

TURISTIČNI PROIZVOD V SKLOPU 20. FESTIVALA
VEČ ZNANJA ZA VEČ TURIZMA

TEMA: ŠPORTNA DOŽIVETJA BOGATIJO MLADINSKI TURIZEM

NASLOV TEKMOVALNE SKUPINE: SPROSTITEV NA VODI



SPROSTITEV NA VODI
RELAXATION COMPANY

Avtorice:

Federica Marchesich

Michelle Marsič

Beverly Šuštar

Mentor:

Leon Senica

Koper, januar 2023

OSNOVNI PODATKI TEKMOVALNE SKUPINE:

Naziv zavoda: Srednja ekonomsko-poslovna šola Koper

Naslov: Martinčev trg 3, 6000 Koper

Kontakt:

- Telefon: 05 663 75 00
- E-naslov: info@seps.si
- Spletna stran: www.seps.si

Naslov naloge tekmovalne skupine: SPROSTITEV NA VODI

Članice tekmovalne skupine in mentor naloge:

Ime in priimek	Kontakt
Federica Marchesich	fede.marchesich@gmail.com
Michelle Marsič	michellemarsic@gmail.com
Beverly Šuštar	beverly.sustar@gmail.com

Mentor:

Ime in priimek	Kontakt
Leon Senica, mag. posl. ved	leon.senica@seps.si, 041 842 102

POVZETEK

Mestna občina Koper je v letu 2022 namenu predala sodobno zunanjo plezalno steno, ki s plezalnimi centrom združuje discipline balvanskega, hitrostnega in težavnostnega plezanja. Nova plezalna stena predstavlja pomembno pridobitev tako za državo kot mesto, ki po novem lahko gosti večja mednarodna plezalna tekmovanja, ter slovenski reprezentanci nudi sodoben pripravljalni center. V letu 2023 bosta poleg manjših plezalnih dogodkov organizirana tudi dva večja dogodka in sicer Vojaško svetovno prvenstvo v plezanju in Tekma za svetovni pokal v plezanju.

Na podlagi pogovorov z vodstvom plezalne stene in lokalne skupnosti ter izziva festivala Več znanja za več turizma, se je naša skupina odločila, da našete športne prireditve dopolni s ponudbo posebne sprostitev na vodi, pri kateri se posameznik s pomočjo SUP-a na unikaten način s starodavnimi metodami sprosti ter doseže telesno in duševno ravnovesje. Poleg tega ima udeleženec glede na različne vrste paketov možnost spoznavati kraj s perspektive morja in po sprostitvi okušati tradicionalne istrske dobrote. Prepričani smo, da bo naša ponudba pozitivno vplivala na počutje obiskovalcev in uspeh tekmovalcev športnih prireditev v našem kraju.

Ključne besede: plezalna stena, sprostitev na vodi, Slovenska Istra

ABSTRACT

In 2022, the City Municipality of Koper opened a modern outdoor climbing wall, which together with the climbing centre combines the disciplines of bouldering, speed climbing and lead climbing. The new climbing wall represents an important acquisition for the country as well as for the town of Koper, which can now host bigger international climbing competitions, and it offers a modern training centre to the Slovenian representative team. In 2023, Koper will host two bigger events, i. e. Military World Climbing Championship and Climbing World Cup competition, in addition to many minor climbing events.

Based on the discussions with the management team of the climbing wall and the local community and in accordance with the challenge of the festival More knowledge for more tourism, our group has decided to enrich the sporting events by offering a special water relaxation activity at which a person enters into a relaxed state using a SUP board in a unique way and with the help of ancient methods, and thus reaches a state of physical and mental balance. Depending on the package, the activity offers the opportunity to admire the area from the sea and to taste traditional Istrian delights. We are convinced that our offer will have a positive influence on the visitors' stay in our town and on the performance of the competitors in the sporting events.

