

Äri- ja konverentsikliendile teenuste arendamine ja turundamine 10.06.2020





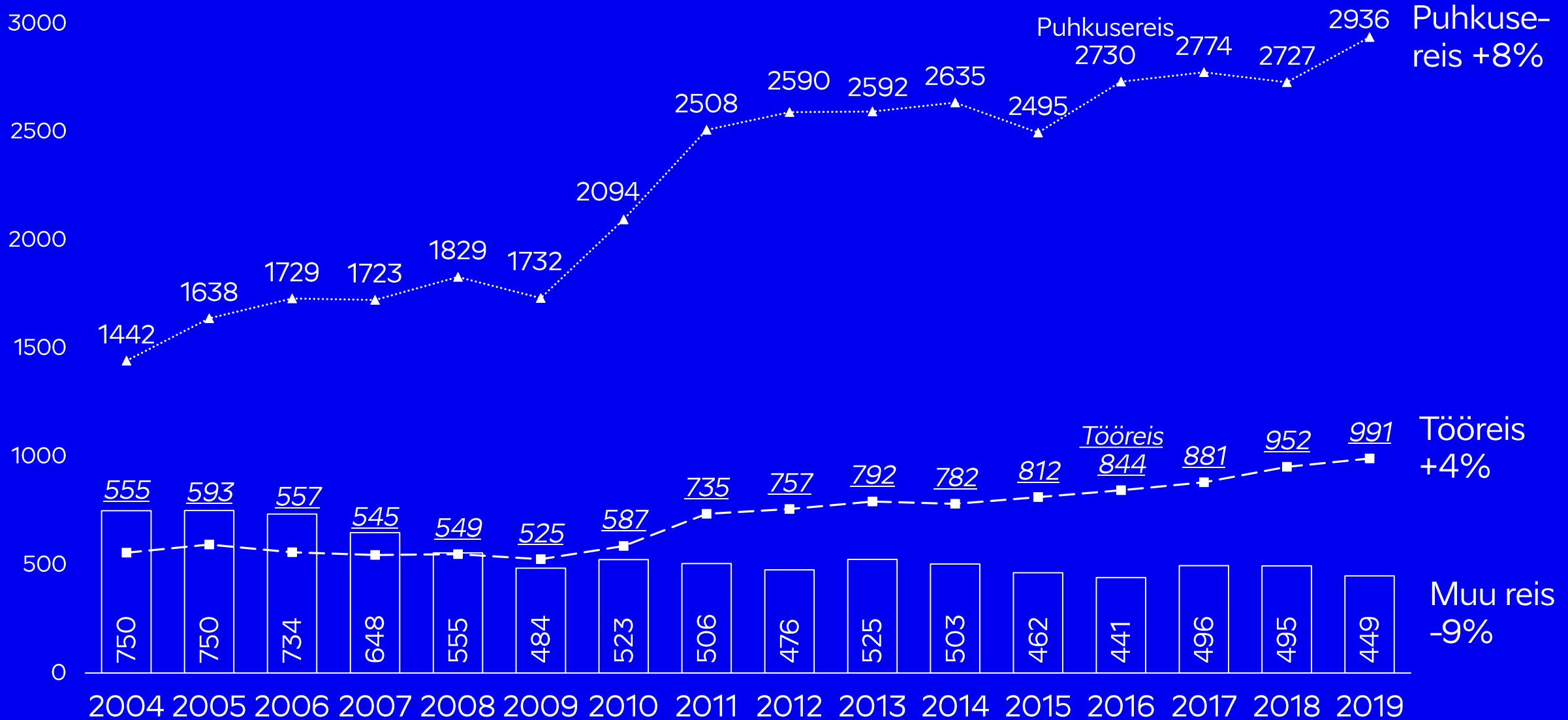
Liisa Eller
Äriturismi projektijuht
EAS turismiarenduskeskus/ Visit Estonia
liisa.eller@eas.ee

Äriturism Eestis, 2019

- Eesti majutusettevõtetes ööbis 2019. aastal 512 000 ärireisijat, sh 57 700 konverentsituristi. Tööreisijad veetsid Eestis 991 000 ööd (sh konverentsituristid 96 000 ööd). Tööreisijate ööbimised jõudsid 2019. aastal uue rekordini juba viiendat aastat järjest.
- Ühe- ja mitmepäevastel tööreisidel viibijad kulutasid 2019. aastal Eestis 293 mln eurot ehk 19% kogu Eesti reisieenuste ekspordist (välisküllastajate kulutustest Eestis).

