

Összefoglaló a Hajdúszoboszlón 2013. szeptember 16-22. között tett látogatás tapasztalatairól

Először is köszönetemet fejezem ki a meghívásért. A látogatás során széleskörű tájékoztatást kaptam az önkormányzat munkájáról és a város jövőépítésének stratégiájáról, különös tekintettel a turizmus fejlesztésére. Az ott töltött napok során lehetőségem volt találkozni számos, az önkormányzat fejlődéséért aktívan dolgozó, gazdasági és politikai vezetővel is.

Tapasztalatok

Látogatásom előkészítésekor számos dokumentumot végigolvastam az önkormányzat és a turizmus jelenlegi helyzetéről, terveiről és stratégiájáról. Ezeket gazdagon egészítik ki a látogatás során szerzett információk. Egy mélyebben szántó kiértékelést esetleg egy SWOT elemzéssel lehetne megtenni. Ezt a munkát azonban a helyi érdekeltek bevonásával, közös munkával lenne igazán hasznos elvégezni. Az alábbiakban csupán példaként érintem egy ilyen elemzés néhány esetleges tartalmi lehetőségét, és első sorban személyes véleményemnek adok hangot. Igény esetén szívesen részt veszek egy mélyebb és konkrétabb elemzési munkában.

Hajdúszoboszló néhány erőssége

A termálvíz a város objektív és magától adódó kincse. Ennek kiaknázási lehetőségeit az itt lakók már régóta felismerték. Az önkormányzat vezetése aktívan munkálkodik e tradíció továbbfejlesztésén és a mindenkori igényekhez való egyeztetésén.

A közös érdekek előtérbe helyezése a megismert személyek részéről egy fontos része volt tapasztalataimnak. Erre mutat a város vezetésében mutatkozó folytonosság is, a polgármester többszöri újraválasztásán keresztül. A különböző nézetű képviselők is megtalálják a közös nevezőt a város fejlődésével kapcsolatos kérdésekben. A gazdasági szervezetek képviselői az egészséges konkurencia jegyében tevékenykednek, és a saját érdekek szükséges védelme mellett jól együttműködnek a minden fél számára kedvező, közös célok irányában.

Az egyéni felelősségvállalás a város egyik legszembevetőbb sajátossága. Az önkormányzati, vállalati és szövetségi vezetők és a politikusok elkötelezettsége Hajdúszoboszló felvirágoztatása mellett talán természetesnek tűnhet, de tapasztalataim alapján mondhatom, hogy ez sem minden önkormányzatnál magától értetődő jelenség. A középszintű vezetők ugyancsak nagy elkötelezettséget mutatnak a munkaterületükön aktuális feladatok elvégzésében. Minden beszélgetésből kitűnt az is, hogy örömet lelnek munkájukban, a felső vezetésről pozitív véleményük van, megítélésük szerint széles teret kapnak feladataik önálló elvégzéséhez, és egyéni kezdeményezéseik kedvező fogadtatásra találnak. Hasonló, örömdetes szolgálati magatartást tapasztaltam azoknál az alkalmazottaknál (pincérek, takarítók, egészségügyi dolgozók stb), akikkel volt alkalmam kapcsolatba kerülni, és szót váltani.

Amit lehetne még jobban tenni

A kínálat bemutatása

Hajdúszoboszló kínálata egy gazdag, sokszínű palettát mutat. A különböző fórumokon, az interneten és a broszúrákban e kínálat gyakran egyszerre, szivárványként jelenik meg. Természetesen, ilyen típusú információra is szükség van, mikor a lehetőségek és programok gazdag választékát kívánjuk bemutatni, vagy a szemlélőre bízunk, hogy a maga számára legmegfelelőbbnek tartott ajánlatot kiválassza.

Tapasztalataim szerint a legtöbb ember szívesen fogadja, ha valaki elvégzi helyette a választást, és kész, lehetőleg az igényeinek megfelelő, gyakran csomagolt, ajánlatot kap (pl. repülő-szálloda, all inclusive, plusz kirándulás). Az a típus, amelyik maga kíván választani a részletekben is, az általában célzottan kutat. Ha szállodát keres, akkor először arról akar mindent megtudni, ezt követően néz utána a programoknak egy másik oldalon vagy honlapon. Mindkét csoport számára zavaró lehet egy mindenről egyszerre tájékoztatni kívánó oldal információbővsége.