Key words: climbing wall, water relaxation, Slovenian Istra

KAZALO

UVOD.....	1
1 POSLOVNA PRILOŽNOST	2
1.1 Opredelitev.....	2
1.2 Panoga in dejavnost	3
1.3 Podjetje	4
2 RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA	5
2.1 Ciljni kupci	5
2.2 Konkurenti	5
3 FINANČNE PROJEKCIJE	6
3.1 Ocena odhodkov	6
3.2 Ocena prihodkov	7
3.3 Politika cen	7
4 STRATEGIJA TRŽENJA	7
4.1 Sodelovanje s plezalno steno Koper	7
4.2 Udeleženci, proces izvajanja in fizični dokazi.....	8
ZAKLJUČEK	9
PRILOGE	11

KAZALO TABEL

Tabela 1: SWOT analiza: prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti	5
--	---

KAZALO SLIK

Slika 1: Primer posebne sprostitev na SUP-u.....	2
Slika 2: Logotip podjetja	4
Slika 3: Zunanja plezalna stena Koper	8

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketa za analizo trga.....	1
Priloga 2: Grafika postavitve stojnice za sodelovanje na sejmu Alpe-Adria	2
Priloga 3: Letak poslovne priložnosti.....	3

UVOD

Zanimanje turistov, ki bodisi opazujejo kot gledalci, bodisi aktivno sodelujejo v športnih dogodkih, po dodatnih turističnih ponudbah je zelo visoko, zlasti zaradi vedno večje potrebe po dodatni rekreaciji in sprostitvi.

Glede na to, da je športni turizem v zadnjih letih eden najhitreje rastočih sektorjev v turizmu, je naša skupina razvila poslovno priložnost, ki nadgrajuje naše aktualne športne dogodke z dodatno turistično izkušnjo. Želeli smo si, da bi našo poslovno priložnost povezali s primerom aktualnega oziroma celo novega športnega dogodka, ki je značilen za naš kraj.

Mestna občina Koper je v letu 2022 namenu predala sodobno zunanjo plezalno steno, ki s plezalnim centrom združuje discipline balvanskega, hitrostnega in težavnostnega plezanja. Nova plezalna stena predstavlja pomembno pridobitev tako za državo kot mesto, ki po novem lahko gosti večja mednarodna plezalna tekmovanja ter slovenski reprezentanci nudi sodoben pripravljalni center. V letu 2023 bosta poleg manjših plezalnih dogodkov organizirana tudi dva večja dogodka in sicer Vojaško svetovno prvenstvo v plezanju in Tekma za svetovni pokal v plezanju.

Izhajajoč iz pogovorov z vodstvom plezalne stene in lokalne skupnosti smo se odločili, da športne prireditve povezane s plezalno steno dopolnimo s posebno turistično ponudbo, ki vključuje sprostitve na vodi. Posameznik se s pomočjo SUP-a na unikaten način s starodavnimi metodami sprosti ter doseže telesno in duševno ravnovesje. Poleg tega ima udeleženec glede na različne vrste paketov možnost spoznavati kraj s perspektive morja in po sprostitvi okušati tradicionalne istrske dobrote.

Pomembno je, da se nove športne dogodke poveže z našo bogato istrsko tradicijo, zato je **namen** naše naloge zamišljeno poslovno priložnost resnično vpeljati v turistično ponudbo našega kraja.

Z izdelavo naloge želimo med drugim doseči naslednje cilje:

- Predstaviti eno izmed možnosti dodatne turistične ponudbe za obiskovalce in tekmovalce športnih dogodkov v našem kraju;
- ugotoviti, kako dodatna turistična ponudba vpliva na obiskanost turističnih dogodkov v našem kraju;
- povečati športni turizem na območju našega kraja.

Naloga je sestavljena na podlagi opisne metode in metode kompilacije ter vsebuje izsledke analize sekundarnih podatkov.

1 POSLOVNA PRILOŽNOST

1.1 Opredelitev

Našo poslovno priložnost smo pričeli razvijati po skupnih pogovorih z lokalno skupnostjo in različnimi organizatorji športnih prireditev. Po analizi opravljenih pogovorov in posvetovanju z našim mentorjem smo prišli do zaključka, da v našem kraju manjka ponudba, kjer bi si lahko posameznik, predvsem če gre za tekmovalca, vzel nekaj časa za tišino, sproščanje in mirno pripravo na športno-tekmovalni dogodek.

Ker smo želeli, da je doživetje pristno in povezano z našim krajem, smo za iztočnico izbrali morje in to povezali z zelo aktualnim in modernim načinom rekreacije, ki ga imenujemo supanje.

