

FAM-reisid:

miks ja kuidas? Ikka koos😊

visit
estonia

Kristiina Kästik, kristiina.kastik@eis.ee
Visit Estonia, mai 2025



- + Mis on fam-reis ja kuidas see erineb pressireisist?
- + Missugustelt turgudelt VisitEstonia fam-reise korraldab?
- + Visit Estonia ootused fam-reisi korraldusel
- + Elulised näited☺

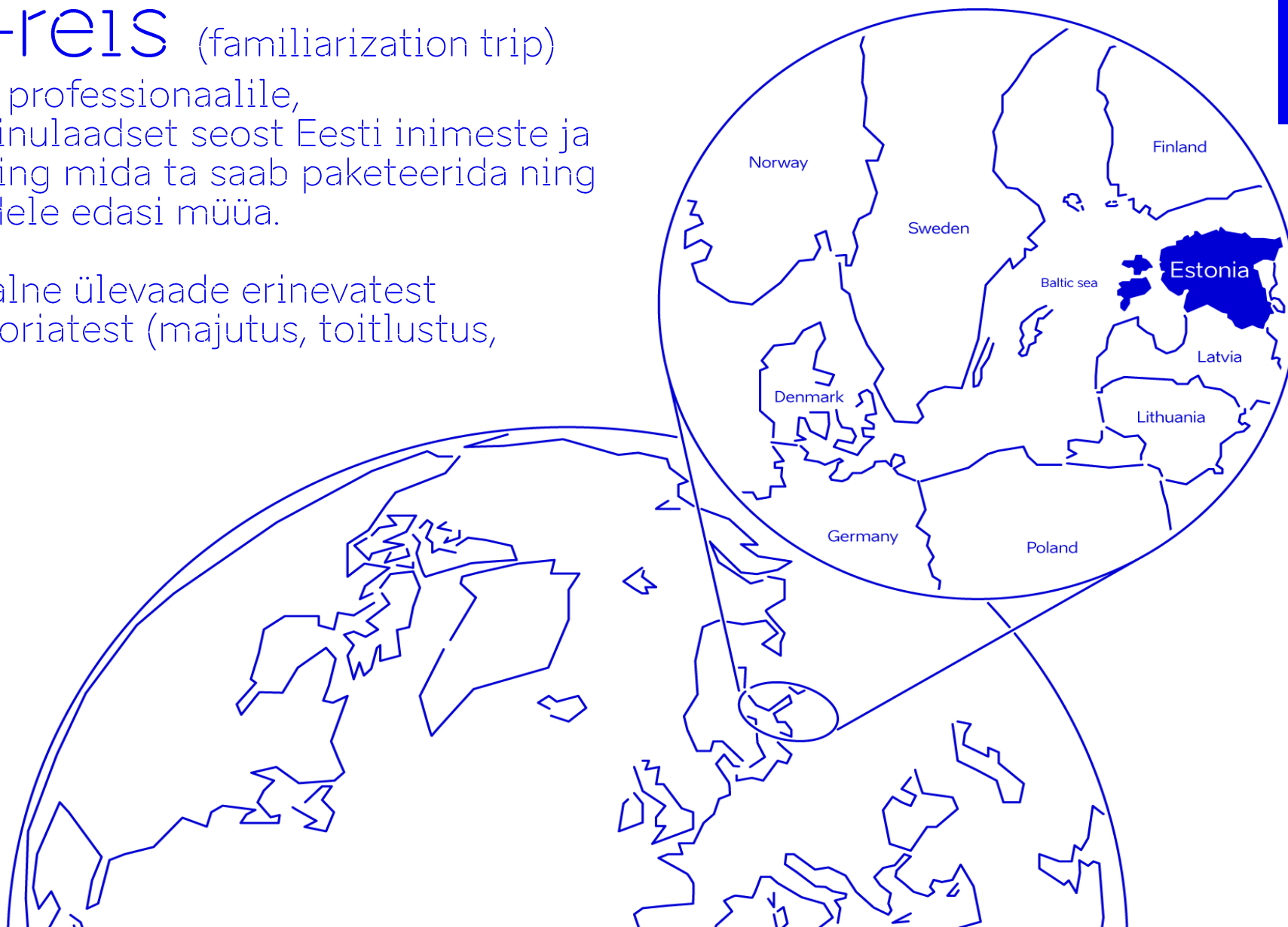


FAM-reis (familiarization trip)

Reisielamus professionaalile, mis pakub ainulaadset seost Eesti inimeste ja paikadega ning mida ta saab paketeerida ning oma klientidele edasi müüa.

