

LAUKU CEĻOTĀJSAsociācijas biedru atvērtās kopsapulces
PROTOKOLS

15.11.2011.

Plkst.10:00

"Medzābaki", Carnikavas novads

Dienas kārtībā:

- 10:00 Asnāte Ziemeļe „Asociācijas darbības pārskats 2010-2011, plānotais 2012.gadam”
- 10:30 Antra Damberga „Statistika, 2011. gada kopsavilkums, secinājumi”
- 11:15 Elīna Kalēja „LC un saimnieku kopējās mārketinga akcijas”
- 12:30 Liene Kupča „Lauku tūrisma mārketinga sociālajos tīklos, sociālo tīklu attīstība Latvijā, tendences”
- 13:30 Elīna Kalēja „Saimnieku mārketinga akcijas. Pārskats par piedāvājumu portālos”
- 14:00 Asnāte Ziemeļe „Kā attīstīt veiksmīgu tūrisma piedāvājumu un piesaistīt tūristus kādā konkrētā Latvijas teritorijā? Solis pa solim: ar ko jārēķinās, ko sagaida tūrists, kā iesaistīt visas puses. Slīteres NP piemērs, mūsu pieredze”
- 15:00 Diskusijas, jautājumi un atbildes.

Detalizēta programma pielikumā.

Piedalās: 89 dalībnieki. Dalībnieku saraksts pielikumā.

Protokolē: A.Jakovela

Asnāte Ziemeļe atklāj sapulci un iepazīstina ar lauku tūrisma tendencēm - 2011. gadā, kā arī ar asociācijā paveikto:

- Asociācijā iestājušies 16 jauni biedri, izslēgti 22. Daži no tiem beidz savu darbību lauku tūrismā.
- Izdotas 5 kartes: Skatu, pārgājēju, dabas brīvdienas Baltijā, velokarte un ūdenstūrisma ceļvedis; sagatavoti maršruti 5 dabas teritorijām u.c. ar Norvēģijas finanšu instrumenta palīdzību. Sagatavotas „Vadlīnijas dabas produktu veidošanai”, kā arī organizēti dabas produktu veidošanas semināri. Materiāli pieejami mājas lapā: macies.celotajs.lv.
- Sagatavots „Latvijas nacionālo parku ceļvedis” un maršruti Ķemeru nacionālajā parkā projekta „Parki&Ieguvumi” ietvaros.
- Izdota „Militārā mantojumu karte” un izveidota militāro objektu datu bāze http://www.celotajs.lv/cont/wrth/military_lv.html. Projekts „Baltijas Zaļā josta”.
- Sagatavosim mežu ceļvedi projektā „Agora 2”.
- Tiek veidots naktsmītņu un kultūras mantojumu modelis. Tas būs mācību materiāls, kas būs pieejams Internetā. Tajā iekļaus vairāku valstu pieredze, ideju apkopojums. Šajā sakarā novembra mēnesī organizējam divus seminārus par kulinārā produktu veidošanu. Vadošais partneris augstskola „Turība”. Projekts „Aurora”.

Apsolām nosūtīt ziņu e-pastos ar saiti uz naktsmītņu un kultūras mantojumu modeļiem.

- Turpinām un ieviešam jaunus projektus, kuru rezultātā sagatavosim vēl virkni praktisku rezultātu.
- Veicam aktīvu darbu ar ārvalstu tūroperatoriem, kuriem sagatavojam piedāvājumus, sūtām regulāri ziņas u.c.
- Iesaistāmies Eiropas lauku tūrisma mītņu vienotās kvalitātes sistēmas ieviešanā Lauku tūrisma mītnēs.

Kalnciema 40, Rīga, LV-1046, phone: + 371 67617600, fax: + 371 67830041

e-mail: lauku@celotajs.lv, <http://www.celotajs.lv>

DISKUSIJA

Kvalitātes sistēma

D.Vinklere. Kā šī kvalitātes sistēma saistīsies ar Latvijas kvalitātes sistēmu?