Naša storitev sprostitve na vodi poteka tako, da izkušeni voditelji vodijo meditacijo ob sprostitveni glasbi in prikazujejo različne položaje, ki jih nato udeleženci poskušajo na SUP-ih izvajati. To pozitivno vpliva na njihovo počutje, ker poudarja njihov čut za športne aktivnosti in jim hkrati postavlja nove izzive.

Slika 1: Primer posebne sprostitve na SUP-u



Vir: Lastni prikaz.

Poleg osnovnega doživetja na SUP-ih bodo udeležencem na podlagi različnih paketov, ki so podrobneje predstavljeni v nadaljevanju, ponujene tudi druge še nerazvite dejavnosti, kot je zgodovinsko spoznavanje našega priobalnega pasu med Koprom in Izolo (znamenita pot

Parenzana, potopitev ladje Rex ipd.), okušanje kulinarčnih morskih dobrot in masažo ob morju.

Slika 2: Priprava supa



Vir: Lastni prikaz.

Obiskovalci bodo lahko izbirali med naslednjimi paketi:

PAKET »BASIC SUP« - 50 minut: vključuje osnovno 50 minutno sprostitev na vodi s preprostim vodenjem ob poslušanju zvoka morja in brez izvajanja posebnih gibov.

PAKET »STANDARD SUP« - 60 minut: vključuje 60 minutno sprostitev na vodi s posebnim vodenjem in prikazom osnovnih gibov vezanih na glasbo.

PAKET »PREMIUM SUP« 120 minut: vključuje 60 minutno sprostitev na vodi s posebnim vodenjem in prikazom različnih gibov vezanih na glasbo, ter dodatni 60 minutni obisk nepozabne lokacije s predstavitvijo znamenitosti priobalnega pasu med Koprom in Izolo ter preizkušanjem lokalnih morskih dobrot.

PAKET »EXCLUSIVE SUP« 180 minut: vključuje 90 minutno sprostitev na vodi s posebnim vodenjem dveh trenerjev in prikazom ekskluzivnih gibov vezanih na glasbo, ter dodatni 60 minutni obisk nepozabne lokacije s predstavitvijo znamenitosti priobalnega pasu med Koprom in Izolo ter preizkušanjem lokalnih morskih dobrot. Doživetje se zaključí še z dodatno 30 minutno posebno masažo ob morju.

1.2 Panoga in dejavnost

Naša dejavnost spada v panogo turizma, športa in prostega časa. Sprostitev na plavajoči deski imenovani SUP je v zadnjem času prevzela svet in dokazano je, da zelo pozitivno vpliva na zmanjšanje stresa in pripomore k doseganju visoke stopnje umirjenosti.

Ker se kljub razsežnosti v našem kraju še ne pojavlja pogosta ponudba kvalitetno vodenega supanja vidimo v tem še veliko neizkoriščenega potenciala in možnosti za dodaten razvoj. To ugotovitev je z nami delilo tudi nekaj vodstev različnih športnih panog, ki skrbijo za upravljanje javnih športno-rekreacijskih objektov v Mestni občini Koper.

1.3 Podjetje

Za izvajanje navedene dejavnosti bomo ustanovili podjetje z nazivom firme Sprostitev na vodi, družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.), ki bo po standardni klasifikaciji spadalo med druge nerazvrščene dejavnosti za prosti čas (93.299).

Slika 3: Logotip podjetja



SPROSTITUTEV NA VODI
RELAXATION COMPANY

Vir: Lastno delo.

Naše osnovno poslanstvo bo osredotočeno na odpravljanje stresa, napetosti in osebnemu sproščanju pred športnimi dogodki, ki se bodo odvijali v našem kraju. Glavni cilj so zadovoljne, vesele in sproščene stranke, ki bodo z nakupom naše storitve dosegle popolno sprostitvev, regeneracijo in nepozabno doživetje.

