusom na ubrzani rast poslovanja od šireg značaja, po principu online sastanaka, mentorstva te fleksibilnog korištenja coworking prostora i dvorana za sastanke, radionice. Naši događaji su namijenjeni članicama HGK, neki su otvoreni za sve, a neki su kreirani i namijenjeni samo za turističke agencije uključene u DMK Startup Hub LSŽ kojima pružamo konkretnu podršku u rastu njihovih biznisa. Edukacije ćemo provoditi online kako bismo ukupne troškove minimizirali, a imali što veći učinak.

Ciljne skupine ovog projekta su:

1. postojeće DMK
2. postojeća poduzeća koja žele u svojem sastavu pokrenuti DMK
3. postojeće turističke agencije koje se žele restrukturirati u DMK
4. razne udruge (sportske, kulturne, socijalne...) koje žele u konceptu socijalnog poduzetništva pokrenuti DMK potencijalni poduzetnici koji imaju neke važne kompetencije (turistički, planinarski, speleološki, cikloturistički ili neki drugi vodiči, osobe s raznim zanimanjima i hobijima iz područja kreativnih industrija, nezaposleni stručnjaci iz raznih struka koje mogu biti dio turističkog proizvoda - povjesničari, geografi, arheolozi, geolozi, biolozi...)

Nakon provedenih inicijalnih intervjua, detektirane su sljedeće skupine izazova (MODULI):

1. operativno poslovanje turističkih agencija (primjena propisa, zaštita potrošača, marketing)
2. destinacijski lanac vrijednosti (nepostojeća, nedovoljna ili neadekvatna ponuda usluga, infrastruktura za posebne oblike turizma, vertikalno i horizontalno povezivanje)
3. destinacijski menadžment (nepovjerenje, nerazumijevanje uloga, postojanje/provedba strateških planova)

Tematski je razrađena svaka skupina izazova te od lipnja kreće MODUL 1 koji se sastoji od ukupno šest online radionica (webinara) po sljedećim temama:

MODUL 1

1. Izazovi primjene statusnih odredbi ZPUT-a u poslovanju TA
2. Izazovi razvoja, osmišljavanja i organizacije paket aranžmana
3. Izazovi uspješne promocije i prodaje paket aranžmana za poznate kupce
4. Izazovi objavljivanja predugovornih informacija i sklapanja ugovora o putovanju u paket aranžmanu
5. Izazovi provedbe ugovora o putovanju u paket aranžmanu
6. Izazovi unapređivanja poslovnog modela turističkih agencija

Radionica

Izazovi uspješne promocije i prodaje paket aranžmana za poznate kupce

radionica za menadžere, voditelje i komercijaliste turističkih agencija

Svrha edukacije:

Paket-aranžmani su najvažniji složeni turistički proizvod. Oni obuhvaćaju različite robe i usluge, a svoju dodanu vrijednost temelje na nizu koristi koji od njihove organizacije imaju kupci i korisnici. Zbog toga se uspješni organizatori paket-aranžmana fokusiraju na maksimalizaciju percepcije vrijednosti turističkih paket-aranžmana. Razvoj i organizacija turističkih proizvoda s visokom dodanom vrijednošću stvara brojne koristi i u turističkoj destinaciji. Istovremeno, omogućuje i ciljano privlačenje odabranih skupina gostiju koji su manje osjetljivi na cijenu i koju su spremni putovati izvan ljetne sezone. Zbog toga je razvoj i organizacija većeg broja receptivnih turističkih paket-aranžmana od velike važnosti za turističku destinaciju kao i za DMK.

Cilj edukacije:

Uputiti polaznike u najvažnije činitelje uspješne promocije i prodaje paket aranžmana za poznate kupce.

Specifični ishodi učenja:

- Opisati najvažnija obilježja i ponašanja poznatih kupaca paket-aranžmana kao ciljane skupine.
- Predstaviti ključne alate i preduvjete identifikacije i razvoja osobnih odnosa s poznatim kupcima paket-aranžmana.
- Objasniti najvažnije strategije i taktike promocije i prodaje paket-aranžmana paket-aranžmana.

Način izvedbe edukacije:

Radionica se izvodi korištenjem metode usmenog izlaganja u obliku on-line nastave kroz tri sadržajna bloka. Sastavni dio radionica su individualne i skupne konzultacije sa sudionicima, a u svrhu rješavanja pojedinačnih izazova u turističkim agencijama iz kojih sudionici dolaze. Edukaciju provodi Centar za odgovorni turizam iz Karlovca.

Kako i kada se pridružiti edukaciji:

Održavati će se online u tri bloka u trajanju po 90 minuta koji uključuje predavanje i konzultacije:

Prvi dan— 5. studenog 2020. godine (četvrtak)

Drugi dan—13. studenog 2020. godine (petak)

Treći dan—19. studenog 2020. godine (četvrtak)

S početkom u 10:30 sati putem platforme Microsoft Teams, za koje ćete dobiti poveznicu dan prije održavanja. Ukoliko nemate navedenu aplikaciju već instaliranu na Vašem prijenosnom računalu ili mobilnom uređaju, možete je preuzeti na linku

[Microsoft Teams – PREUZIMANJE APP.](#)



O konzultantu:

Željko Trezner

Stručnjak za destinacijski menadžment, sudjeluje u raznim projektima, stručnim vijećima i grupacijama u području upravljanja putničkim agencijama i održivog turizma općenito. Kao akademski djelatnik, s velikim iskustvom u poslovanju, uspješno je objedinio teoretsko znanje i praktična rješenja koja je objavio u brojnim priručnicima i stručnim radovima te predstavio na više od stotinu radionica, seminara i konferencija u Hrvatskoj i inozemstvu.



Kontakt:

HGK— Županijska komora Otočac

Irena Banić, viši stručni suradnik

053 771 001

053 773 307

ibanic@hgk.hr