Kalmar önkormányzat honlapja sem tökéletes. Magam is már több javaslatot tettem ennek továbbfejlesztésére. De a fenti, egyszerűsége utaló gondolatokra mégis példa lehet.



A nyitó oldalon a Kalmar kommun alatt egy kereső keret van, mely valamennyi aloldalt végig keresi a megadott névre, tárgyra vagy fogalomra.

A kattintható ablakok, szabad fordításban: Demokrácia (politikai és végrehajtó szervezet), Lakosság, Gazdasági élet, Turizmus, Önkiszolgálás, Beköltözőknek, Nálunk dolgozni (az önkormányzatnál), Vélemények.

Ami fontos, hogy itt és minden oldal alján, egyszerűen megtalálható a legtöbb elérhetőség.

Minden aloldal a kalmar.se honlapnak a része. Ezért mindegyiken megtalálható a kereső funkció, a felső menüben a társoldalakra utaló gomb valamint a lábfejben a központi elérhetőségek. Minden oldal mérete, és ezzel az információ mennyisége is behatárolt. Kivétel a turisztikai oldal, melynek saját címe van, kalmar.com és amely részleteiben is eltérő.

A saját értékek előtérbe helyezése

A különböző személyekkel való találkozóim alkalmával gyakran kezdődött a beszélgetés egy negatív kiinduló pontról. „Nekünk nem szomszédunk Ausztria, mint Hévíznek, mi nem tudunk napot és tengert nyújtani, mint Dél Európa vagy Észak Afrika, persze, a skandináv igényeknek ez nem felel meg...” Eltekintve attól, hogy az ilyen összehasonlításoknak nem mindig van reális alapja, és a vélemények gyakran hibás sztereotípiákra alapoznak, az ilyen és hasonló típusú beállítottságnak nincs is releváns értéke. Hiszen nekünk nem azt kell kiajánlanunk, amivel nem rendelkezünk, hanem azt, ami az erősségünk. És sajátos értékekben, mint erre korábban is utaltam, Hajdúszoboszló igen gazdag. Ezért érdekesebb a beszélgetéseket például a fejlett gyógyító szolgáltatással, a 16 ezer főt vendégül látó fürdőkomplexummal vagy a város lakosságának a számát megközelítő vendégszobák számával kezdeni.

A célcsoportok meghatározása

Korábban említettem Hajdúszoboszló kínálatának bőségességét. Ezzel összefüggő téma a kínálat kiajánlásának formája. Találkozóim során folytatott beszélgetésekből azt a következtetést vontam le, hogy a meglévő kínálatra próbálnak vevőt találni. Itt felbukkanhat a már korábban említett bőség zavara, amikor is az érdeklődő nem találja meg a számára érdekes ajánlatot a széles választékban. De az is előfordulhat, hogy egy csoport számára a választék nem nekik való részét ajánlják fel. Hallottam, hogy „az angolok és a hollandok számára nem érdekes Hajdúszoboszló”. A magyarázat az volt, hogy ezeknek a nációknak nincs különösebb viszonya a balneoterápiához. Bizonyos vagyok benne, hogy a széles választékot kínáló strandfürdő, az Aquapark és -Palace, Hortobágy, a Tuba tanya vagy más kapcsolható élmény ezekből az országokból is tudna vonzani érdeklődőket.

A jobb eredmény elérését bizonyára segítené, ha nem az lenne a kérdés, hogy ki mit választ az ajánlataink közül, hanem az, hogy milyen csoportoknak tudunk az érdeklődésüknek megfelelő ajánlatot összeállítani, vagy ami még jobb, az érdeklődésüket ajánlataink iránt felkelteni. Jól kiválasztott célcsoportok meghatározása, mely történhet életkor szerint (fiatalok, családok, középkorúak, nyugdíjasok) vagy valós, esetleg felkelthető érdeklődés alapján (gyógyterápia, spa, élményfürdő, gasztronómia, természet stb), lényegesen növelné Hajdúszoboszló népszerűsítésének hatékonyságát.