Professionaalne ülevaade erinevatest tootekategooriatest (majutus, toitlustus, transport).

visit
estonia



FAM-reis vs pressireis

+ Pressireis

- + Ilm ja valgus mängib suurt rolli
- + Programmi ülesehituses peab olema „õhku“
- + Piisav aeg intervjuudeks, filmimiseks

+ FAM-reis

- + Reisikorraldaja tahab näha „reaalsust“
- + Programm tihe ja tehniline
- + Lisamüük ja —turundus väga oluline



Visit Estonia sihtturud

I prioriteet
SOOME, LÄTI, SAKSAMAA

II prioriteet
ROOTSI, SUURBRITANNIA, USA
NORRA

III prioriteet
LEEDU, POOLA, ITAALIA,
HISPAANIA, HOLLAND,
ŠVEITS

IV prioriteet
JAAPAN



TOIDUTURISM



KULTUURITURISM



LOODUSTURISM

äriturism

Fam-reisid: mis määrab sihtkoha ja teema valiku?

visit
estonia

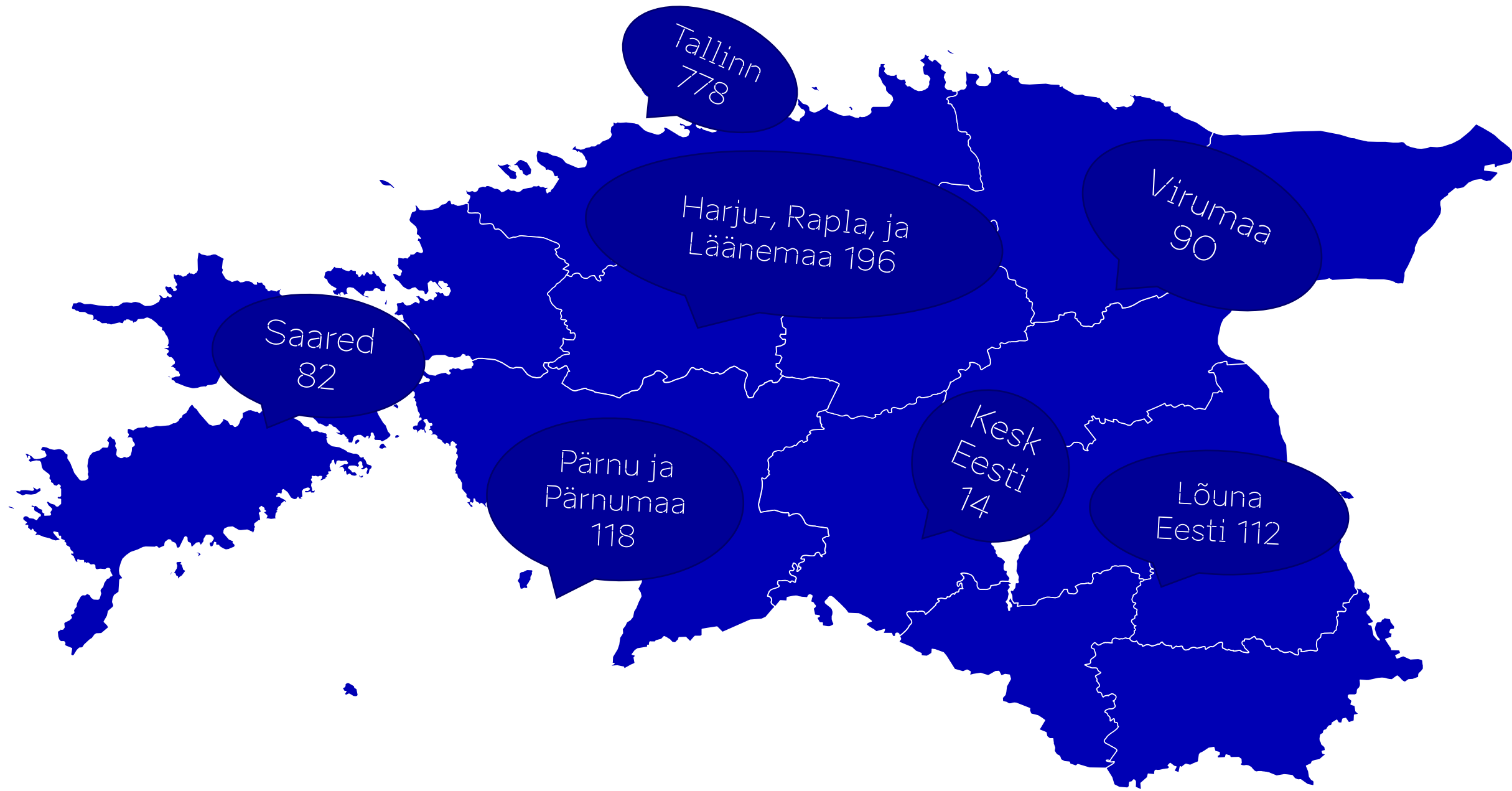
- Sihtriigi reisikorraldajatele sobiv teema, erilised sündmused sihtkohas
- Millal viimati konkreetse turu fam sihtkohas käis?
- Reisikorraldaja enda huvi ja soov



