

תיירות מקומית – אירוח ביתי

מטרות הקורס: הכרות עולם התיירות תוך חשיפת הזדמנויות תעסוקתיות במרחב המקומי והקניית ידע וכלים למעוניינים להקים עסק תיירותי בתקופה זו.
קהל יעד: נשים וגברים בעלי רעיון או מוצר עם אופי תיירותי המשלב אירוח, בישול וסיפור אישי.

הקורס מלווה בתרגולים ויישום הידע והכלים על כל המיזמים של המשתתפות.
היקף: 5 שעות אקדמיות למפגש, סה"כ 40 שעות, 400 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	מבוא לעולם התיירות	• עולם התיירות כתעשייה מובילה בארץ ובעולם. • מרכיבי עולם התיירות בדגש על תיירות קהילתית. • התיירות בתקופת הקורונה מאין ולאן. • תיאום ציפיות לגבי הקורס – אישי, קבוצתי.
2	המוצר התיירותי	• מוצר תיירותי מה הוא? • מרכיבי וסוגי המוצר התיירותי הביתי: מקום, חוויה, חשיפה, שירות, מפגש המייצר שיח וחוויה ייחודית. • סקירת רעיונות למוצרים המהווים חוויה תיירותית. • משחק או הדרכה ככלי להעצמת החוויה. • משחקים אורבנים – קהילתיים, קבלת כלים משחקיים מעשיים לשימוש יום יומי.
3	הסיפור האישי שלי	• החזון העירוני והסיפור המקומי. • בניית הסיפור האישי של המשתתפים. • אומנות הסטוריטלינג וחיבור לסיפורים האישיים. • רטוריקה – כלים להופעה משכנעת מול קהל.
4	אסטרטגיה שיווקית למוצר תיירותי	• אסטרטגיה עסקית ושיווקית. • מודל SWOT – הצגת מרכיבי המודל ברמה אישית, עסקית ואזורית (בחינת השוק והמצאי האזורי). • ארבעת יסודות השיווק, Product, Price, Place Promotion והמשמעות שלהם במיזמים תיירותיים קטנים. • אפיון קהלי יעד. • המוצר התיירותי תמחור, אריזה ותפעול.



5	הכרת מיזמים מהשטח!	• הכרות עם מוצרים מקומיים: על הציר מעסק לעסק - כחוויה כוללת.
6	מיתוג, שיווק ומכירה	• מיתוג עצמי. • הכרות עם צינור השיווק התיירותי: סוכנים, מורי דרך, משווקים. • שיווק דיגיטלי ברשתות החברתיות. • הצעת מחיר- משלוח והכנה, ניהול מערכת מכירות למוצר שלי /הזמנות/ דמי ביטול
7	הקמה וניהול עסק בתחום התיירות	• מושגים בהקמת העסק. • משמעויות תפעוליות ומימוניות. • תוכנית עסקית - מבנה ומשמעויות. • חיבור המשימות למבנה ולתוכנית פעולה. • ישום העקרונות המנחים לבנית תוכנית עסקית במיזמים תיירותיים.
8	הצגת המיזמים האישיים	• מחלום למציאות -הצגה אישית של מיזמי התיירות ע"י המשתתפים. • לאן פנינו - גיבוש תוכנית להמשך מעקב ופעילות בשנה הקרובה. • סיכום הקורס.