



КУРСОВА РАБОТА

ПО УПРАВЛЕНИЕ НА КОНСУЛТАНТСКИЯ БИЗНЕС В ТУРИЗМА

НА ТЕМА:

**КАМПАНИЯ ЗА ПОПУЛЯРИЗИРАНЕ НА ПРЕДОСТАВЯНИТЕ ОТ НАШАТА
КОНСУЛТАНТСКА КОМПАНИЯ УСЛУГИ В СФЕРАТА НА ТУРИЗМА**

Изготвил:

Проверил:

София, 2017

СЪДЪРЖАНИЕ:

1. Описание на вашата консултантска компания	3
2. Описание на вашата визия, мисия и цел.	4
3. Цел на настоящия план-проект – формулиране на ясни цели и задачи, които се стремите да постигнете с разработването на кампанията.	5
4. Проучване на основните тенденции при предлагането на консултантски услуги в сферата на туризма.	5
5. Проучване на дейността на чуждестранни консултантски.....	6
6. Анализ на маркетинговата дейност на вашата компания – отчитане на спецификата на маркетинга на консултантски услуги, маркетингова дейност по отношение на настоящите клиенти и т.н.	7
7. Разработване на маркетингова стратегия (кампания) за популяризиране на дейността на консултантската компания – описание на методите за търсене и привличане на нови клиенти, грижа за клиента, програми за настоящи клиенти и т.н.	8
ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА.....	10

1. Описание на вашата консултантска компания

Черноморският регион на България е изправен пред предизвикателствата на ефективния маркетинг. Туристическа агенция „Блек Сий ми” има за цел да разработи стратегията, която има за цел да се справи с някои от тези предизвикателства чрез разработване и прилагане на стратегически приоритети, които ще увеличат максимално възможностите за увеличаване на приходите, ефективността и възвръщаемост от маркетинговите инвестиции, и да привлечат на повече туристи, които да изберат Черно море като дестинация за туризъм и почивка.

„Блек Сий ми” (БСМ) е компания, специализирана в малки, специализирани пакети за луксозни обиколки за определени клиенти. Тя работи в две бази, за да обслужва по-добре клиентите: една в Слънчев бряг; другата е във Варна. Основателите и служителите са професионалисти в областта на туризма, които са информирани, способни и страстни за услугите, които агенцията популяризира и предлага.

В рамките на нарастващата туристическа индустрия БСМ се е фокусирала върху нишовия пазар на луксозни пътувания. Основните клиенти са физически лица, двойки и афинитетни групи, които очакват висока добавена стойност, които пътуват за отдых най-два пъти годишно. Търсейки най-доброто преживяване в пътуването, целевите клиенти изискват най-добрите качествени услуги и настаняване, придружени от високо ниво на обслужване. БСМ ще има конкурентно предимство пред останалите на този пазар, като предоставя по-малки и по-ексклузивни пакетни обиколки, които дават възможност на клиентите от тези затворени групи да получат лично внимание от страна на пътуващите домакини. БСМ ще популяризира тази ниша с индивидуален контакт с потенциалните клиенти; личен контакт с по-големи туристически агенции, чиято основна клиентела е насочена към нашия пазар; широко разпространени програми чрез различни медии; специални събития; и интерактивен уебсайт.

БСМ познаваме добре всички аспекти на туристическата технология, които са достъпни. Основателите и персоналът на БСМ имат собствен опит в пътуванията, продажбата на дребно луксозни стоки и услуги и лични услуги за лица с висока възвръщаемост.

За да се разшири пазарният дял и да се увеличи признанието на марката, първоначално пакетите за луксозни обиколки са се предлагали на малко по-ниски цени от пазарните. В резултат на това краткосрочните маржове на оперативната печалба са били по-ниски от средния диапазон. БСМ е създавала лоялна основна клиентела, което е