

Sporočilo za javnost

Od turizma do orodjarstva

POVEZOVANJE ZA RAZVOJ

Podjetniki s področja turizma in orodjarstva iz Primorsko-notranjske regije so konec novembra razmišljali o svojih naslednjih razvojnih korakih. Regionalna razvojna agencija Zeleli kras jih je namreč v okviru Centra za inovativnost in razvoj (www.cir.si) s pomočjo sredstev iz projekta SMART INNO povabila na niz delavnic.

Udeleženci, ki se ukvarjajo s turistično ponudbo, bodo razvijali povezano turistično ponudbo skozi zgodbe in posebna doživetja. Orodjarji pa nadaljujejo že začete korake k povezovanju s skupno platformo za izmenjavo informacij in novim Izobraževalnim centrom sodobnih tehnologij.

Nove zgodbe v turizmu

Dr. Tanja Lešnik Štuhec, strokovnjakinja s področja turizma na podeželju, je na delavnici v Pivki povedala, da priložnost za razvoj regije vidi predvsem v ljudeh samih in njihovem povezovanju. »Ljudje so nosilci, ki lahko iz infrastrukture naredijo doživetje, ji vnesejo čustva in iz majhnih stvari svojega vsakdanjika naredijo zgodbo. Če pride nekdo od drugod, mu pokažimo, kar je za nas značilno,« je svetovala udeležencem delavnice. Kot je predstavila, so tako storili v avstrijski regiji Vulkanland in ta je iz zadnje v nekaj letih napredovala kar v drugo avstrijsko regijo glede na kakovost življenja.

Njeno sporočilo je bilo podobno sporočilu strokovnjakov z niza delavnic v Postojni in Cerknici, ki so predstavili inovativne pristope v turizmu. Andrej Pompe iz mednarodne šole Brand Business School je denimo povedal, da ponudniki turističnih storitev z medsebojnim povezovanjem lahko turistom omogočijo boljšo izkušnjo, sebi več zaslužka, hkrati pa bo oglaševanje zanje lažje. Pomen zgodbe je eden zadnjih trendov v turizmu, zato so skupne zgodbe ustvarjali tudi udeleženci delavnic.

Orodjarji na trgu

Zaključil se je tudi niz usposabljanj na področju trženja in prodaje, ki bo orodjarskim podjetjem v pomoč pri umestitvi njihovih izdelkov na domače in tuje trge. »Z delavnicami smo želeli udeležencem približati sodoben način prodaje in trženja, razširiti njihova znanja in veščine na tem področju in tako povečati prodajne možnosti njihovega podjetja,« je poudarila Marinka Petrc iz Centra za inovativnost in razvoj (CIR).

Prav znanje na področju trženja in prodaje je ključno pri spodbujanju inovativnosti malih in srednjih podjetij, saj so le-ta običajno pri iskanju tehnoloških rešitev odlična, težave pa imajo pri prodaji svojih invencij. »Inovacija namreč nastane šele takrat, ko je podjetje sposobno prodati svojo invencijo določenemu trgu in na ta način ustvariti svojo dodano vrednost na trgu,« poudarja Jana Nadoh Bergoč.

Pobuda CIR, da se orodjarji v regiji bolje povežejo, je spodbudila prve majhne korake v pravo smer. Pripravili so skupno platformo za izmenjavo informacij, ki vsebuje kontakte regijskih orodjarjev ter

informacije o razpoložljivi strojni opremi in storitvah, ki jih orodjarji nudijo. V teku je tudi ustanovitev Izobraževalnega centra sodobnih tehnologij v okviru Šolskega centra Postojna, s katerim bodo prispevali k dvigu kakovosti in ažurnosti znanja na področju orodjarstva.

Vabljeni k sodelovanju

V Centru za inovativnost in razvoj, ki deluje v okviru Regionalne razvojne agencije Zeleni kras, imajo še več načrtov za spodbujanje inovativnosti v regiji. Med drugim pripravljajo natečaj, s katerim bodo spodbudili razmišljanje o inovativnosti tudi v drugih javnostih.

Že sedaj k sodelovanju vabijo vse posameznike, podjetja, zavode, nevladne organizacije in druge, ki imajo dobre in razvojno naravnane zamisli, a morda potrebujejo pri njihovem uresničevanju nekaj pomoči. Mednarodno povezovanje vseh inovativnih podjetniških pobud omogoča tudi inovativna platforma projekta SMARTINNO dostopna na www.smartinno.eu.

Podpisi k fotografijam

(delavnicaPIVKA)

Prepoznavnost vsakega ponudnika gradi odličnost destinacije, je bilo sporočilo dr. Tanje Lešnik Štuhec na delavnici v Pivki o komuniciranju malih ponudnikov destinacije Zeleni kras.

(delavnicaCERKNICA)

Ob Cerkniskem jezeru, v Jezerskem hramu, so novembra v evropskem tednu podjetništva snovali zgodbe, ki bodo na Cerkniško privabile tiste turiste, ki jih suhoparen ogled turističnih znamenitosti ne zanima.

(delavnicaPOSTOJNA)

Inovacija nastane šele, ko je podjetje sposobno prodati svojo invencijo določenem trgu, zato je CIR za orodjarje organiziral usposabljanje s področja trženja in prodaje.

Izjave nekaterih udeležencev

Ena od udeleženk delavnice v Pivki Martina Lah iz podjetja Hija se trudi turistom lokalno življenje čim bolj približati, tako da jih tudi vodi in jim kuha. Pogreša pa boljše povezovanje z drugimi ponudniki »Že 15 let se ukvarjam s turizmom na Blokah, pa se mi zdi, da delujemo vedno v enem krogu in da je povezovanja premalo.«

Matej Pakiž iz Turističnega društva Bloke je na delavnici v Cerknici skupaj s turističnim vodnikom s Pivškega Tomažem Penkom razvijal zgodbo o dveh Martinih Krpanih. Pakiž ima »trdne argumente«, da Martin Krpan prihaja z Blok, a zna simpatično tekmovati v besednem dvoboju s pivškim kolegom in slutiti je, da bo iz tega sodelovanja nastala zanimiva zgodba, ki bo turiste popeljala tako na Bloke kot tudi do Svete Trojice na Pivškem.

Udeleženec delavnic s področja trženja in prodaje za orodjarska podjetja Aleksander Gavrič iz podjetja CME Orodjarstvo, d.o.o. iz Velikega Otoka je poudaril, da se na trgu odvija »prava borba za kupce, v kateri zmaga, kdor ponudi bolj kakovostno storitev. Taka predavanja nam to gotovo pomagajo doseči.«

»S prodajo se sicer kar dolgo ukvarjam, a opažam, da nam manjka znanje, kako v kupcih zbuditi potrebo po naših izdelkih oziroma bi rad to svoje znanje čim bolje unovčil pri svojem delu. Taka predavanja nam prinesejo nova znanja, hkrati pa nas spodbudijo, da prekinemo rutino pri svojem delu,« je dejal Miran Volk iz podjetja Volk Toolplast, d.o.o. iz Narina.