

LIFE13/NAT/HU/000081



conservation of the
EUROPEAN ROLLER
www.rollerproject.eu

Marketing and business plan of the Roller Visitor Centre

2015

The work was supported by the European Union's LIFE - Nature Fund



Marketing and business plan of the Roller Visitor Centre

Market/Consumer research

The preparation of the marketing and business plan was started with a wide range consumer research. First a **secondary research** was performed, by studying information available through the internet on several Hungarian and foreign education and visitor centres that are similar in mission and function to the planned Roller Visitor Centre. Then we performed a **primary research**, in which either personally or by phone we interviewed the leaders and employees of long-established parks and visitor centres to gather information from them.

Target audience survey

We studied the pretensions and habits of the potential target audience of the planned visitor centre. We found out that the majority of visitors in similar nature- and species-protection centres arrive from kindergartens and schools. Besides, groups might visit from work places, professional organisations for several-day-long tuition, conference or team-building training. Nature-conscious families and pensioners can also be expected, they are most interested in week-end programmes. To observe and photograph birds enthusiasts can be expected from more far away parts of Hungary, and even from abroad in high numbers.

Services

Based on the information from the target audience survey we made a plan on the services that will be offered by the visitor centre.

- Bird ringing is a very popular attraction, and the spectacular flight of migrating cranes is also highly regarded by visitors. Organised guided tours are also very popular, during which expert leaders help visitors to observe and understand the habits of the wildlife of Lake Fehér.
- Nature photographers can enlist to guided tours and reserve time slots in specially designed hides, from where they can photograph individuals of rare species and otherwise shy birds.
- There will be an exhibition building and a special show room in the centre, where visitors can get familiar with the fauna and flora of the area. A special playground and children corner will entertain the youngest visitors. A 20-minute documentary movie on the Roller will round out our scientific programme offer.
- There will be accommodation for 28-30 persons in the visitor centre, and hence it can serve as the venue for several day long programmes. Meals will be served in a nearby restaurant, but a small kitchen will be available for the visitors on site. At the ground floor of the exhibition building there will be a small snack bar / buffet, but open fire places to prepare grilled foods or stews in a pot will also be provided.
- The 30 person conference room can host small conferences, workshops, trainings, or might be a suitable location for scientific popular tuition for larger school groups. And it could be a perfect venue for team-building trainings for firms.
- There will be an opportunity for the visitors to donate the work of the centre, and choose bird friendly souvenirs with the logo of the Roller Visitor Centre in our shop.

Pricing

We thoroughly inspected the entry fees and service price lists of several Hungarian visitor centres, and based on this information we calculated the following middle of the range prices. In the prices we plan an approximately 10% rise by 2019.

	Adult	Reduced	Children	Group	Family (2+1)	Family (2+2)	Family (2+3)
Entry fee (HuF)	500	350	300	300	1200	1400	1600
Accommodation (HuF)	2600	2200	2200				
Tent place (HuF)	900						
Bicycle rental (1 hour) (HuF)	350	250	250	250			
Lecture room (1 hour) (HuF)	3000						
Guided tour in Hungarian (1 hour) (HuF)	3600						
Guided tour in a foreign language (1 hour) (HuF)	4200						
Lecture (1 hour) (HuF)	3600						

Marketing strategy

The marketing strategy of the Roller Visitor Centre is based on two main themes:

- 1, Addressing of the identified target audience through appropriate communication channels.
- 2, Get to known by the public, and raise interest by interesting news and guerrilla marketing.

In both move we need to provide „in-store” elements, which help information gathering on site for visitors, but can also serve as memories, and help propagating the news on the centre. These elements can be leaflets, maps, gifts, 3D interactive toys, but the decoration and information tables on site and a photo background are also grouped here. To have constant feedback on visitor satisfaction we will augment the marketing activities with handing out questionnaires asking about contentment.

Business plan

Thanks to the funds available for the reconstruction, the main building of the Roller Visitor Centre will be a passive house and hence its energy consumption and maintenance costs will be very low. The vast bulk of costs will be the salaries of employees. The full cost of the centre will be around 8.5 million HuF (cca. 28-29000 EUR per annum).

Our aim is that at the end of the project period the centre should be self-sustaining: its generated revenue should cover the costs of running it. In the project period /ie. the first years after opening of the Visitor Centre/ the development costs are covered by the project. However, direct marketing costs to initiate the awareness-raising of the offered services for potential target audience are not planned in the approved budget. In addition all the cost related to the service provided are not part of the approved project budget /external assistant costs, consumables, overheads related to the services provided/, therefore need to be covered by the income of these activities not listed in the project. Finally the generated income of the offered services should be reinvested into marketing activities to generate higher visitor number and consequently to achieve the sustainability by the end of the project.

I. Bevezetés

„A szalakóta (*Coracias garrulus*) védelme a Kárpát-medencében” című program keretein belül 2016 tavaszára tervezzük a Szalakóta látogatóközpont kialakítását oktatási, rendezvény- és rekreációs helyszín céljából. A látogatóközpont Szegedtől 10 km-re található. A terület a Pusztaszeri Tájvédelmi Körzet része, gyepek és halastórendszer, valamint madárrezervátum veszi körül. A látogatóközpont Szegedről személygépkocsival 20 percen belül, Budapestről 2 órán belül elérhető. Tömegközlekedési csomópontok közül nyilvános buszpályaudvar kb. 15 perc sétára, vasútállomás 6 km távolságra található.

A látogatóközpont közel 3000 hektár természeti értékeit mutatja majd be, a benne található halastórendszer és madárvilág minden szépségével. A területen álló ingatlan tulajdonosa a Kiskunsági Nemzeti Park Igazgatóság, üzemeltetője a Magyar Madártani és Természetvédelmi Egyesület. Az ingatlan egy főépületből és egy kisebb melléképületből áll.

A ház az 1960-as években épült, teljes felújításra szorul. Az épületnek jó a szerkezeti és statikai állapota, de elavult, és kisebb problémák jelentkeztek (nedves beltéri falak, nincs hőszigetelés és fűtés stb.) Alapterülete kicsi (2x48 m²), de a bővítéssel és a tetőtér beépítésével a két szinten összesen 280 m² hasznos területtel bír majd.

A terület jelenleg földúton közelíthető meg, ami esős időben személygépkocsival szinte járhatatlan. A beruházás megvalósítása során kiépítésre kerül a park megközelítését könnyítő betonút, valamint parkoló is az épület mellett.

A beruházás keretein belül az épület külső hőszigetelést kap, új nyílászárók kerülnek beépítésre, illetve a teljes tető is felújításra kerül. A beltérben a vakolatjavítás és teljes körű festés mellett minden helyiség új padló és falburkolattal lesz ellátva. Elkészül a fűtés-, víz- és elektromos rendszer korszerűsítése, valamint a gazdaságos energiafelhasználás érdekében geotermikus napenergia vagy biomassza rendszer kialakítására is sor kerül. Szintén megvalósul a projekt keretein belül a melléképület átépítése, illetve a helyi szennyvíztisztító rendszer kiépítése.

A fejlesztések eredményeként a bemutatóház kb. 280 m² alapterülettel rendelkezik majd. A főépület földszintjén (150 m²) kap helyet az oktatóterem, a közösségi tér, a két helyiségből álló kutatószállás, ahol 16 ember elszállásolására lesz lehetőség. Ehhez a két helyiséghez közös fürdőszoba és WC tartozik majd. Szintén itt található még a teakonyha, az étkező rész, és egy akadálymentes WC, illetve egy raktárhelyiség. A tetőtérben a közösségi tér mellett 5 db kétágyas szoba kerül kialakításra, amelyek 10-12 fő elszállásolására lesznek alkalmasak. A tetőtéri szobák saját fürdőszobával és mellékhelyiséggel lesznek ellátva.

A kb. 30m²-es melléképület raktározási célokat fog szolgálni.

II. Marketingkutatás

A szalakóta látogatóközpont szolgáltatásainak kialakításához és marketing tervének elkészítéséhez primer és szekunder kutatás keretein belül gyűjtöttünk adatokat, ötleteket.

1, Szekunder kutatás

Interneten elérhető források alapján megvizsgáltunk több hazai és külföldi oktató-, illetve látogatóközpontot, amelyek működésükben, logikájukban hasonlóak a tervezett szalakóta védelmi körzethez. A következőkben néhány rövid összefoglalóval szemléltetjük a hazai látogatóközpontok jellemzőit.