A.Ziemele. Ja par šo sistēmu nobalso Eiropas Federācijā, tad esam tajā automātiski iekšā. Abas sistēmas nav pretrunā viena otrai un varēs atrast kopsaucēju. Svarīgākais ir izmaksas. Vēl Eiropas Federācija un mēs neesam lēmuši, bet pastāv doma, ka lauku mājām par atbilstību kvalitātei nebūs jāmaksā.

Sabiedriskās būves statuss

No zāles jautājums par tūrisma mītņu atbilstību sabiedriskam būves statusam, statusam, kas paaugstina būvniecības prasības.

A.Ziemele. Atbilst sabiedriskās celtnes statusam, ja vairāk kā 50% tiek piedāvāts viesiem un platība pārsniedz 150 m². Esam mājas lapā likumu sadaļā ielikuši Ekonomikas ministrijas skaidrojumu. **Izsūtīsim informāciju e-pastā ar precīzu saiti par šo skaidrojumu.**

S.Spoģe. Pašreiz top jauns būvniecības likums, kas vēl taps ilgi. Šobrīd var dot savus ieteikumus tā papildināšanai un uzlabošanai.

Problēmas ar Latvenergo

L.Bēce. Vai varam kopīgi kā asociācija lūgt normālu attieksmi un izlīdzināto maksājumu visa gada garumā, lai nav tā, ka sezonā ārkārtīgi lielu rēķinu saņemam?

I.Ervalde. Mūsu pieredze, ka jautājums ir jārisina ar filiāles juridisko konsultantu. Tas ir iespējams. Noslēgtā vienošanās gan jāpilda.

L.Jurgenberga. Latvenergo atbild, ka izlīdzinošo maksājumu nevar dot, jo liels patērētājs.

„Lauciņu” pieredze. Mēs ar saņēmām lielus rēķinus, jo skaitītāji uzrādīja lielu patēriņu, lai gan apdomājot, tam nevajadzētu būt tik lielam. Lūdzu Latvenergo tos pārbaudīt. Pārbaudīja. Tagad saņemam par 70% mazākus rēķinus.

No zāles. Šobrīd pēc pastāvošiem noteikumiem Latvenergo par elektrības atslēgumu jābrīdina iepriekš. Šis termiņš ir par mazu. Vajag iestrādāt, ka vismaz 5 darba dienas iepriekš jābrīdina. Jo bija situācija, ka brīdinot mūs noteiktajā termiņā, nespējām sameklēt ģeneratoru alternatīvam enerģijas avotam. Un tajā brīdī pie mums bija sarunāta nometne.

Lauciņi iesaka Latvenergo iesniegt zaudējumu aprēķinu.

A.Ziemele. Šogad Ikšķiles un Ķeguma tūrisma mītnēm bija problēmas Daugavas ūdens līmeņa pazemināšanas HES remontdarbu dēļ. Solītā reklāma – atpūta pie ūdens vairs neatbilda patiesībai.

Aicinām sūtīt uz e-pastu lauku@celotajs.lv savu problēmu aprakstus saistībā ar Latvenergo. Asociācija sagatavos vēstuli un nosūtīs Ekonomikas ministrijai.

Elīna Kalēja „LC un saimnieku kopējās mārketinga akcijas”

- Statoil akcijā LC sagatavoja maršrutus, saimnieki piedāvāja naktsmītnes ar 15% atlaidi, Statoil nodrošināja plašu mārketinga kampaņu. Decembrī drukās jaunu materiālu un gatavosimies akcijai nākamajā sezonā. **Aicinām sūtīt informāciju, ja vēlaties piedalīties Statoil akcijā nākamgad.**
- Akcijas naktsmītnēm dažāda statistika. Tam nebija saistība ar attālumu. Priekšrocība, ka 15% atlaide attiecās tikai uz nakšņošanu, ne uz pārējo piedāvājumu, piem., velo nomu, ēdināšanu utt.

Ieteikumi Statoil akcijas pilnveidošanai:

- Akcija labāk darbotos, ja arī viesu mājās varētu izvietot akcijas plakātu, kā arī maršrutu grāmatiņas būtu tur pieejamas.