2 RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA

2.1 Ciljni kupci

Za dosego naših konkurenčnih prednosti smo morali dodobra spoznati trg in ugotoviti, kateri je naš ciljni segment. Glede na to, da gre športni turizem smo razdelili potencialne kupce na dva večja segmenta:

- **Udeleženci oziroma športniki**, ki sodelujejo na organiziranih športnih dogodkih v našem kraju in potrebujejo dodatno sprostitev pred tekmovanjem.
- **Obiskovalci ali gledalci** športnih dogodkov, ki se poleg spremljanja dogodkov, želijo dodatno sprostiti in spoznati nove neodkrite znamenitosti kraja.

Glede na izbrana segmenta smo pripravili spletno anketo, ki je objavljena na spletni strani <https://www.1ka.si/a/16ca27d9> (v prilogi 1). Ugotovili smo, da bi bili vsi anketiranci, ki se udeležujejo športnih prireditev, pripravljene izbrati tudi kakšne dodatne storitve oziroma doživetja, s katerimi bi si popestrili svoje športne obiske v našem kraju. Hkrati smo ugotovili tudi osnovni znesek, ki bi ga bili udeleženci pripravljene plačati za naše pakete.

2.2 Konkurenti

Naši konkurenti so vsa podjetja, ki se ukvarjajo z oddajanjem supov v najem ter morebitnimi dodatnimi storitvam, kot so izleti in tečaji supanja. Pri analizi konkurentov nismo zasledili, da bi se na našem območju kateri od konkurentov ukvarjal s posebnimi aktivnostmi na SUP-ih. Prav tako ne ponujajo dodatnih storitev, ki bi vključevale posebna doživetja osebnega sproščanja. Kljub temu v nadaljevanju, v SWOT analizi, predstavljamo prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti, ki so povezane z našo storitvijo:

Tabela 1: SWOT analiza: prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti

PREDNOSTI	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none">- storitev je primerna za oba spola in večino starostnih skupin- doživetje bomo ponujali v sodelovanju z lokalno skupnostjo- supanje na našem območju je v porastu	<ul style="list-style-type: none">- številčno omejena skupina ljudi pri izvajanju- pomanjkanje izkušenj udeležencev- z izvajanjem storitve smo omejeni na tekmovanja in ostale dogodke
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none">- sodelovanje z organizatorji tekmovanj- nizka možnost grožnje domačih konkurentov	<ul style="list-style-type: none">- trg na katerega smo vstopili ima zahtevne kriterije

Vir: Lastno delo skupine.

3 FINANČNE PROJEKCIJE

Menimo, da na trg ni dobro prodreti z nizkimi cenami, saj lahko pri potencialnih kupcih spodbudimo negativno sporočilo v zvezi s kakovostjo storitve.

Za izračun prihodkov smo najprej določili prodajne cene paketov in količine. Glede na to, da v primerjavi s konkurenti ponujamo posebno vodeno sprostitev, smo cene določili na podlagi tržne analize. Pri določanju cen smo pozornost namenili tudi stroškom in dobičku, saj smo prodajnim cenam vkalkulirali le-te.

Ko smo končali s postavitvijo cen, smo se osredotočili na količino, ki smo jo poizkušali čim natančneje določiti s pomočjo raziskave trga, upoštevali smo tudi nihanja, ki so povezana z organizacijo športnih dogodkov glede na letni čas. Pri določanju količin so nam bili v veliko pomoč rezultati ankete, saj smo prav z njo opravili velik del raziskave na naših potencialnih kupcih.

3.1 Ocena odhodkov

Variabilne stroške pri naši poslovni priložnosti predstavljajo cene najema SUP-ov, ki jih ponujamo, ter dodatnih storitev, ki so navedene v posameznih paketih. Cene najemov SUP-ov smo ocenili tako, da smo z analizo dobaviteljev poiskali tistega, ki je ponujal najboljše pogoje. Pri tem smo v nekaterih primerih zanemarili analizo cen in se osredotočili na pogoje sodelovanja z dobavitelji, predvsem v primeru prilagodljivosti. Veliko nam pomeni, da smo izbrali npr. dobavitelja SUP-ov, ki nam za ceno izposoje SUP-ov, le-te pred uporabo tudi pripravi in po koncu uporabe očisti. Povprečna cena najema SUP-a na uro znaša **5,00 EUR**. Ostale dodatne storitve, kot so degustiranje morskih specialitet ali masaža ob morju, znašajo dodatno med 20,00 in 30,00 EUR/osebo. Druge prezentacije pa opravlja zaposleni oziroma študentje v okviru svojih delovnih nalog.