Nyugati Kapu Oktató- és Látogatóközpont (Felsőtárkány)

Bükki Nemzeti Park Igazgatóság

Korszerű, 40 fő elszállásolására alkalmas szállásépület közösségi helyiséggel, a központi épületben kiállítás és tanácskozások, továbbképzések, konferenciák megtartására alkalmas előadóterem, a parkban sátorozóhely és fedett foglalkoztató áll a vendégek és az érdeklődők rendelkezésére. A fogadóépület előtti tóparti sétányon kőzetpark (geológiai bemutatóhely) található.

A közeli Szikla-forrástól indul a három útvonalból álló tanösvény-hálózat, mely a környék látnivalóit, valamint a Bükk természeti és kultúrtörténeti értékeit mutatja be. A főépületben a „Karszt és élővilága” című, diorámákkal, terepasztallal, tablókkal, interaktív multimédiás eszközökkel színesített állandó kiállítás megtekintésével bővíthetik a látogatók a Bükkkel kapcsolatos ismereteiket.

Az épületben ajándékbolt, információs pont működik a Bükk hegység természeti, kultúrtörténeti értékeit bemutató ismeretterjesztő kiadványok széles választékát kínálva.

A látogatóközponttól kiindulva a környék látnivalói a már említett tanösvényeken és jelzett turistautakon egyaránt bejárhatók. Aki messzebb szeretne kalandozni, megteheti ezt a helyszínen az áprilistól – októberig kölcsönözhető kerékpárokra pattanva önállóan, vagy a Bükki Nemzeti Park Igazgatóság által szervezett és vezetett kerékpáros túrák résztvevőjeként.

A helyszín erdei iskola programmal is rendelkezik.

Fehér Gólya Múzeum - Kölked

Duna-Dráva Nemzeti Park Igazgatóság

A Kölked egykori iskolaépületében berendezett Fehér Gólya Múzeumban élményt adó vezetéssel ismerhetik meg a vendégek a világ gólyáit, vándorlási útvonalait, táplálkozási szokásaikat, valamint betekintést nyerhetnek a gólyagyűrűzés módszereibe is. A gólya irodalmi, néprajzi vonatkozásai is megtalálhatók itt. Költési időszakban a környező villanyoszlopokon élőben is megtekinthetőek a madarak.

A múzeumban az ártér működését, az árvizek folyamatát és a fokgazdálkodást is megismerhetik az érdeklődők interaktív eszközök (3D animációs árvízmodell, fokrendszer terepasztal) segítségével.

Az épületben ajándéktárgyak, kiadványok vásárlására, valamint kerékpárbérlésre is lehetőség nyílik.

A múzeum a kiindulópontja számos érdekes programlehetőségnek a Duna-Dráva Nemzeti Park Béda-Karapancsa Tájegységében: a látogatók szakvezetési gyalogos vagy lovaskocsis túrán vehetnek részt a közeli Nagypartosi tanösvényen, kenuútút tehetnek a Külső-Béda holtágon, vagy egy érdekes halászati bemutató keretében ismerhetik meg őseink gazdálkodási, halfogási módszereit.

Királyréti Erdei Iskola és Látogatóközpont - Szokolya

Duna-Ipoly Nemzeti Park Igazgatóság

Királyrét a Börzsöny egyik legfogalmasabb kirándulóhelyévé vált. A központi parkoló környékén megújult információs táblák segítik a tájékozódást és a programtervezést.

A Látogatóközpont előcsarnokában az ajándékbolt mellett egy információs pont digitális túraútvonal tervezővel segíti a túrázni vágyókat. A földszinti nagy teremben a „Börzsöny lakói” című interaktív kiállítás ízelítőt ad az itt élő növényekről, állatokról és az ember tájat alakító tevékenységéről.

A Látogatóközpont mellett induló Királyrét tanösvényen megismerkedhetünk az erdő és a tavak élővilágával, a kisvasutak és a vasbányászat történetével. A tanösvény bejárását tanösvényfüzetek teszik még tartalmasabbá: készült egy gyermeknek szóló rajzos, valamint egy bővebb szövegezésű kiadvány.

Fél- vagy egész napos programok, a kiállításához kapcsolódó foglalkozás vagy szakvezetés előzetes bejelentkezéssel igényelhető. A kiállítást kerekesszékes, vak és gyengénlátó vendégek is látogathatják.

Sas-hegyi Látogatóközpont - Budapest

Duna-Ipoly Nemzeti Park Igazgatóság

A látogatók – elsősorban csoportok – előzetes bejelentkezés alapján természetvédelmi témájú előadásokon, foglalkozásokon vehetnek részt, „Az alkalmazkodás mesterei” című kisállatbemutató testközelből ismerhetik meg a városokba, parkokba beköltözött állatfajokat. A hegytetőn lévő kilátóhoz vezető 850 m hosszú tanösvény csak szakvezetővel látogatható. Kifejezetten óvodásoknak, kisiskolásoknak és felső tagozatosoknak szóló túrákat is vezetnek a látogatóközpont munkatársai. Az épület és a tanösvény kerekesszékekkel is látogatható.

Bemutató Majorság – Sarród-Lászlómajor

Fertő-Hanság Nemzeti Park Igazgatóság

A Fertő-Hanság Nemzeti Park területén lévő Lászlómajorban – az Esterházyak egykori majorsági központjában – került kialakításra egy régi magyar háziállatfajtákat bemutató, kiállításokkal fűszerezett új nemzeti parki látogatóhely.

Az egykori falusi életet bemutató látványgazdaság fő attrakcióját a régi magyar háziállatfajták jelentik. 15 őshonos állatfaj 300-nál több példánya tekinthető meg, úgymint a magyar szürke marha, a házi bivaly, a racka juh, a cikta juh, a tejelő cigája, a mangalica és a magyar baromfi fajták jeles képviselői.

A turisztikai attrakciót kialakított patinás épületegyüttesben egy kb. 60 főt befogadó konferenciaterem, a Fertő-táj és a Hanság természetvédelemét és gazdálkodástörténetét ismertető kiállítás, az állattartáshoz kötődő mesterségek emlékeit bemutató kiállítás és egy játszótér áll az érdeklődők rendelkezésére.

Csapody István Természetiskola - Sarród-Fertőújlak

Fertő-Hanság Nemzeti Park Igazgatóság

A bemutatóhelyen a Fertő és a Hanság élővilágát prezentáló állandó kiállítás, előadóterem, könyvtár, mozi terem, étkező kapott helyet. Az épület szálláshelyként is működik.

Változatos, kifejezetten családoknak szóló programokra, vezetett túrákra (Hajnali madárles, Kalandos túra a Hanságban, Kenutúra a Fertő nádasában stb.) jelentkezhetnek a vendégek. A bemutatóhelyen kerékpárkölcsonzásra is lehetőség van.

Az épület kiváló helyszínt biztosít erdei óvodai és iskolai programok, táborok számára.

Az épülettől indul a szikes tavak és puszta élővilágát és ősi magyar háziállat fajtákat bemutató Sziki Őszirózsa Tanösvény, amely gyalogszerrel és kerékpárral is bejárható, de távolabbi túralehetőséget kínál még a Hegykői Tanösvény egyaránt. Sarródon járva érdemes megtekinteni a Fertő-Hanság Nemzeti Park Igazgatósághoz tartozó Lászlómajor – Bemutató Majorságot, az egykori falusi életet bemutató látványgazdaságot is.

Természet Háza - Kecskemét

Kiskunsági Nemzeti Park Igazgatóság

A Kiskunsági Nemzeti Park Igazgatóság látogatóközpontjában található állandó kiállítás a hazai természetvédelem történetéről, nemzeti parkjainkról, a Duna-Tisza köze jellemző élőhelyeiről, múltbeli mesterségekről ad áttekintést. Az interaktív kiállítás a Duna-Tisza köze élőhelyeit, növény és állatvilágát mutatja be hangokkal, játékokkal.

A Természet Házában található a Nemzeti Park Igazgatóság „Zöld Könyvtára”.