Kalnciema 40, Rīga, LV-1046, phone: + 371 67617600, fax: + 371 67830041

e-mail: lauku@celotajs.lv, <http://www.celotajs.lv>



LAUKU CEĻOTĀJS

- 15% - par lielu piedāvātā atlaide pie Statoil pārdevēju attieksmes par akciju.
- Akciju vairāk vajadzētu vērst, lai ceļo ne sezonā. Sezonā naktsmītnes ir noslogotas.
- Tiek minēts, ka informācija par akciju līdz klientam nenonāk. Statoil DUS to nevarēja pamanīt, kā arī pārdevēji nepiedāvāja maršrutu katalogus, ja arī esi ekstra kartes klients. Tiek pieminēts Bauskas Statoil.

Aicinām saimniekus sūtīt informāciju par nedraudzīgajiem Statoil.

Stendi bukletu izvietošanai.

- Saimniekus interesē praktiski, salīdzinoši lēti risinājumu bukletu izvietošanai viesu namos. Aicina šo informāciju ievietot macies.celotajs.lv.

Aicinām sūtīt savus piemērus līdz 1. decembrim uz Lauku ceļotāju. Mēs aizsūtīsim arī sava kartona plaukta piemēra.

E.Kalēja. Esam sagatavojuši un veidojam piedāvājumus biedriem. Šie piedāvājumi mājas lapā var apskatīt: http://www.celotajs.lv/cont/prof/offers_lv.html. Šobrīd aktuālākais, ka biedri Lauku ceļotājā var saņemt Statoil Extra karti. **Gaidām arī idejas piedāvājumam, kā arī informāciju par to, kādas akcija interesētu.**

JAUTĀJUMI

Vai ir aktuāli LC mājas lapā uzturēt kalendāra sadaļu? Pašreiz kalendārs labi strādā uz brīvdienu mājām, ne uz viesnīcām. Mēs plānojam, to pārtaisīt, ka katrs saimnieks pats to varēs aktualizēt. Šobrīd ir jāatrod tehnoloģisks risinājums drošības jautājumiem, t.i., lai saimnieks var izlabot savu kalendāru, bet ne kaimiņa.

Antra Damberga iepazīstina ar lauku tūrisma aptaujas rezultātiem.

Vadoties no šīm tendencēm sagatavosim preses relīzi ar galveno ziņu, ka lauku tūrismam iet labi.

DISKUSIJA

- Iesaka tomēr nedot pozitīvu ziņu, bažījoties ar to, ka pacels nodokļus.
- Latgales saimnieki min, ka pieprasījums tomēr sarucis.
- Atsevišķi saimnieki min, ka par 5% pieprasījums varbūt pieaudzis, bet šaubās, vai iet labāk.
- Tiek minēts, ka Krievijas ceļotāji izdevīgi, jo viņiem nepieciešam vīza un līdz ar to brauc uz ilgāku laiku, bet min, ka traucē starpvalstu attiecības un vīzu dabūšana. Tiek minēts, ka vēstniecībās esot nelaide pakalpošana.
- Aicina „Lauku ceļotāju” veikt reklāmu Krievijā. Tajā pašā laikā atsevišķi saimnieki iebilst, jo lielākajai daļai tomēr viesi ir vietējie. Krievijas ceļotāju piesaiste interesē mazāk. „Lāču miga” pieredze, ka krievu ceļotājiem vajag sagatavot gatavus produktus, savādāk neapstājas un nepaliek.
- Šobrīd TAVA gatavo ziemas produktus Krievijas tirgum. Aicina aktivizēt vietējos TIC un sūtīt informāciju TAVAi. Informācijas ievietošana ir bez maksas.

L.Kupča „Tūrisms&Internets. Kurš kuru?”

- Centrā – piedāvājums. Adresēts mērķauditorijai.
- Lauku tūrismā objekts (māja) ir zīmols. Tā ir jūsu galvenā ziņa.