Mesečni fiksni stroški pri naši poslovni priložnosti predstavljajo:

1. Najemnino prostora za hrambo opreme in drugih pripomočkov ter garderobnih prostorov: **350 EUR**;
2. Stroške vodarine, elektrike in upravnika prostorov: **100 EUR**;
3. Stroške enega redno zaposlenega: **1.400 EUR** bruto mesečne plače;
4. Stroške študentov: posamezni študent bo delo opravljal glede na obseg prodanih paketov doživetij. Bruto urna postavka za študenta znaša 10 EUR. Mesečno bo posamezni študent opravil cca. 40 ur, zaslužek študenta bo torej znašal **400 EUR/mesečno**;
5. Stroške administracije (računovodstva, telefonije, domen): **100 EUR**;
6. Stroške promocij: **200 EUR**.

3.2 Ocena prihodkov

Glede na to, da bi našo dejavnost izvajali ob športnih dogodkih, ki so organizirani v našem kraju, smo vezani predvsem na športne organizatorje. Po različnih pogovorih smo ocenili, da se športna tekmovanja okvirno izvajajo ob koncih tedna, to pomeni 4-krat na mesec. Ti dogodki so lahko enodnevni, večkrat pa tudi večdnevni (2 do 3 dni).

Ocenili smo, da bi lahko v enem terminu ponudili največ 10 SUP-ov. Od tega bi en SUP uporabljala zaposlena oseba, ki bi izvajala vodenje doživetja. Torej bi lahko naše doživetje na enkrat koristilo 9 udeležencev. Na podlagi analize anket smo ocenili, da bi za doživetje v povprečju iztržili 60 EUR.

Tako lahko napovemo našo prodajo. Če bomo vsak mesec izvedli 8 ponovitev doživetij ob sobotah in nedeljah in vsakič imeli po 9 strank, ki bodo plačale v povprečju 60 EUR, lahko ocenimo, da bomo mesečno prodali 72 doživetij, kar pomeni prihodek v višini 4.320 EUR. To v povprečju na leto znaša 864 doživetij, kar pomeni letnih prihodek v višini 51.840,00 EUR. Pri tem smo upoštevali, da je glede na nihanje organiziranih športnih dogodkov, možno nekatere vikende organizirati več terminov.

3.3 Politika cen

Kot navedeno v poglavju 1.1. bomo ponujali različne pakete doživetij in glede na to bodo tudi cene prilagojene, kot je navedeno v nadaljevanju:

PAKET »BASIC SUP« - 50 minut: **30 EUR**

PAKET »STANDARD SUP« - 60 minut: **40 EUR**

PAKET »PREMIUM SUP« 120 minut: **70 EUR**

PAKET »EXCLUSIVE SUP« 180 minut: **120 EUR**

Pri posameznih paketih so upoštevani dodatni stroški, ki se pojavijo glede na vsebino paketa.

4 STRATEGIJA TRŽENJA

4.1 Sodelovanje s plezalno steno Koper

Kot navedeno v uvodu predstavitve turističnega produkta bo naša skupina poskušala izboljšati prepoznavnosti naše destinacije tako, da bo vse športne prireditve, ki bodo organizirane v okviru nove plezalne stene, dopolnila s turistično ponudbo za tekmovalce ali obiskovalce.

Nova zunanja plezalna stena, ki s plezalnim centrom združuje discipline balvanskega, hitrostnega in težavnostnega plezanja, predstavlja pomembno pridobitev tako za državo kot mesto, ki bo lahko gostilo večja mednarodna plezalna tekmovanja in postalo uradni pripravljalni center za slovensko reprezentanco ter s tem spodbujalo razvoj plezalne kulture in športnega turizma.