Óvodásokat a mesesarok, iskolásokat a természetbúvár szoba várja izgalmas foglalkozásokra. A Hankovszky-liget egy városi park élővilágát mutatja be madárodúkkal, interaktív táblákkal.

Tisza-völgyi Bemutatóház - Szatymaz

Kiskunsági Nemzeti Park Igazgatóság

A bemutatóházban berendezett kiállítás a szegedi Fehér-tó, illetve a Pusztaszeri Tájvédelmi Körzet természeti értékeit, valamint az Alsó-Tisza-vidék tájtörténetét mutatja be.

A kiállítás megtekintését érdemes egybekötni a Fehér-tó madárvilágát megismertető Sirály tanösvény bejárásával, amelyhez szakvezetést is lehet kérni.

A gyerekeknek rendhagyó környezetismeret és biológia órák is kérhetők. A természet- és környezetvédelmi jeles napokon egész napos foglalkozásokat tartanak. Mód van környezetvédelmi, fenntartható életmóddal kapcsolatos foglalkozások megtartására is.

A helyszínen kerékpár kölcsönzésére is lehetőség van.

Nemzeti Parkok külföldön

A külföldi parkok tekintetében is a hazaihoz hasonló szolgáltatásokat találunk.

Kurzusok, osztályok, workshop-ok

A szervezett csoportok előre egyeztetett időpontban látogathatják meg a parkokat. A helyszínen szakmai vezetés mellett megtanulhatják, hogyan azonosítsák a madarakat, készíthetnek természetnaplót, fejleszthetik a rajzolással és írással kapcsolatos tudásukat. Néhány ezek közül az események közül több héten át tart, hogy előbb felépíthessék az elméleti tudást, majd az újonnan megszerzett tudást a gyakorlatba ültethessék, más események pedig tudásfelelevenítő találkozók.

Napi túrák

Előzetes bejelentkezés alapján, szakértő vezetésével naponta indítanak túrákat, az adott térség élővilágának megismeréséért.

Felszerelések bemutatása

Ingyenes szakértői tanácsadás keretein belül megtudhatják az érdeklődők, hogy pl. mely távcsövek és teleszkópok megfelelők számukra, amelyeket a helyszínen található üzletben meg is vásárolhatnak.

Gyakorlati, kétkézi tevékenységek

Többféle gyakorlati lehetőséget nyújtanak az érdeklődők számára. A gyermekek számára arcfestés, fészekkészítés, tóban fürdőzés, valamint hasonló kreatív vagy szórakoztató programot kínálnak. A nagyobbak részére olyan programokat is szerveznek, amely keretein belül közelebb kerülhetnek a természetvédelemhez. Ilyen lehetőség például, hogy betekintést nyerhetnek a rezervátum menedzselésébe, feladataiba, természetesen játékos formában.

Beszélgetések

Meghirdetett időpontokban, csoportos beszélgetéseket szerveznek lelkes előadókkal, vagy akár ismertebb közéleti emberekkel, amely keretén belül széles skáláját érintik a környék vagy akár az egész ország élővilágának.

Élővilág megfigyelés

Nappali és éjszakai élővilág megfigyelés, ahol közelről megtapasztalhatják a résztvevők azokat a hangokat és azt a látványt, amelyekben a városi környezetben ritkán lehet részük.

Örökbefogadás

Lehetőség van az adott élőhely állatainak örökbefogadására, amelyről oklevelet is kap az újdonsült „szülő”.

Egyéb események:

Azon tagok részére, akik regisztrálnak, és befizetik a jelképes összegű éves tagdíjat, külön hétvégi programokat, sátorozást, kemping túrákat szerveznek, emellett egyéb adománygyűjtő eseményeknek adnak otthont.

2, Primer kutatás

A primer kutatás során személyes, illetve telefonos interjú keretein belül gyűjtöttünk információkat már több éve működő parkok, látogatóközpontok vezetőitől, üzemeltetőitől.

Réhelyi Látogatóközpont – Szél Antalné

A Réhelyi Látogatóközpont múzeumi épületének emeleti részén található állandó kiállítás bemutatja a terület egyedülálló értékét, az európai tűzokot, a tűzokvédelmi tevékenységet, valamint a Nagy-Sárrét hajdani és jelenlegi élővilágát. A központ külső bemutatóhelyein tűzok, magyar szürke marha, bivaly, rackajuh, mangalica sertés és különböző baromfifajták figyelhetők meg. A látogatóközpontból kiindulva tanösvény mutatja be a terület növény- és állatvilágát. A védett területen kijelölt kerékpártúra útvonalak bejárásához a látogatóközpontban kerékpárok bérelhetők.

Szakmai továbbképzések, előadások, tréningek lebonyolítására nyújt lehetőséget az épületben található két 50 fő befogadóképességű előadóterem és a két 25 fős oktatóterem.

A látogatóközpontot évente 5000-6000 ember látogatja, melynek 60%-át óvodás és iskolás csoportok adják. A fennmaradó 40% oszlik meg a családok, szakmai gyakorlatra érkező főiskolások, nyugdíjas kirándulók, természetjárók és külföldi turisták között.

A több éves működés eredményeként nagyon sok a visszajáró látogató. Az óvodákkal, iskolákkal kialakított kapcsolatnak köszönhetően minden évben nagy számban érkeznek az osztályok, csoportok. Az erdei iskoláztatásnak köszönhetően a nyári időszak látogatottsága is magas.

A bevételek nagy része (kb. 70%) a szállásból ered. A 40-50 fő befogadására alkalmas szállás az erdei iskolán kívül konferenciára érkezők, baráti társaságok, vagy akár esküvőre érkező násznép elszállásolására is lehetőséget nyújt.

Rákosivipera-védelmi Központ – Halpern Bálint

A Rákosivipera-védelmi Központ eredetileg kizárólag e védett faj élőhely-rekonstrukciója és ezáltal a faj védelme érdekében jött létre. Idővel érdeklődés mutatkozott a központ iránt mind szakmai oldalról, mind pusztán természetkedvelő érkezők részéről, ezért alakították ki a betekintési lehetőséget a védelmi központ munkájába. Mivel továbbra is a szakmai munkát helyezik előtérbe, ezért a park nagyjából 1-2 hasznosan eltöltött órát kínál az ide érkezőknek. Sem szállás, sem konferencia lehetőség nincs. Éppen ezért a belépés ingyenes, de a látogatók tetszőleges összegű önkéntes adománnyal támogathatják a központ céljait.

A központ fontos célja még a rákosi vipera védelme mellett a szemléletformálás is. Kommunikációjában erre is nagy hangsúlyt fektet. A park tavasztól ősziig fogadja az érdeklődőket, a köztes időben pedig iskolákban, óvodákban tartanak előadásokat oktatási, ismeretterjesztő céllal. Ezekből az intézményekből nagy számmal érkeznek azután csoportok. A gyermekek látószögének szélesítése mellett a szakmai érdeklődőket is igyekeznek megszólítani, ezért rendszeresen részt vesznek hazai és külföldi szakmai konferenciákon előadóként is.

Számos marketing eszközzel élnek a Rákosi vipera megismertetése és a faj megmentéséhez kapcsolódó program népszerűsítése érdekében. Több kiadvány és kisfilm is készült, emellett a már említett óvodai és iskolai oktatások mellett vándorkiállításal járják az országot. A program szélesebb körű ismertségét PR megjelenések, sajtóközlemények teszik lehetővé.

Célcsoport vizsgálat

A kutatásokból kiderült, hogy a hasonló természet- és fajvédelmi központok látogatóinak nagy részét az óvodás és iskolás csoportok teszik ki. Az óvodák esetében a szabadtéri programok részeként, a különböző állatok és azok élőhelyének megismertetése a cél játékos formában. Az általános iskolák és a középiskolák esetében emellett a környezetismereti tantárgyat, külső helyszíni oktatásként próbálják szemléletesebbé és változatosabbá tenni a diákok számára.

Ahol a nagyobb befogadóképességű szállásnak köszönhetően erdei iskolázásra is lehetőség nyílik, ott a nyári időszakban a szobák akár teljes kihasználtsággal is működhetnek a gyerekcsoportoknak köszönhetően. Egyetemisták és főiskolások általában szakmai gyakorlathoz kapcsolódóan érkeznek a látogatóközpontokba.