A svéd turizmus megindítása

E cím alatt elsősorban olyan témákra térek ki, melyek továbbfejlesztésében, megítélésem szerint, további együttműködésünk jó eredményeket hozhat. Valószínű, hogy a korábban leírtak alapján néhány általános érvényű kérdésben is érdemben közre tudnék működni. Ennek ellenére a hangsúlyt a skandináv és ezen belül elsődlegesen a svéd piacra irányuló fejlesztési lehetőségekre kívánom helyezni.

A svéd utazási kedv

A svédek egy utazó nemzet. Utazásukat azonban több tényező motiválhatja: a pihenés és kikapcsolódás vágya, egzotikus tájak felfedezése, a családdal való együttlét, történelmi vagy természeti érdekességek, kalandvágy, gasztronómiai élmények, spa elernyedés, hogy csak néhányat említsek. Az utazás irányát bizonyos tömegvonzás is befolyásolja. Jónéhány éve Spanyolország volt a divat, sokan lakást is vásároltak ott. Majd áttolódott az érdeklődés Thaiföldre, ahol az emlékezetes cunami idején tízezernyi svéd tartózkodott. Sok svéd előnyben részesíti az évi legalább egy külföldi utazást, és ennek érdekében akár más élvezetekről is hajlandó lemondani. Egy figyelemre méltó tényező, hogy a svéd iskolákban, a nyári vakáción kívül, több egy hét hosszúságú szünet is van. A svéd alkalmazottak évi szabadsága is gyakran több mint négy hét.

Lehetséges svéd célcsoportok

1.

A balneoterápius kezeléssel segíthető betegek

A reumatikus és egyéb ízületi panaszokkal küszködő betegek száma igen nagy Svédországban, és több korcsoportra is kiterjed. A gyógykezelés jól szervezett. De, elismerten hatékony gyógyvizek hiányában, az ilyen típusú kezelés szinte elenyésző. Hajdúszoboszló az önmagában jó hatást kiváltó termálvize köré egy sokágú és teljes értékű gyógyászati kezelési rendszert is épített. Ez a tény jó összhangban van a svéd megelőző és rehabilitációs gondolkodással. Ennek alapján nagy a valószínűsége, hogy egy, a témában jól előkészített, svéd bemutatkozás sikerrel járna.

Itt azonban nem gondolhatunk a szokványos turizmusmarketingre. Ennek a „piacnak” a megszerzéséhez első sorban egy tudományos alapokkal felvértezett, ennek a gyógyító-terápiás ágazatnak a gyakorlatában jártas személyekből álló delegációnak kell megnyitnia az utat. Az ajánlott megkeresendő szervek: a népegészségügyi miniszter, a svéd társadalombiztosítási pénztár (Försäkringskassan), a svéd reumások szövetsége, néhány az ilyen típusú betegségekre specializálódott intézmény, például Spenhult sjukhus (kórház).

Siker esetén a hajdúszoboszlói kezelés költségeit fedezné a svéd társadalombiztosítás. Ezt kiegészítően léphetne be a turisztikai szakcsoport a háttér szolgáltatások (szállás, étkezés és programok) megismertetésével.

Amennyiben a költségtérítési elképzelés nem valósulna meg, a célcsoporton belül akkor is jelentős arányú azoknak a száma, akik önerőből is vállalni tudják egy vagy két hetes itt tartózkodás költségeit. Ebben az esetben azonban tudatosabb és intenzívebb marketingaktivitásra van szükség. Ez a célcsoport gyakorlatilag egész évben fogadható.

2.

A turizmus keretébe tartozó csoportok

Első körben, svéd viszonylatban három kor- és családi viszony szerinti célcsoport megcélzását javaslom: a családosokat, a gyermekeiket már önálló lábra helyezett középkorúakat és a nyugdíjasokat. Hajdúszoboszló nagy előnye, hogy széles kínálatánál fogva olyan csomagot is tud ajánlani, mely lehetőséget ad a nagyobb család különböző korú tagjai számára, hogy egy közös „nyaralás” alkalmával találkozassanak úgy, hogy mindenki találjon az igényeinek megfelelő egyéni tevékenységet is.