Slika 4: Zunanja plezalna stena Koper



Vir: <https://ekopercapodistria.si/>

Na podlagi pogovorov z vodstvom plezalne stene in Mestno občino Koper smo prejeli potrditev, da bo na vseh dogodkih naša dodatna športno turistična ponudba zelo dobrodošla, zato nam bodo omogočili prisotnost na organiziranih prireditvah in nas hkrati podprli z oglaševanjem v svojih glasilih ipd. To bomo izkoristili na način, da bo naš pristop do kupcev neposreden, saj si želimo osebno spoznati kupce in jim naše storitve čim bolj prilagoditi. Naše glavne poti do kupcev bodo tako prisotnost ob plezalni steni v času organiziranih prireditev, oglaševanje preko socialnih omrežij ter izvajanje reklame na druge načine (letaki, radio, posebni plakati v hotelih, ipd.).

4.2 Udeleženci, proces izvajanja in fizični dokazi

Celoten koncept naše ponudbe doživetja nam pove, da se naša poslovna priložnost nanaša na izvajanje storitev. Zato moramo upoštevati tudi dodatne tri P-je (PEOPLE, PROCESS,

PHYSICAL EVIDENCE), ko analiziramo trženje storitev; to so: udeleženci, proces izvajanja in fizični dokazi.

Zaposleni so ključni dejavnik storitve, saj brez njih storitev ne bi mogli izvajati. Zato se zavedamo, da je potrebno dati velik poudarek pri iskanju in zaposlovanju pravih ljudi. Izvajanje naših storitev bo temeljilo na prijaznosti, urejenosti in dobrih odnosih med zaposlenimi. Da bomo dosegli vse to, bomo vsakemu novo zaposlenemu ponudili dobro uvajanje v sistem, tako s tehničnega vidika kot tudi fizičnega izgleda ter higienskega minimuma. Naredili bomo športna oblačila po meri, ki bodo odražala urejenost med zaposlenimi in primerno opremo za izvajanje storitve.

Proces izvajanja mora biti enak ne glede na to kdo ga izvaja, zato je dobro izobraževanje in uvajanje zaposlenih nujno potrebno. Pri izvajanju naših storitev bomo dali velik poudarek izobraževanju in uvajanju ter tako preprečili neprijetna odstopanja v izvedbi storitve, npr. zaposleni bo moral glede na posamezni paket doživetja postopek storitve izvesti po pravilnem in določenem zaporedju. Hkrati ne bo smel pozabiti, da se npr. pri posameznem paketu izvede točno določen prikaz gibov na SUP-u itd. To so dejavniki, na katere bomo pazili in poskušali narediti proces izvajanja čim bolj enakovreden, s čim manjšimi odstopanji in posledično zagotoviti kakovostno storitev.

Pri fizičnih dokazih bi radi izpostavili, da se bomo pri izvajanju naših doživetij trudili za urejenost in prijaznost zaposlenih. Poleg tega bomo spodbujali sodelovanje in dobro vzdušje med zaposlenimi kot tudi prijaznost do strank. Ključen fizičen dokaz, zaradi katerega se bodo stranke z veseljem vračale, je profesionalnost izvedbe. Torej urejena notranjost kot tudi zunanja okolica bo strankam dala še dodaten občutek ugodja.

ZAKLJUČEK

Vsebina razpisa 20. mednarodnega festivala Več znanja za več turizma nas je spodbudila, da smo svojo pot raziskave pričeli s pogovorom z vodstvom lokalne skupnosti, ki skrbi za utrip in dogajanje v našem kraju. Iz pogovorov smo tako v prvi vrsti prejeli iztočnico, na podlagi katere smo pričeli z razvojem naše poslovne priložnosti, ki športne dogodke preko športnega turizma dopolni in obogati z izboljšanjem prepoznavnosti naše destinacije.

Nadalje smo ugotovili, da si obiskovalci in udeleženci športnih prireditev želijo spoznati zanimivosti kraja in so pripravljeni investirati tudi v druga dodatna doživetja poleg obiska ali nastopa na športnih dogodkih.

Veseli nas dejstvo, da je naša poslovna priložnost zanimiva tudi za turistične delavce oziroma organizatorje športnih prireditev vezanih na plezalno steno. Dodatne ponudbe bodo zelo veseli, zato so vnaprej potrdili, da bi lahko naš turistični proizvod vključili v njihove turistične aranžmaje.