A szakmai vagy munkahelyi csoportok jellemzően egy vagy kétnapos oktatásra, konferenciára érkeznek, de csapatépítő tréning helyszínéül is szolgálhat egy hasonló látogatóközpont.

A természetkedvelő családok, nyugdíjasok előszeretettel mozdulnak ki hétfévente, és keresik a szabadtéri programokat, aminek szintén kedvelt célpontjai a természetvédelmi területek, bemutatóközpontok. Ez alapvetően a régióban élőkre igaz, a távolabbról érkezők általában a nyaralásuk, vagy a régióba irányuló kirándulásuk egyik elemeként, vagy más típusú utazás kiegészítő programjaként választják.

A madarak megfigyelésére fotózására távolabb eső országrészekből is érkeznek, de nagyszámú külföldi természetfotós is ellátogat hazánkba a gazdag madárvilág miatt.

Azonosított célcsoportok:

- óvodás csoportok
- általános és középiskolás csoportok
- főiskolások, egyetemisták
- természetkedvelő gyermekes családok, fiatal párok, nyugdíjasok
- természetfotósok
- szakmai érdeklődők
- munkahelyi csoportok, konferenciaturisták

Szolgáltatások

Madárbefogás, madárgyűrés

A madárgyűrés egy kutatási módszer, ami a madarak egyedi jelölésén alapul. A sorszámozott gyűrűkkel megjelölt madarak minden egyes megfigyelése, visszafogása vagy megkerülése sokat árul el életükről, különösen mozgásukról, vonulásukról. A madárgyűrés segítségével - sok más igen hasznos eredmény mellett - megismerhetjük az egyes madárfajok szezonális vonulási útvonalait, pihenő- és táplálkozóhelyeit, telelőterületeit. Az érdeklődők előzetes bejelentkezés alapján részt vehetnek és közreműködhetnek a madárbefogás és madárgyűrés folyamataiban.

Darunézés

A daruvonulás az ősz legvonzóbb természeti eseménye az Alföldön. A több tízezer daru naponta ismétlődő, alkonyathoz kötődő mozgalma, a daruhúzás, nagy tömegeket megmozgató látványosság.

Gyalogos és biciklis túrák a Fehértóra

Szakvezető kíséretében néhány fős csoportoktól egészen a 15-20 fős csoportokig indulhatnak túrák a Fehértóra, ahol több mint 100 különböző madárfaj is megtalálható, amely fajokról, és a terület élővilágáról a túravezető előadást is tart.

Kerékpár kölcsönzés

A terület bejárása kerékpárral is lehetséges, amihez a látogatóközpont biztosítja a kerékpár kölcsönzési lehetőséget, akár 30 fős csoport részére is.

Túraeszközök kölcsönzése

A túrához nem csak kerékpár, hanem egyéb szükséges túraeszközök bérlésére is lehetőség nyílik.

Szervezett túrák természetfotósoknak

A természetfotósok előzetes bejelentkezést követően szervezett túrán vehetnek részt, ahol a fotósoknak kialakított leshelyekről védett, illetve rejtőzködő madarakat figyelhetnek meg és készíthetnek róluk fényképeket.

Bemutatóterem a környék élővilágáról

Fotók, leírások, preparátumok segítségével kerül bemutatásra a szalakóta madárfaj, valamint a Fertő-tó és környékének sokszínű élővilága.

Gyereksarok

Az épületben játszósarok biztosítja majd, hogy a gyerekek játékkal tölthessék azt az időt, amíg a szülők, nagyszülők zavartalanul végignézik a kiállítást.

Játszótér

Az oktató, ismeretterjesztő foglalkozások után a gyerekek egy fából készült, állatokat formázó játékokból álló játszótéren kapcsolódhatnak ki.

Filmvetítés

A szalakótáról és élőhelyéről összeállított kb. 20 perces kisfilm megtekintése is közelebb hozhatja az érdeklődők számára ezt a madárfajt.

Szálláslehetőség

A földszinten kialakított 16-18 fő befogadására alkalmas kutatószállás mellett az emeleten 5 db kétszemélyes szoba kerül kialakításra saját fürdőszobával és mellékhelyiséggel. Ez a befogadóképesség alkalmassá teszi a központot az iskolás csoportok elszállásolására, valamint konferenciák, csapatépítő tréningek esetén is biztosított a nagyjából 28-30 fő elhelyezése. Ennek köszönhetően nem csupán egynapos, hanem két, három, vagy akár többnapos programok helyszínéül is szolgálhat.

Étkezés (kitelepült vendéglátás)

Az étkezés a közelben lévő vendéglátó egység segítségével valósítható meg. A kiválasztott és megrendelt ételeket a helyszínre szállítva fogyaszthatják a vendégek.

Teakonyha

Kisebb étkezések megoldására, tea, vagy kávé elkészítésére egy kis teakonyha áll rendelkezésre.

Büfé

A bemutatóház földszintjén a nyitva tartási szezonban büfé üzemel.

Szabadtéri grillezés, bográcsozás

A főépület mellett szabadtéri grillezési és bográcsozási lehetőség várja azokat, akik saját kezűleg szeretnék elkészíteni ebédjüket, vacsorájukat.

30 fős konferencia terem

A 30 fős konferencia terem teret adhat konferenciáknak, workshop-oknak, képzéseknek, valamint a nagyobb létszámú iskolai csoportok fogadására külső helyszíni oktatás keretein belül ismeretterjesztő oktatás céljából. A teremben a technikai adottságok is biztosítottak a prezentációk, előadások megtartásához.

Céges rendezvény helyszín

Cégek részére konferenciákon, előadásokon kívül kiváló helyszínként szolgálhat csapatépítő rendezvényekhez azoknak, akik szeretnének kiszabadulni egy-két napra az irodai, városi környezetből.

Madárbarát eszközök boltja

A helyszínen lehetőség lesz madárbarát eszközök megvásárlására is. Ezek az eszközök jelenleg az MME budapesti boltjában, vagy az interneten vásárolhatók csak meg, ezért nagy érdeklődésre számítunk az egyre népszerűbb termékeket kínáló bolt megnyitása után.

Ajándékbolt

A látogatók a szalakóta látogatóközpont arculatával ellátott ajándékokat, emléktárgyakat vásárolhatnak a központ ajándékboltjában, mint pl. jelvények, kitűzők, játékok, képeslapok, pólók, madáretetők, stb.

Árazás

Megvizsgáltuk több hazai bemutató- és látogatóközpont belépőjegy- és szolgáltatás árjegyzékét.

	Bivaly-rezervátum	Salföldi major	Erdei iskola - Felsőtárkány	Dráva Kapu bemutató-központ	Királyréti Látogató-központ	Réhelyi látogató-központ	Bechtold István Látogató-központ	Átlag
Felnőtt	650	500	450	500	300	480	850	533
Kedvezményes	500	400	250	300	200	380	450	354
Gyermek (3-14)	300	300						300
Óvodás			150					150
Családi			1200	1200			2000	1467
Csoport			400	300	200			300

Az adatok alapján megállapítható, hogy felnőtt belépőjegyeket átlagosan 500 Ft-ért, kedvezményes (diák, nyugdíjas) jegyeket 350 Ft-ért, míg csoportos látogatás esetén fejenként 300 Ft-ért lehet megvásárolni. Árazási stratégiánk kialakításánál ezeket az átlagárakat vettük alapul, és csak kis mértékben térünk el tőlük. Óvodások részére nem kívánunk külön jegyárat alkalmazni, de 3 év alatti gyermekek részére a belépés ingyenes. Családi belépők esetén két felnőtt és egy gyermek esetén 1200 Ft, két felnőtt és két gyermek esetén 1400 Ft, két felnőtt és három gyermek esetén pedig 1600 Ft a tervezett ár.

Szállás tekintetében az árakat több tényező is befolyásolja, mint például nyári vagy téli szezon, ágyneműhasználat, turisztaszállás, apartman, vagy szoba. Mindemellett megállapítható, hogy átlagosan 2500 Ft-os áron lehet egy éjszakát eltölteni a hasonló adottságokkal rendelkező központok vendégházaiban.

Sátorhelyet 600-1300 Ft közötti áron foglalhatnak, akik a szabad ég alatt szeretnék tölteni az éjszakát.