Kalnciema 40, Rīga, LV-1046, phone: + 371 67617600, fax: + 371 67830041

e-mail: lauku@celotajs.lv, <http://www.celotajs.lv>





LAUKU CEĻOTĀJS

- Par mājas lapā. Labāk, reģistrēt mājas lapu zema sava domeina: www.maja.lv, nevis www.viss.maja.lv. Sava domeina maksā 8.5 Ls/gadā.
- Lietot arī atbilstošu e-pastu; nelietot privātu, piem., zakiitis49@inbox.lv.
- Ja par sociālajiem tīkliem, tad nav jābūt visur. Veidols Internetā jāfokusē uz auditorijas vajadzību, vēlmēm un uzvedību un to, ko vēlies teikt, bet ne uz tehnoloģijām.
- Mērķauditorija nav vidējība. Jāskatās uz interesēm, ne demogrāfiskiem rādītājiem.
- Google meklētājs. Ko, par Jums var atrast google? Ja arī paši neko neesat rakstījuši Internetā, tas nenozīmē, ka neviens cits par Jums nav rakstījis. Var izmantot GoogleAlert iespēju, kas paziņo uz e-pastu, ja kaut kur esiet pieminēti. Vēl efektīvāki, reaģē uz diskusiju ierakstiem ir Hootsuite un Tweetdeck.
- Ja izvēlaties būt twitter, tad jāpadomā, vai spēsi to darīt regulāri un būs jums, ko teikt. Labs piemērs ir „Pītagu” saimnieces twitters.

E.Kalēja prezentācijā „Saimnieku mārketinga akcijas. Pārskats par piedāvājumu portālos” iepazīstina ar šobrīd populārākajām Interneta iespējām: sociālajiem medijiem, kopīgās iepirkšanās portāliem un dāvanu servisiem. Lauku ceļotājs sociālajos tīklos ir izveidojis kontu Facebookā un Twitteri. **Aicina arī saimniekus sūtīt aktuālos piedāvājumus, īpašos piedāvājumus, par kuriem informēsim šajos tīklos.**

Andrēnu pieredze. Piedalījušies vairākās akcijās – Weekendbox, Dāvanu Serviss, arī kolektīvajās iepirkšanās akcijā. Ir Twitterī un Facebookā. Akcijas brīdī dalība ir finansiāli neizdevīga, bet, ja vēlas jaunus klientus, tad ir vērts, kā arī pasākums kļūst finansiāli izdevīgs, ja klients paņem blakus pakalpojumu. Kopumā ar dalību akcijās apmierināti un bilance ir pozitīva.

I.Smuškova. Iesaka precīzi definēt, ko pārdod. Tas noteikti ir labs pasākums sezonas pagarinājumam. Un laba reklāma, ja arī daudz nenopērk, tomēr daudz šos piedāvājumus apskata. Noteikti jālasa cītīgi līguma nosacījumi.

A.Ziemele „Kā attīstīt veiksmīgu tūrisma piedāvājumu un attīstīt tūrismu” prezentē tūrisma veicināšanas pieredzi Slīteres nacionālajā parkā balstoties uz projekta POLPROP-NATURA (Nr. LIFE07ENV/LV/000981) pieredzi. Sākums – sadarbības iniciācija. Veicināšana. Savstarpējā sadarbība ir milzīga pievienotā vērtība. Šeit – tūrisma produktu, tūrisma ceļveža, stendu sagatavošana, maršrutu marķēšana, tradicionālās apbūves saglabāšana, par mārketinga pasākumiem.

Aicinām 8.12.2011 VARAM uz semināru, kur detalizētāk atskatīsimies un diskutēsim par sasniegto Slīterē.

Nobeigumā S.Sproģe aicina saimniekiem būt aktīvākiem un iesaistīties pašvaldību attīstības programmu un vīziju izstrādē, tādējādi aizstāvēt un darot zināmas savas intereses. Aicina izmantot Leader finansējumu. **S.Spodze atsūtīs informāciju LC par Leader programmu, kuru mēs pārsūtīsim saimniekiem.**

Sapulce tiek slēgta 15:30

Protokolēja. A. Jakovela

