

The background features several large, overlapping, curved arrows in shades of light green, light blue, and light purple. Interspersed among these are numerous small, yellow, triangular shapes that resemble sun rays or confetti, scattered across the white background.

NAČRTOVANJE IN PRIPRAVA PROGRAMOV:

**POSTOPEK REZERVACIJE,
ZBIRANJE PODATKOV**

4. predavanje



Faze priprave pavšalnega paketa

Storitve moramo vnaprej rezervirati – zagotoviti prosta mesta in izvedbo.

I. V fazi priprave pavšalnega paketa:

- povpraševanje po storitvi
- ponudba izvajalca storitve
- pogajanja – ni nujno
- potrditev naročila

II. V fazi izvedbe:

- 1. obvestiti izvajalca o podrobnostih oz. posebnostih ki so nastale po potrditvi in po dokončni prijavi turistov
- 2. uskladiti zadnje podrobnosti



I. faza

- Izvedemo jo v času načrtovanja in snovanja turističnega paketa.

a) Povpraševanje

- - pravila poslovnega komuniciranja: kratko, jedrnato, smiselno zaporedje, vlijudnost
- - povpraševanje potrebujemo za vse storitve, ki imajo kakršnekoli omejitve – št. avtobusov, sedežev, poseben urnik dela, vodniki...
- - navesti potrebne podatke:



I. faza

- o našem podjetju (v kolikor nas posl. partner ne pozna) – ime, naslov, kontakti (tel. e-naslov, spletna str.); ti podatki so lahko že del dopisnega papirja oz. del dokumenta
- katere storitve želimo oz. potrebujemo
- npr. avtobusni prevoz, vodenje, namestitev, prehrana, ogledi...
- navedemo potrebne podatke
- npr. naročilo prenočevanja: termin bivanja, št oseb, vrsto/tip sob, storitve (BB, HB), posebne zahteve (ki bistveno vplivajo na ceno storitve)
- prosimo za ponudbo

I. faza

b) Ponudba izvajalca storitve

- v poslovnem svetu je običajno, da na povpraševanje odgovorimo v največ treh dneh, zaželeno pa je čim prej
- v kolikor ponudba »zamuja« preverimo okoliščine
- izvajalec storitve nam posreduje želene informacije: proste kapacitete, odpiralni čas, cene, popusti, druge ključne pogoje poslovanja (npr. kavcija)
- običajno nam postavi tudi rok potrditve
- pridobimo lahko ponudbe več izvajalcev



I. faza

c) Pogajanja – usklajevanja

- s ponudnikom lahko uskladimo naša in njihova pričakovanja in pogoje poslovanja

d) Potrditev

- izberemo za nas najugodnejšo ponudbo (ni nujno najcenejša)
- pri izboru upoštevamo kakovostni nivo celotne naše ponudbe, morebitne želje kupcev
- v potrditvi navedemo čim bolj natančne podatke o pričakovanem obsegu storitev (št. oseb, posebne potrebe...)
- pazimo, da ne zamudimo roka potrditve
- po potrebi z izvajalcem storitev sklenemo pogodbo o sodelovanju (npr. za daljše obdobje)

II. faza

Običajno jo izvedemo, ko je celotne paket storitev končno potrjen tudi s strani kupca - turistov

e) Končni podatki o obiskovalcih

- nekaj dni (1 – 3) pred dogodkom še enkrat preverimo stanje rezervacije
- posredujemo končne podatke (uro prihoda, št. odraslih/otrok...)