Erdei iskola - Felsőtárkány		Dráva Kapu bemutató-központ		Erdei iskola - Fertőújlak	Réhelyi látogató-központ		
1 éj	3 éj +	Apartman	Vendégszoba		Turisztaszállás diákoknak	Turisztaszállás nem diákoknak	Saját lakrész
2600	2000	3000	2700	2000	1800	2800	4150

Az egyéb szolgáltatások árai szélesebb skálán mozognak, de a megfizethető átlagos költségszintet az alábbiakban határozzuk meg.

	Felnőtt	Kedvezményes	Gyermek	Csoportos	Családi (2+1)	Családi (2+2)	Családi (2+3)
Belépő	500	400	350	350	1200	1400	1600
Szállás	2600	2200	2200				
Sátorhely	900						
Kerékpár kölcsönzés (1 fő, 1 óra)	350	250	250	250			
Oktatóterem (1 nap)	16000						
Szakmai vezetés magyar nyelven (1 óra) - minimum 12.000 Ft	800	600					
Szakmai vezetés idegen nyelven (1 óra) - minimum 12.000 Ft	1200						
Szakmai előadás (1 óra)	3600						

Az árak tekintetében 2019-re tervezünk egy nagyságrendileg 10%-os emelést.

Promóció

Az üzenetek hatékony eljuttatása a célcsoporthoz nagyban múlik a helyes csatornaválasztáson. A szalakóta látogatóközpont tekintetében az azonosított célcsoportok megszólításához más-más csatornákat célszerű használni.

A fő célcsoportot, a szervezett gyerekcsoportokat előre megtervezett, akvizíciós túrák útján lehet elérni, ahol a régióban elhelyezkedő óvodák, iskolák felkeresése után a távolabb fekvő oktatási intézményeket is érdemes megkeresni, kihelyezett ismeretterjesztő- illetve tanórák megtartására, valamint osztálykirándulások kiajánlása céljából. Természetesen itt is igaz, hogy a legjobb reklám az elégedett ügyfél ajánlása, így ha a gyerekek élményekkel gazdagon térnek haza, akkor nagy eséllyel mind az intézmény többi csoportja, mind pedig az adott gyermek a családjával látogatást tesz a szalakóta védelmi körzetben.

A szakmai kurzusokon részt vevő egyetemisták, főiskolások a felsőfokú oktatási intézményekkel kialakított kapcsolatok révén szerezhetnek információt.

A kirándulni vágyó családok, nyugdíjasok egyrészt ismerősöktől szereznek tippeket a hétvégi programokhoz, vagy internetes és egyéb felületeken elérhető programajánlókból kaphatnak kedvet egy-egy túrához. Ehhez folyamatos jelenlét szükséges ezeken a felületeken.

A szakmai érdeklődésű csoportok zömében a szakmai kapcsolatok útján szereznek tudomást a szalakóta látogatóközpont nyújtotta lehetőségekről. Ez esetben a megfelelő szakmai orgánumban, fórumokon való megjelenés generálhat új érdeklődőket. Igaz ez a külföldi természetfotósokra is, ahol a már meglévő kapcsolatok segítségével, és a látogatóközpont megújulásával új és visszatérő látogatások generálhatóak.

A célcsoportokra szabott kommunikációs csatornákkal és azok hatékony kihasználásával részletesebben a marketing stratégia keretein belül foglalkozunk.

Emberi tényező

Minden szolgáltatási területen meghatározó tényező az ember, mert főleg egy kis létszámú vállalkozásnál az adott ember lesz a cég arca. Esetünkben a szalakóta látogatóközpontban dolgozó két alkalmazottal fogják azonosítani a központot, és az ő viselkedésük, emberségességük, segítőkészségük, empatikus képességük nagyban befolyásolja majd a látogatók hangulatát, benyomását.

Ennek megfelelően két olyan alkalmazott végzi majd a feladatokat, akiknek a természet és a madarak nem csak a munkájukat, de a hivatásukat és a hobbijukat is jelenti. Ez biztosítja leginkább azt a motivációt, amivel elérhető a folyamatos „vevőközpontúság”.

Az egyik alkalmazott a szakmai jellegű programokért, valamint a beruházás ideje alatt az ezzel kapcsolatos ügyintézésért felelős. Az ő feladatai közé tartozik majd a partneri tárgyalások lebonyolítása, az együttműködési megállapodások megkötése, valamint ő fogadja és kíséri a komolyabb szakmai csoportokat, kutatócsoportokat. A másik főállású alkalmazott a helyszínen fogadja az egyéni és csoportos látogatókat, és vezeti őket körbe igény esetén a kiállításon, vagy a tanösvényen. A külső helyszíni oktatások szintén az ő feladatkörébe tartozik.

Együttműködési lehetőségek

A turizmus területén hatékonyan működő marketing és üzleti eszköz a hasonló, vagy kiegészítő tevékenységi körökkel rendelkező, de nem konkurens vállalkozások együttműködése kölcsönös ajánlás útján. A szalakóta látogatóközpont több csatornán is kihasználhatja ezen együttműködési lehetőségeket.

Egyrészt érdemes felkeresni a tourinform irodákat, ahol szórólapok kihelyezése mellett a régióba érkező utazóknak kiegészítő programlehetőségként kínálhatják. Hasonló kooperáció valósítható meg utazási irodákkal is. Mivel azonban a távolabbról érkező turisták számára nem lehet elsődleges úti cél a központ, ezért a különálló szórólap kisebb hatékonysággal tud működni. Erre megoldásként szolgálhat a régiót érintő programfüzetek szerkesztőinek felkeresése annak érdekében, hogy a szalakóta látogatóközpont, mint programlehetőség a környék programkínálatával együtt szerepeljen egy kiadványban.

Fontos szereplők lehetnek a külföldi turistákat szervezett utazás keretében beutaztató utazási irodák is. Mind a hazai, mind az országhatáron kívüli irodákkal érdemes felvenni a kapcsolatot, mert a külföldi turisták nagyobb fizetőképes kereslettel bírnak, illetve sokan közülük keresik a környezetváltozást a teljes kikapcsolódáshoz.

A szűkebb régió szálláshelyeinek és turista célpontjainak ajánlásai is további látogatásokat generálhatnak. Ehhez fel kell keresni a hoteleket, panziókat, vagy akár a kempingeket, ahol az együttműködés keretében kiegészítő programként kiajánlják a látogatóközpontot a vendégeiknek.

III. Marketing stratégia

A szalakóta látogatóközpont marketing stratégiáját két fő csapás mentén képzeljük el.

1, Az azonosított célcsoportok megszólítása a megfelelő csatornákon

2, Bekerülés a köztudatba, felkelteni a hétköznapi emberek érdeklődését érdekes hírek, gerilla kampányok segítségével

Mindkét irány esetén szükség van „in-store” elemekre, amelyek a helyszínen segítik a tájékozódást, illetve emlékként szolgálhatnak, ezáltal a központ hírvivői is lehetnek.

Bemutakozó szóróanyag:

A szalakóta, mint madárfaj bemutatása, illetve a látogatóközpont küldetésének összefoglalása. A gyerek látogatók várható nagy aránya miatt ezt a szórólapot két változatban készítenénk el. Egy hétköznapi formában, egy pedig gyermekeknek szóló játékos, rajzos formában, ami érthetőbbé teszi, és közelebb hozza számukra ezt a világot.

Térkép:

A tanösvényt, gyalogos és kerékpáros túraútvonalat, látnivalók pontos helyét bemutató színes térkép – A5 méretű színes szóróanyag

Ajándékok:

Az ajándékboltban megvásárolhatóak lesznek a központ arculatával ellátott emléktárgyak, mint pl. pólók, sapkák, kitzűzők, hűtőmágnesek, kulcstartók, stb.

3D interaktív játékok:

A gyerekek figyelmének lekötése érdekében szükség van interaktív eszközökre, amelyek játékos formában nyújtanak információt a fiatalabb korosztálynak.

Kézzelfogható élmények:

A közlelről megtekinthető és megtapintható tárgyak mindig nagy élményt nyújtanak a gyermekeknek, ezért madártollak, madárnyomok, vagy madártojások is helyet kaphatnak a kiállítás keretein belül.