Allikad: Statistikaamet, Eesti Pank

välituristide ööbimised reisi eesmärgi järgi, 2004–2019 (tuh)



Konverentsituristide uuring 2017-2018 (EASi tellimusel)

- Uuring hõlmas Tallinnas ja Tartus toimunud suuri rahvusvahelisi assotsiatsioonide konverentse, mis kestsid vähemalt 2 päeva (st vähemalt ühe ööbimisega), mille osalejate arv oli vähemalt 100 ja vähemalt 40% osalejatest olid välisriigist.
- Vastas 20 erinevalt konverentsilt 799 välisriigist pärit konverentsituristi (sh Tallinnas 708 ja Tartus 91).
- **Vastanud kulutasid Eestis keskmiselt 866 eurot kogu reisi kohta (190 eurot öö kohta), sellest 330 kulus majutusele, 263 osalustasule, 106 väljas söömisele ja 167 muudele kaupadele ja teenustele, ka osalustasus võis sisalduda toitlustust ja meelelahutust.**
- 17% reisis Eestisse koos ühe või mitme kaaslasega (kes konverentsil ei osalenud).
- **Enamik konverentsituriste viibis Eestis 3–5 ööd.**

Konverentsituristide uuring 2017-2018 (EASi tellimusel)

- Vabal ajal käidi peamiselt söögikohtades (restoranid, pubid jne), tutvuti vaatamisväärsustega (mõlemat tegi üle 80% vastanutest).
- 46% käis ostlemas ning 42% muuseumis/näitusel.
- 22% käis konverentsikorraldaja pakutud ekskursioonidel.
- Tartus toimunud konverentside delegaatidest peaaegu kõik käisid ka Tallinnas. Tallinnas toimunud konverentside delegaatidest üle poole käisid Tartus.
- 35% delegaatidest käis Lahemaal, 32% käis Pärnus, 30% Saaremaal, 24% Haapsalus, 22% Soomaal, 21% Otepääl/Pühajärvel, 20% Peipsimaal, 19% Setumaal ja 46% käis lisaks veel muudeski paikades.
- Valdav osa külastas muid sihtkohti omal käel (mitte organiseeritud ekskursioonil).

Konverentsituristide uuring 2017-2018 (EASi tellimusel)

- Rahulolu kõigi konverentsikoha aspektidega oli kõrge. Toimumiskoha tingimused said skaalal 1-10 hindeks 8,5 (parim hinne oli 10), toitlustus konverentsil kohapeal 8,4, majutuskoha teenindus 7,9.
- Sihtkoha turvalisusega oli väga rahul ligi 90% ja pigem rahul 5% vastanutest.
- Restoranide ja kohvikute kvaliteediga oli Tallinnas väga rahul 3/4 ja Tartus 2/3 vastanutest, u 20% oli nendega pigem rahul.
- 70% oli väga rahul ja 20% pigem **rahul hinna-kvaliteedi suhtega** üldiselt.
- 2/3 konverentsituristidest olid Eestis esimest korda. Neist omakorda **83% ütles, et kaaluks tulevikus Eestit oma puhkuse sihtkohana.**

Kes on see müstiline äriturist?

- ärituristil on puhketuristist erinevad soovid ja vajadused
- sihtkoha valik sõltub valdkonnast, võõrustajast, rotatsioonist jne
- reisi motivatsioon – tulemusele orienteeritud
- ärireisijal on reisile alati kindel eesmärk – reisil olles on ta ikka tööl, kuigi on eemal nii oma töökohast kui kodust
- ärituristi spetsiifilised (ka kõrged) ootused ja vajadused
- reisitakse üksi ja grupiga

Äriturist vs ärireisija > individuaalseid reisijaid on keeruline monitoorida, ka nende kogumaht on väiksem, mistõttu keskendume ärituristile, kes saabub konverentsile, seminarile või messile ja korporatiivgruppidele, nn motivatsiooni- või õppereisidele.

Äraturismi sihtkoha kuvand, eelteadmised Eesti kohta:

visit
estonia

- e-Eesti edulugu ja digiriik
- nutikas id-kaart ja suur online teenuste hulk
- e-residentsuse võimalused
- Skype'i sünnimaa
- keskaegne pealinn Tallinn
- geograafiliselt hea asukoht
- väike rahvas ja oma keel
- laulev revolutsioon ja laulupidude traditsioon
- olümpialinn
- tasuta transport Tallinnas
- kõrge kvaliteediga teenused ja tooted
- tugev Team Estonia

Millele äriturismi valdkonda sukeldumise eel mõelda?

- Olemasolev teenus/toode, selle sobitamine kliendi vajadustele vs uue teenuse/ toote loomine
- Arendusideed ja -tööd, täiendav investeerimine
- Klientide kõrged ootused – paindlikkus ja valmisolek panustada ekstra
- Oma lugu – segmendile sobilikuks kujundamine ja huvitavaks rääkimine
- Erilised elamused, mida klient pole varem kogunud
- Eriline koht, lähenemisnurk, millele klient pole varem mõelnud
- Ligipääsetavus, avatud olek
- Kiire kommunikatsioon ja suhtlusvalmidus
- jne > siit jätkab hiljem MTÜ Eesti Konverentsibüroo (EKB)



Äriturismi - B2B ehk H2H tegevused:

- Eesti stend valdkonna suurimatel messidel Euroopas
- Eesti workshopid valitud sihtturgudel
- Kontaktüritustel uute kontaktide loomine
- FAM-reisid konverentsikorraldajatele ja agentuuridele
- PR-tegevused valdkonna kvaliteetsetes meediakanalites
- Koolitused ja tootearendus
- RSK toetusmeede konverentsikorraldajatele

Visit Estonia tegutseb koostöös EKB, ettevõtjate ja linnadega (Tallinn, Tartu, Pärnu)