Na podlagi ugotovljenega lahko z veseljem zaključimo, da je naš turistični proizvod zanimiv ter izvedljiv v praksi. Ponosni smo, da so nas organizatorji toplo sprejeli in omogočili vse pogovore in raziskave. Veseli nas, da so nam omogočili, dostop do njihovega promocijskega materiala. Z vsem sodelovanjem smo pridobili nove izkušnje. Najbolj nam je bil všeč stik s profesionalnimi plezalci, ki so z nami delili izkušnje glede pomena pomiritve in sproščanja pred vsako izvedeno plezalno tekmo. To je pomembno vplivalo na razvoj paketov znotraj naše poslovne priložnosti.

Veseli nas, da bomo lahko svojo poslovno priložnost v nadaljevanju še nadgradili in z njo prispevali k boljšemu počutju vseh obiskovalcev in tekmovalcev najsodobnejše plezalne stene v Sloveniji.

PRILOGE

Priloga 1: Anketa za analizo trga

SPROSTITEV NA VODI

* Spol

- Ženska.
- Moški.
- Ne želim povedati.

* V katero starostno skupino spadate?

- Do 18 let.
- Od 19 do 35 let.
- Od 35 do 55 let.
- Nad 55 let.

* Ali ste si že kdaj ogledali športno tekmovanje v živo?

- Da
- Ne

Če ste v predhodnem vprašanju odgovorili DA, katero športno tekmovanje ste si ogledali?

Če ste odgovorili na 3. vprašanje DA. Ali ste se poleg ogleda športnega tekmovanja udeležili tudi kakšne storitve(doživetja), ki je bilo povezano z tekmovanjem?

- Da
- Ne

* Ukvarjamo se z dejavnostjo sprostitvev na vodi. To obsega meditacijo, jogo, pilates na supu ter kulinarično doživetje na kopnem (z lokalno hrano ter lokalno pridelanimi aperitivi). Ali bi Vas zanimalo naše doživetje?

- Da
- Ne

Koliko bi bili pripravljeni plačati za to storitev?

- 20 do 30€
- 30 do 50€
- 50 do 70€
- Nič od navedenega.

Vir: Lastno delo skupine.

Priloga 2: Grafika postavitve stojnice za sodelovanje na sejmu Alpe-Adria



Vir: Lastno delo skupine.

Priloga 3: Letak poslovne priložnosti

Kontakt:

 @sprostitev_na_vodi
 @sprostitev_na_vodi
 sprositev.na.vodi@gmail.com

Lokacija:
Martincev trg 3, 6000 Koper



SPROSTITEV NA VODI
RELAXATION COMPANY

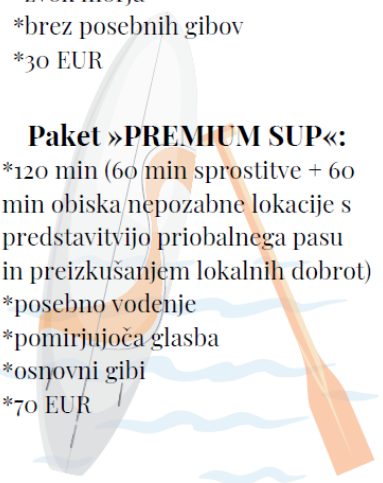


Paket »BASIC SUP«:

- *50 min sprostitve
- *preprosto vodenje
- *zvok morja
- *brez posebnih gibov
- *30 EUR

Paket »PREMIUM SUP«:

- *120 min (60 min sprostitve + 60 min obiska nepozabne lokacije s predstavitvijo priobalnega pasu in preizkušanjem lokalnih dobrot)
- *posebno vodenje
- *pomirjujoča glasba
- *osnovni gibi
- *70 EUR



Paket »STANDARD SUP«:

- *60 min sprostitve
- *posebno vodenje
- *pomirjujoča glasba
- *osnovni gibi
- *40 EUR

Paket »EXCLUSIVE SUP«:

- *180 min (90 min sprostitve + 60 min obiska nepozabne lokacije s predstavitvijo priobalnega pasu in preizkušanjem lokalnih dobrot + 30 min masaže ob morju)
- *posebno vodenje z 2 trenerjema
- *pomirjujoča glasba
- *ekskluzivni gibi
- *120 EUR