Fotó háttér:

A főépület mellett kialakításra kerül egy látványos installáció, ahol fotót készíthetnek magukról az ide érkezők, amit a kor fényképezési szokásainak megfelelően nagy arányban a facebookon is megosztanak. Az installáció része lehet egy felirat is, amely a fotón is jól láthatóan jelzi, hogy ő éppen a szalakóta látogatóközpontban tartózkodik.

Dekoráció:

A főépületben, a fogadószobákban a természetközeli élményeket még közelebb hozhatjuk, ha különböző dekorációs elemekkel díszítjük azokat. Emellett a kerékpárok is egyedi „madas” arculatot kaphatnak.

Irányító táblák:

Ezek a táblák ugyan nem közvetlenül a látogatóközpont területén helyezkednek el, de mégis ide sorolhatóak Sándorfalván, valamint a közeli országutakon kihelyezett eligazodást segítő táblák.

Elégedettségi kérdőív:

A marketing tevékenység része, a látogatók elégedettségének felmérése, amelyből megtudhatjuk, hogy mely szolgáltatásokkal voltak elégedettek, mit hiányoltak, illetve mely csatornából értesültek a látogatóközpont programlehetőségeiről. Ezek a visszacsatolások fontos elemei a marketing aktivitásoknak.

1, Az azonosított célcsoportok megszólítása

A kutatás során azonosított célcsoportok megszólításához meg kell találni a megfelelő csatornákat, ahol a legnagyobb számban és a leghatékonyabban érhetjük el a potenciális látogatókat. Ebben a fejezetben térünk ki arra, hogy mely csatornákon, és milyen eszközökkel érdemes az akvizíciós tevékenységet folytatni.

Óvodás csoportok

Az óvodás csoportok érkezése elsősorban a megyéből várható, ezért a vonzáskörzetben lévő városokban fel kell keresni az óvodai igazgatóságokat egy elektronikus bemutatkozó anyaggal, valamint nyomtatott szórólappal. Az elektronikus anyag központilag kiküldésre kerül az óvodák részére, ahol az óvodavezetők beépíthetik tavasszal és ősszel is a programtervbe a csoportok részére.

Emellett mindenképp fel kell keresni személyesen is az óvodákat, és szórólapot kell kihelyezni az óvoda falújságján. Óvodás csoportokkal ritkán indulnak hosszabb útra, ezért személyes megkereséssel nem, de a környező megyék óvodai igazgatóságai részére kiküldött e-mailes bemutatkozóval érdemes a határokat bővíteni.

A látogatóközpont megközelítése tömegközlekedéssel nehézkesnek bizonyulhat, kiváltképp egy óvodás csoportnak, ezért kiegészítő szolgáltatásként szükségszerű megállapodni egy személyszállítással foglalkozó céggel, akik egy kedvezményes áron háztól-házig szállítják a csoportokat. Ezzel a lehetőséggel a kiutazás megszervezésének terhe lekerülhet az óvoda válláról, ami vonzóbbá teheti az ajánlatot.

Feladat:

- *a Szegedi Megyei Jogú Város Önkormányzata Óvodák Igazgatósága megkeresése központi tájékoztatás céljából*
- *a Csongrád megyében lévő közel 150 óvoda felkeresése, személyes bemutatkozás*
- *gyerekeknek szóló, rajzos bemutatkozó szórólap kihelyezése a falújságokra*
- *együttműködő partner megtalálása óvodás csoportok szállítására*

Általános és középiskolás csoportok

Az iskolákat is két szinten érdemes megkeresni. Egyrészt központilag az általános- valamint a középiskolákat összefogó szervezetek részére egy tájékoztatót kell küldeni, amely tartalmaz egy bemutatkozót, ami központilag kiküldhető minden iskola részére. Emellett az iskolák közvetlen felkeresése is fontos, mert a személyes bemutatkozás és a lehetőségek felvázolása mindig hatékonyabb, mint kizárólag egy bemutatkozó e-mail kiküldése.

Az általános iskolák igazgatói részére sokrétű együttműködés kínálható fel. Közreműködési lehetőség a természetvédelemmel kapcsolatos jeles napok szervezésében, valamint természetvédelmi témájú vetélkedők, versenyek, szakkörök, iskolai foglalkozások szervezésében. Mindezek mellett az általános iskolai tantervi követelmények nevelési céljaihoz, az egyes iskolák helyi pedagógiai, valamint egészségnevelési és környezeti nevelési programjaihoz illeszkedő keretprogramok kidolgozásában is segítségére lehet a szalakóta látogatóközpont az általános- és középiskoláknak. Igény esetén pedig tanórai kereteken belül ismeretterjesztő oktatáson is részt vehetnek a diákok.

Az általános iskolákban folyamatos megjelenést biztosíthat, egy erre a megjelenésre tervezett, mobil installáció. Így vándorkiállítás segítségével látványosabban juthat el az üzenet a diákokhoz, mint a kihelyezett szórólapokon keresztül.

Feladat:

- *elektronikus tájékoztató összeállítása az általános és a középiskolák igazgatósága, valamint a tagintézmények vezetői részére*
- *általános iskolák felkeresése tanórai és szabadidős iskolai programok lehetőségeinek bemutatásával*
 - *Csongrád megye: 96 db*
 - *Bács-Kiskun megye: 109 db*
 - *Békés megye: 84 db*
- *középiskolák felkeresése*
 - *Csongrád megye: 48 db*
 - *Bács-Kiskun megye: 30 db*
 - *Békés megye: 27 db*
- *iskolai keretprogram javaslat kidolgozása*
- *a vándorkiállításra alkalmas mobil installáció megtervezése és legyártása*

Főiskolások, egyetemisták

Egyetemi együttműködések keretében elsősorban azon hallgatók elérése a cél, akik szakmai gyakorlatukhoz kapcsolódóan látogathatnak el a központba. Ehhez egy elektronikus bemutatkozó anyag összeállítása szükséges, amely bemutatja a lehetőségeket a hallgatók számára.

Feladat:

- *elektronikus bemutatkozó anyag összeállítása a felsőoktatási intézmény hallgatóinak nyújtott lehetőségekről*

Természetkedvelő gyermekes családok, fiatal párok, nyugdíjasok

Ebben a célcsoportban két kategóriát különböztetünk meg.

- *Közelben lakó, hétvégi kikapcsolódást keresők csoportja, akik a gyermekükkel, vagy párjukkal szeretnének kimozdulni a szabadba.*
- *Az ország távolabbi pontjáról, vagy külföldről érkező nyaralók, turisták, akik pihenésük mellé kiegészítő programokat, látnivalókat keresnek.*

Az első csoportba tartozók elsősorban ismerősök ajánlásai, illetve interneten látott programajánlók alapján találnak maguknak úticélt. A fiatal generáció, de egyre inkább az idősebb korosztály esetében is az ismerősök ajánlása áttérlődött online felületre, azon belül is a facebook lett ennek a fő platformja. Ezért szükséges a facebook oldal naprakész üzemeltetése, hírek, információk, érdekességek kipoztolása, valamint rendezvények esetén a postok meghirdetése a nagyobb elérés érdekében. A facebook aktivitás növelését szolgálja még a korábban említett installáció a főépület mellett, ahol el tudják készíteni a látogatók a selfie-t, amit posztolhatnak saját idővonalukon.

Feladat:

- *facebook oldal naprakész üzemeltetése, bejegyzések kiemelése*
- *fotó háttér installáció legyártása*

Rendszeres jelenlét szükséges azokon az online és offline felületeken is, ahol az emberek értesülhetnek az aktuális programokról. Ilyenek a regionális online portálok (pl. delmagyar.hu, szegedma.hu), a kismamáknak, gyerekeseknek szóló tematikus oldalak (pl. szeged.imami.hu), valamint a programajánló oldalak (pl. iszeged.hu, szegedtourism.hu, kirandulastervezo.hu). Emellett a helyi rádió programajánló rovatában is helyet kapna, az állandó programok között. Ezen felületeken való megjelenéshez több esetben elegendő csak az üzemeltetőknek elküldött rövid leírás, kedvesináló a kirándulóknak. Ahol fizetett megjelenés lehetséges csak, ott barter megállapodás keretében tervezzük megvalósítani az együttműködést.