A gyermekes családok számára a késő tavasztól kora őszig tartó időszak tűnik a legkedvezőbbnek. A „víziváros” sokoldalú kínálata egy természetes, és vonzó alap lehet e célcsoport számára. De, a gyermekek korától függően, és megfelelő ajánlatok esetén akár a téli szezon is érdekes lehet. Szállás tekintetében gyakran megelégednek a jobb szintű fizetővendéglátással vagy funkcionáló egyszerűbb szállodával. Előszeretettel választanak all inclusive étkezést.

A középkorúak célcsoportja általában jó anyagi feltételekkel rendelkezik. Szívesen vesznek részt kirándulásokon ahol természeti, történelmi vagy más érdekességgel ismerkedhetnek meg. Amennyiben ez kulináris élménnyel is jár úgy általában adott a siker. Az étkezések többségét általában a szállodán kívül keresik. A szobák felszereltsége tekintetében magasabbak az igényeik. Ezért gyakrabban választanak magasabb fokozatú szállodát, és szívesen veszik igénybe a Wellness szolgáltatásokat. De a jó szintű fizetővendéglátás választása sem kizárt. Ez a csoport megfelelő ajánlatok esetén egész évben adhat látogatókat.

A nyugdíjasok célcsoportja kevésbé homogén. Többségük jó anyagi viszonyok között él, de vannak kevésbé jó helyzetűek is. Ez a csoport a tradicionális gyógyvizes és az e körüli kezelés legnagyobb igénybevevője. Szívesen választanak csendesebb, gyerekek nélküli szállodát, gyakran all inclusive vagy legalább félpanzió ellátással. A tehetősebbek a magasabb kategóriát is megfizetik. Sokan, a magasabb életkor ellenére, jó erőben vannak, és szívesen vesznek részt a célcsoporthoz alkalmazkodó kirándulásokon és programokon. A célcsoport egész évben fogadható.

A turizmus keretébe sorolható célcsoportok megközelítése a szokásos csatornákon keresztül történhet. A gyermekesek a charter utazásokat részesítik előnyben. A középkorúak szívesen keresnek egyéni utakat is. A nyugdíjasok számára vonzóak a csoportos utazások.

A svéd vendégek fogadásának feltételei

A svéd gondolkodás és rendszer megértéséhez mindenképpen javasolnám a csaknem minden svéd önkormányzat, utazási iroda és turizmussal kapcsolatos intézmény részvételével, minden év márciusában, Göteborgban megtartott nemzetközi turisztikai vásáron való látogatást vagy megjelenést. A dátum 2014-ben március 20-23.

A látogatók utaztatása egy kulcskérdés. Ugyanakkor feltehetően kisebb gond Hajdúszoboszló földrajzi fekvése, mint ez néhány beszélgetőpartnerem aggályaiból kitűnni látszik. A Svédországból Hajdúszoboszló felé irányuló turizmust mindenképpen a rendszerességre és a folyamatosságra kell építeni.

A gépkocsival utazó, egyéni látogatók száma feltehetően növelhető, de a többi lehetőséghez képest csak behatárolt volumennel lehet számolni.

Úgy az egyéni, mint a csoportos utazók számára az egyik lehetőség a svéd indulóállomásokról busszal történő szállítás, direkt vagy éjszakai szállással Németországban az oda-vissza úton. Az előbbi a kényelmes buszok ellenére fárasztó lehet, az utóbbinál elvész két nap. Természetesen, van költségeltérés is a két utazási mód között. Mindkettőre található jól működő példa az utazási irodák választékában.

A Debrecen Repülőtér felfuttatása egy kézenfekvő megoldás lenne Hajdúszoboszló számára is. Ez azonban, nagy mértékben a légitársaságoktól függ. A jelenlegi svéd kínálatból kiindulva az is kitűnik, hogy az utazók többsége természetesnek fogad két-három órás busztranszfert az adott országban való landolás után. Ez a mi esetünkben lehetővé tenné a Budapestre érkező látogatók fogadását is.