B2B FAM-d 2024: 66 FAM reisi 683 välisreisikorraldajat



2024 FAM reisidel osalenud välisreisikorraldajate arv piirkondade lõikes



Kuidas see fam-reis siis sünnib☺

- + initsiatiiv Visit Estonialt, DMO-lt/liidult või välisagentuurist
- + toimumise aja, grupi suuruse, reisi fookuse ning orienteeruva marsruudi paikapanek
- + osapoolte kaasamine – ettevõtted läbi DMO või erialaliidu
- + töö detailse programmi ning ajakavaga (lennud annavad raamid ette)

Abivägi turgudel

- + B2B agentuurid üheksal sihtturul
 - + Rootsi, Norra
 - + Suurbritannia, USA
 - + Saksamaa, Šveits
 - + Itaalia, Hispaania
 - + Jaapan
- + Kommunikatsiooniagentuurid neljal sihtturul
 - + Rootsi
 - + Saksamaa
 - + Suurbritannia
 - + Soome



Missugune on sobiv toode fam-reisile?

- + Teenust pakutakse inglise vms võõrkeeles
- + Veebis leitav koos kirjelduste ja fotodega, **sh olemas ka Visit Estonia veebis**
- + Rühma suurus peab sobima tootega
- + Eestile ainulaadne ehk kohalik
- + Visit Estonia/DMO/erialaliidu kvaliteedikontroll
- + Elujõuline toode
- + Broneeritav/kättesaadav
- + Ettevõtja suutlikkus päringutele kiirelt vastata



FAMi õnnestumise ABC enne reisi toimumist

- + Veendu, et külastatav toode on välisturule sobilik, seda ka puht-tehnilise poole pealt.
- + Sobivale sihtturule sobiv fookus — uuringud!
- + Fam'i-sõbralikud hinnad teenusepakkujalt
- + Kohalike ettevõtete briif enne famreisi toimumist.
- + Vajadusel mõtle läbi alternatiivsed tegevused.
- + Giidi valikust sõltub palju☺



FAMi õnnestumise ABC reisi toimumise ajal

- + Küllakutsujate roll on olla kogu reisi „liim“😊
- + Suhete loomine ja hoidmine
- + Lugu võidab faktid
- + Programmi ajakavast kinnipidamine
- + Järgmisesse külastuskohta saabumisest ettehelistamine (ajasääst)
- + Kutsume lõuna-ja õhtusöökidele osalema ettevõtjaid/KOV-i esindajaid/jms säravaid jutuvestjaid.
- + Bussijuht on ka inimene😊



Mida ettevõtte teha saab?

- + Tee põhjalik eeltöö osalevate reisikorraldajate osas
- + Ole teadlik, kui pikk on külastuse ajaline kestvus ning mõtle läbi, mis selle kestvuse sisse mahub.
- + Anna ette praktilist infot eesmiseva matka/teenuse kohta:
 - + Vajalik lisavarustus
 - + Kas on olemas wc, kas saab riideid vahetada?
 - + Läbitava vahemaa pikkus
 - + Kas on oht märjaks saada jne
- + Mõtle läbi ja tutvusta lisateenused. Võivad olla ka naabri omad☺
- + Mõtle läbi, kuidas tulevane välisklient Sinu juurde jõuab?
- + Tutvustama peab PÄRIS toodet.
- + Võimalusel jaga kontakte.
- + Kõige olulisem — tee järelsuhtlust!



Kontaktide järelhaldus peale FAMi

- + Follow-up e-kiri koheselt peale fam-reisi. Sh reisikorraldajatele vajalikud lingid, fotod, lubatud lisainfo jms. Personaalsus ei ole paha😊
- + Rahulolu-küsitlus kogu fam-reis ja toodete kohta – veab peakorraldaja
- + Kontaktide lisamine uudiskirja saajate listi.
- + Kontaktide lisamine LinkedIn konto järgijate hulka.

Tagasiside välisreisikorraldajalt

visit
estonia

- Saada päringule vastuseks terviklik pakkumine – nii säästad ja respektate enda kui ka välisostja aega.
- Eesti ettevõtted ei taha teha *upselling'ut*.
- Mai-september on kõige keerulisemad kuud fam-reisil osalemise aja leidmiseks. Planeerige pikemalt ette.
- Mõttele läbi, kas ettevõttel on võimekust pakkuda teenust seeriana kõrghooajal?
- Hinda oma ressursse adekvaatselt – kas jõuad ära teha kõik, mille oled lubanud?
- Pakkuge välja grupiväljumisi, kuhu saavad liituda ka individuaalturistid.
- Sustainability müügikõne oskused.
- Palun ärge kaduge pärast fam-reisi ära☺



Aitäh!

visit
estonia

Kestlik turism | Puhka Eestis

Visit Estonia brändi turundussõnumid | Puhka Eestis

Väliskülastajate seas tehtud uuringud | Puhka Eestis

Turismiosakonna kontaktid | Puhka Eestis

visiteestonia