Feladat:

- *kapcsolatfelvétel a regionális online portálokkal, programajánló oldalakkal, helyi rádióval*

A kisgyermekes családok esetében az óvodák részére kiosztott kedvezményes családi belépők is hatékonyak lehetnek. A szülők sokszor nem találnak megfelelő programot a kiránduláshoz, ilyenkor a „gyerekek ajánlása” megfelelően motiváló lehet. Ehhez mindegy gyerek részére egy kedvezményes belépésre jogosító kupon kerülne kiosztásra egy évben két alkalommal, tavasszal és ősszel.

Feladat:

- *kedvezményes családi kupon megtervezése, nyomása, és kiszórása a felkeresett óvodákba*

A távolabbról érkező turistáknak nyújthat segítséget a google térképen, valamint a navigációs szoftverekben való megjelenés. Ezek a megoldások biztosítják azt, hogy a környéken kirándulást szervezők mindenképp találkozzanak a szalakóta látogatóközponttal, mint programlehetőség a térképes tervezés folyamán. Amennyiben a tervezés során mégsem került fel listára a látnivalók közé, akkor azokon a turista célpontokon fog találkozni a központtal, amelyeket meglátogat. Ehhez együttműködési megállapodásokat kell kötni a régió népszerű helyeivel. Ilyenek pl. a Szegedi Vadaspark, a Fűvészkert, az Ópusztaszeri Nemzeti Emlékpark, de ide tartoznak a kisebb bemutatóházak (pl. zákányszéki madárkert), vagy a vendégeket fogadó tanyák (pl. Bandi tanya, Mórahalom).

Feladat:

- *regisztráció a google maps szolgáltatásában, valamint a főbb navigációs rendszerekben*
- *a régió népszerű turistacélpontjainak felkeresése kölcsönös ajánlást célzó együttműködési megállapodás megkötése érdekében*

A nyári szezonban érkező turisták zömében néhány napot töltenek csak el a régió szálláshelyein. Sokszor csak egy-egy nagyobb eseményre érkeznek, mint a Szegedi Szabadtéri Játékok, halászléfőző fesztivál, vagy kajak-kenu világverseny a Maty-éren. Ezeknek a vendégeknek tökéletes félnapos kiegészítő programot kínálhat a szalakóta látogatóközpont, ezért a környék szálláshelyeivel, kempingjeivel is érdemes együttműködést kötni, hogy a programot kereső turisták részére ajánlják a központot.

Feladat:

- *a régió szálláshelyeinek felkeresése szóróanyaggal, kiegészítő program kiajánlása céljából*

A szálláshely szolgáltatás népszerűsítése érdekében meg kell szólítani azt a célcsoportot, aki a csendes, vidéki környezetet keresi a kikapcsolódása helyszínéül. Ők jellemzően kis vendégházakat, vagy falusi turizmushoz kapcsolódó szálláshelyeket keresnek. Ezen célcsoport eléréséhez regisztrálni kell a falusi turizmussal, azon belül is a szállást kínáló oldalakon, valamint egyéb, vendégház jellegű szállások gyűjtőoldalain.

Feladat:

- *felmérni a falusi turizmussal és vendégház jellegű szállásokkal foglalkozó online portálok körét*

Külföldi csoportok, természetfotósok

A meglévő külföldi kapcsolatok révén rendszeresen visszatérő, valamint új csoportok érkezése várható. Ez a célcsoport azért fontos, mert magasabb jövedelemmel rendelkeznek, egyedi igényekkel, amelyek árát hajlandóak megfizetni. Új érdeklődőket a beutaztatással foglalkozó hazai és nemzetközi utazási irodák révén lehet szerezni. Ehhez fel kell keresni ezen irodákat, és fel kell venni a szalakóta látogatóközpontot a hazai turista célpontok közé.

Feladat:

- *meglévő külföldi szakmai kapcsolatok erősítése*
- *külföldiek beutaztatásával foglalkozó irodák megkeresése*

Szakmai érdeklődők

A természetvédelemmel és a madárvilággal szakmai elhivatottsággal foglalkozó érdeklődők jellemzően maguk keresik a témával foglalkozó fórumokat, így rendszeresen figyelemmel kísérik a Magyar Madártani Egyesület felületeit is. A facebook oldalon megjelenő szakmai hírek, bejegyzések megfelelő információval látják el az elhivatott természetvédőket.

A szalakóta látogatóközpontban folyó szakmai munka országos hírét a szakmai konferenciákon való részvétel biztosítja előadóként. Országszerte évente 2-3 konferencián részt kell venni a program bemutatásával, így lefedhető a Magyarországon élő komoly szakmai érdeklődők köre.

A madárvilággal foglalkozásszerűen, vagy akár hobby szinten foglalkozó érdeklődők egyre nagyobb számban keresik a madárbarát eszközöket, amelyek jelenleg kevés helyen érhetőek el. A látogatóközpontban nyíló üzlet éppen ezért önmagában is forgalmat generálhat a szakmai célcsoport tekintetében. Ehhez megfelelő online jelenlét szükséges, hogy az adott témában keresők ne csak Budapesten találjanak személyes vásárlási lehetőséget. Ehhez a facebook oldalon rendszeresen közzé kell tenni a vásárlási lehetőségről szóló postokat, valamint a google-ben az adott témában történő keresések esetén, fizetett hirdetések útján az első találatok között kell megjelenni.

Feladat:

- *facebook oldalon rendszeres szakmai információk közzététele*
- *évente 2-3 releváns konferencián való részvétel előadóként*
- *google adwords hirdetések beállítása, elindítása madárbarát eszközök témában*

Munkahelyi csoportok, konferenciaturisták

A kis- és középvállalatok kollektívája, és a nagyvállalatok egy-egy részlege, osztálya számára megfelelő választás lehet a szalakóta látogatóközpont mind szakmai mind szabadidős programok helyszínéül. Ilyen rendezvények esetén a vállalkozások jellemzően legfeljebb 180-200 km távolságra hajlandóak utazni. Az adott vonzaskörzeten belül fel kell térképezni a legalább 10 fő alkalmazottat foglalkoztató cégeket, és a központi e-mail címre tájékoztató levelet küldeni a cégeknek nyújtott szolgáltatásokról, rendezvény lehetőségekről. Emellett fontos lehet a google keresőben való megjelenés, ha a cégek csapatépítő tréning helyszínt keresnek, akkor az első oldal találatai között megjelenjen a szalakóta látogatóközpont is.

Feladat:

- *200 km-es körben lévő, 10 főnél többet foglalkoztató cégek e-mail adatbázisának összeállítása*
- *e-mailes bemutatkozó anyag összeállítása*
- *google adwords kampányok beállítása és menedzselése a csapatépítő tréning témakörben*

2, Bekerülés a köztudatba, felkelteni a hétköznapi emberek érdeklődését érdekes hírek, gerilla kampányok segítségével

PR kampány a megnyitáshoz kapcsolódóan

Sajtóközlemény kiküldése és a sajtó képviselőinek meghívása a megnyitóra. PR cikkek megjelentetése a sajtóban, és PR beszélgetések a rádióban.

Rendszeres PR riportok, sajtóközlemények kiküldése sajtóadatbázisra

Nem kizárólag szakmai hangvételű, hanem akár humoros felütésű, érdekességeket leíró cikkekkel. Az év madarának megválasztása, csak a fostos bugybóka elnevezés miatt a morning show-ban több napon keresztül is téma volt, amit naponta 2-2,5 millióan hallgatnak, és a Belga – Dal a Magyar Madártani Egylethez című számát is lejátszották.

Rendezvények szervezése nevezetes napokhoz kapcsolódva

- madarak és fák napja (május)
- gyereknap (május)
- európai madármegfigyelő napok (október)
- darvadozás (november)

A nagy érdeklődésre számot tartó nevezetes napok alkalmával hét közben szervezett programok kialakításával elérhetőek lehetnek azok az óvodák és az iskolák, akik az oktatási program keretén belül szívesen vesznek részt külső helyszíni programokon. Plusz motivációként rendőrségi és tűzoltósági együttműködés keretein belül közös bemutatók szervezésével is növelhető az érdeklődés. A hétvégén kézműves foglalkozással, érdekes előadásokkal a családoknak biztosítunk szabadidős programot. Mivel ezen programok látogatása nem tehető fizetőssé, ezen alkalmakkor az ajándéktárgyak értékesítéséből, illetve adományok fogadásából van lehetőség bevételhez jutni.