Az együttműködés folytatásának lehetséges útjai

Őszintén remélem, hogy a látogatásom során folytatott eszmecserék és ebben az összefoglalóban megfogalmazott gondolatok nyomán Hajdúszoboszlón is kialakult bizonyos elképzelés további együttműködésünk lehetséges területeiről és formáiról. Magam részéről az alábbiakban adok néhány példát a lehetőségekre.

Bármilyen ez összefoglalóban említett témában nyitva állok úgy az esetleges kérdések informális alapon történő megbeszélésére, mint a megoldásokhoz üzleti alapon történő hozzájárulásra.

A terápiás-gyógyászati ágazat fejlesztésében, igény esetén, szívesen részt veszek az ehhez kapcsolódó látogatásokra való felkészülésben, e látogatások megszervezésében, a megcélzott svéd személyekkel és intézményekkel való kapcsolat felvételében és lebonyolításában. Eredmény esetén közre tudok működni a svéd vendégek megfelelő fogadásához szükséges feltételek kialakításában.

A svéd turizmus sikeres beindításában és kifejlesztésében ugyancsak jól tudnám hasznosítani a témában szerzett tapasztalataimat valamint a két ország kultúráját és gazdasági-társadalmi életét érintő széleskörű ismereteimet. Előnyös lehet az is, hogy mindkét nyelvet azonos szinten beszélem.

A svéd politikai életben való több mint 25 éves részvételem alapján segíteni tudom egy esetleges önkormányzati tapasztalatcsere létrejöttét, akár saját önkormányzatommal, Kalmarral, akár egy tetszés szerint választott, más önkormányzattal. Mivel Kalmar rendelkezik saját, jól működő repülőtérrel, így aktívan támogatni tudom egy Kalmar-Debrecen járat létrehozásának munkáját.

Az együttműködés leghatékonyabb alapja a folyamatosság. Ez épülhet egyedi megbízatások sorozatára vagy egy hosszabb távú szerződésre. A feladat lehet tanácsadás, fejlesztő tréning, svéd kapcsolatfelvétel, képviselő, tolmácsolás-fordítás, akut probléma megoldása vagy ezek kombinációja. Természetesen nyitott vagyok minden egyéb, ismereteimre és tapasztalataimra épülő javaslatra is. Hangsúlyozni kívánom azonban, hogy minden személy, akivel találkoztam, széles tudással rendelkezik, és maximális odaadással látja el feladatát. Az én szerepem semmiképpen nem lehet az, hogy e jól működő területeken folyó munkába bármilyen módon is belekeveredjek. Közreműködésemmel viszont hozzájárulhatok néhány párhuzamosan működő tevékenység jobb összehangolásához, új piacok kialakításához, új ötletek születéséhez és bizonyos célok gyorsabb eléréséhez.

Az őszinte segítő szándék a magyar partnerekkel, így Hajdúszoboszlóval való kapcsolataim egyik mozgató rugója. Ez azt jelenti, hogy sok kérdésben elég messze jutunk az informális kapcsolatformával. A svéd-magyar kapcsolatépítés és -fejlesztés azonban a mindennapi munkám része. Így, egy bizonyos határ elérése után, szükséges megvizsgálnunk az anyagi térítés lehetőségeit. Biztos vagyok azonban abban, hogy mikor eddig a fázisig jutunk, akkor megtaláljuk a kölcsönösen kedvező megoldást.

Ezzel összefoglalóm végére érkeztem. Még egyszer köszönöm az élménydús és hasznos tapasztalatok megszerzésének lehetőségét. Érdeklődéssel várom válaszukat.

Kalmar, 2013. szeptember 28.



Lakatos Tamás

Consus International AB

Sillpackargränd 8

SE-393 64 Kalmar

Tel: +46 480 474 886

Mobil: +46 70 766 4931

E-mail: tamas.lakatos@consus.se

Honlap: www.consus.se