Labirintus

A gyermekes családok esetében csábító lehet, ha a látogatóközpont területén a gyerekek számára érdekes, a megszokottól eltérő játéklehetőséggel találkozhatnak, amiért érdemes autóba ülni, és kirándulást tenni. Erre egy lehetőség, egy felülnézetből madarat formáló labirintus felépítése. Kisebb költségvetésből megvalósítható, a gyermekes szülők számára érdekességként szolgálhat, ezen felül PR megjelenéshez is témát szolgáltathat.

Gyűrű-fal

A PR vonal erősítéséhez szintén szükséges egy kuriózumnak számító megjelenés. Ez pedig – a madárgyűrűzéshez kapcsolódva – lehetne egy gyűrű-fal, ami egy idő után „zarándokhelyé” is válhat. A látogatók a madárgyűrűhöz hasonló kis gyűrűt kapnak, amit elláthatnak nevükkel, és emlékként otthagyják a falon, és amikor visszatérnek, akkor ismét megkereshetik saját gyűrűjüket.

IV. Üzleti terv

A szalakóta látogatóközpont főépülete a pályázati forrásoknak köszönhetően passzív házként tud funkcionálni, így működési költségei teljesen minimálisak. A költségek nagy részét az alkalmazottak bére teszi ki. A központ teljes fenntartási költsége nagyságrendileg 8,5 millió Ft lesz.

A cél az, hogy a pályázati időszak lezárásakor a látogatások és szolgáltatások által generált bevétel teljes mértékben fedezze a működési költségeket. A megnyitást követő első öt évben a pályázati elszámolásból finanszírozzuk a fenntartási, üzemeltetési költségeket, így az ebben az időszakban keletkezett bevételek a forgalom generálására irányuló marketing és üzleti aktivitásokra fordíthatóak.

A célcsoport várható összetétele arányában kell az energiákat és költségeket csoportosítani. Elsődleges cél az oktatási intézmények megnyerése. A régióban megtalálható óvodák és iskolák száma magas, ezért nincs lehetőség mindegyik személyes felkeresésére már az első évben. A látogatóközpont megnyitása évében, 2016-ban összesen 50 intézmény felkeresése a kitűzött cél. Emellett törekedni kell arra, hogy elektronikus úton minden intézményhez eljusson a szalakóta látogatóközpont megnyitásának híre, valamint bemutatkozó anyaga. A hosszú távú stratégia részeként minden évben új intézményekkel kell felvenni a kapcsolatot, miközben a már kialakult kapcsolatok ápolásával mind a visszajáró, mind az új csoportok száma növelhető.

A személyes megkereséseket 2016-ban csak akkor lehet elkezdni, amikor a csoportok fogadásához szükséges minden feltétel adott. Mivel az osztályok, csoportok a kirándulásaik nagy részét a tanév végére, a tavaszi időszakra teszik, ezért várhatóan ebben az évben csak kevés csoport tudja betervezni a látogatását. Egyrészt tehát emiatt, másrészt pedig az idő rövidege miatt kevés megvalósítható személyes megkeresés okán a nyitás évében kisebb látogatószámot tervezünk. Ebben az évben szeretnénk, ha minél több helyre eljutna a szalakóta látogatóközpont megnyitásának híre, aminek köszönhetően a következő években már bekerülhet a kirándulási és külső oktatási helyszínek terveinek sorába.

A direkt megkeresések, valamint az együttműködési megállapodások révén az első évben nagyságrendileg 700 diák érkezésére számítunk. Ennek a tervszámának már része az Ópusztaszeri Nemzeti Emlékparkkal kötött együttműködés által generált látogatószám is, amely keretein belül az ott induló erdei iskola programjának részeként a nyári időszakban minden héten érkezne csoport a szalakóta látogatóközpontba. A tervek közt szerepel több hasonló együttműködés kialakítása, amelyek állandó, tervezhető bevételt jelenthetnek.

A megnyitáshoz kötődő PR aktivitásokkal szeretnénk eljutni a családokhoz is, valamint bízunk abban, hogy a daruvonulásra évente kijáró, visszatérő madárkedvelők a látogatóközpont felújítását követően ellátogatnak hozzánk. Reményeink szerint a felújított látogatóközpont megnyitása a szakmai csoportok és a természetfotósok körében már az első évben nagy érdeklődésre tart majd számot, így ők mind szállás, mint szakvezetés formájában igénybe veszik szolgáltatásainkat.

Az első öt évben célcsoportokra bontva az alábbi látogatószámokat kívánjuk elérni a fent meghatározott árak mellett (fő):

	2016	2017	2018	2019	2020
Óvoda	45	450	600	700	800
Általános iskola	500	1 200	1 500	1 800	2 100
Középiskola	-	170	210	250	300
Erdei iskola (külsős)	200	400	400	400	500
Főiskola	200	350	400	450	500
Család	450	1 000	1 100	1 100	1 200
Szakmai csoportok	200	200	200	200	200
Természetfotósok	150	180	200	200	250
Munkahelyek	100	150	200	200	150
Összesen	1 845	4 100	4 810	5 300	6 000

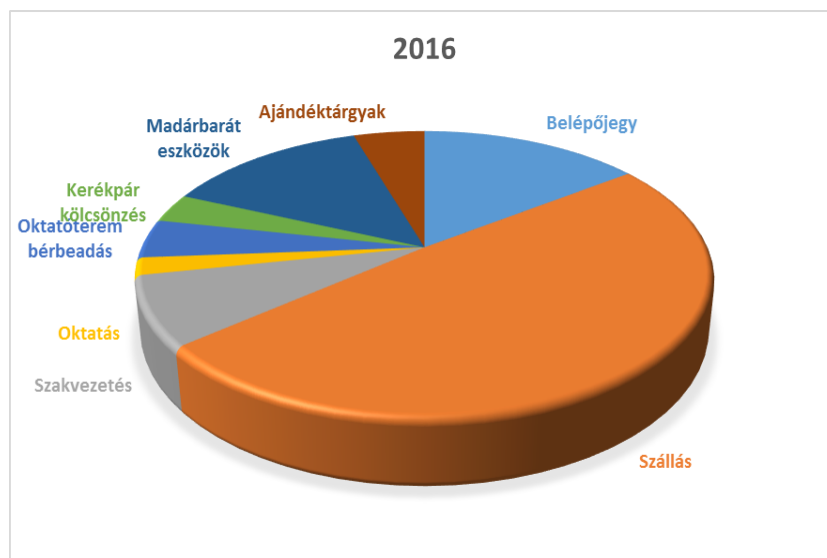
Az árbevételek alakulása összetétel szerint (bruttó összegek Ft-ban):

	2016	2017	2018	2019	2020
Belépőjegy	543 250	1 367 000	1 603 500	2 012 500	2 305 000
Szállás	1 793 500	2 503 000	2 917 500	3 402 500	3 665 000
Szakvezetés	288 000	360 000	432 000	468 000	546 000
Oktatás	72 000	144 000	180 000	234 000	273 000
Oktatóterem bérbeadás	160 000	320 000	480 000	640 000	800 000
Kerékpár kölcsönzés	120 000	180 000	240 000	300 000	360 000
Madárbarát eszközök	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Ajándéktárgyak	175 000	250 000	400 000	600 000	750 000
Összesen	3 653 766	5 626 017	6 755 018	8 159 019	9 201 020

A bevételi tervek teljesítése esetén megvalósul a kitűzött cél, mely szerint a pályázati projektidőszak lezárása után a látogatóközpont öfenntartó módon képes üzemelni, tehát a bevételek fedezik az összes működési költséget.

A szolgáltatási árakból adódóan, várhatóan a szállásból eredő bevétel adja a teljes befolyt összeg nagyságrendileg 50%-át. Mindemellett rendkívül fontos, hogy minden évben növeljük a látogatók számát egyrészt új látogatók megszerzésével, másrészt a visszatérő látogatók megtartásával, mert a belépőjegy értékesítésből származó bevételre kitűzött tervek teljesítéséhez, illetve természetesen az igénybevett szolgáltatásokhoz társított tervszámok eléréséhez is növekvő vendégszám szükséges.

Bevételek megoszlása éven belül:



Árbevételek alakulása az első öt évben (Ft):

