

Min bakgrund



Österlenguiderna.se



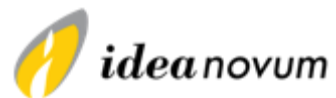
ÅRE[®]



adventura



tourism in skåne
part of business region skåne



adventura

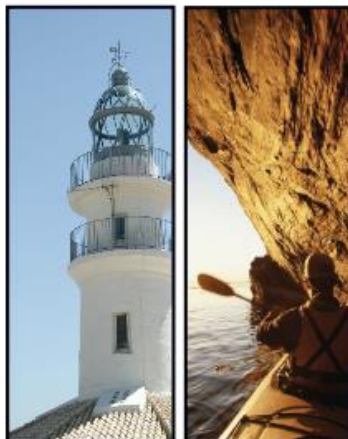




24HR MALMÖ

AIGUABLAVA 16-19 SEPTEMBER 2022

PROGRAM



Känd för sin vackra natur, goda mat och varma klimat. Vi är strax utanför Girona, platsen som den kände konstnären Salvador Dalí gjorde till sin egen absoluta favorit.

FREDAG 16 SEPTEMBER 2022

Flyg Norwegian.

08:55-11:55 Köpenhamn-Barcelona.

Transport mot den vackra kusten som heter Costa Brava.

Incheckning i dubbelrum på fina Parador d'Aiguablava i den lilla byn Begur. Det är en mycket vacker del av Spanien, en kuststräcka kantad av små beacher, branta klippor, små öar och grön växtlighet.

Fri tid att landa på hotellet och lära känna omgivningarna innan det är dags för kvällens välkomstmiddag.

LÖRDAG 17 SEPTEMBER 2022

Frukost.

Dagens aktivitet är vandring, Vi kommer att vandra längs de gamla smugglarvägarna som ringlar sig längs med kusten. Vi passerar hela tiden små solförgyllda sandstränder som ligger insprängda bland klippblocken, långt där nere. Medelhavet är så blått som bara det kan vara och det intensiva ljuset från den klarblå himlen, som inspirerat så många katalanska konstnärer, visar sig nästan årets alla dagar.

Under dagen så äter vi lunch på en lokal taverna med utsikt över havet.

Fortsatt vandring under eftermiddagen.

Väl tillbaka på hotellet ges det fri tid till att njuta av egna aktiviteter eller bara ta det lugnt.

Gemensam middag på kvällen.

PROGRAM

**SÖNDAG 18 SEPTEMBER 2022**

Frukost på hotellet. Under dagen kommer vi ägna oss åt en spännande havsaktivitet.

Paddling i vackra grottor och längs stränder, Inga förkunskaper krävs, vi har både enmans- och tvåmanskajaker. Guiderna finns till förfogande och hjälper till om det behövs. Längs vår väg så reser sig klipporna hundra meter upp i luften, under färden finns möjlighet till sol och bad på små stränder som ligger insprängda i den klippiga kusten. Vi har med en RIB båt under turen som kan assistera eller ta med trötta paddlare. Lunchen äter vi ute under dagen, den dukas upp på en mysig strand.

Vi kommer att paddla in i en grotta som är 150 meter djup in i berget, längs in i grottan väntar ett fantastiskt skådespel när 100 tals fladdermöss sitter uppkrupna i grottans tak där de spenderar dagen i väntan på natt.

Turen passar såväl nybörjaren som den erfarne paddlaren. Vi använder mycket stabila och lättpaddlade kajaker.

Middagen äter vi på spektakulära fyren "El Far San Sebastian" med makalöst bra mat och bedårande utsikt över havet.

MÅNDAG 19 SEPTEMBER 2022

Frukost.

Fri dag för sol, bad och egna aktiviteter (beroende på hemresetid) innan vår transfer hämtar för att ta oss till flyget hem.

OBS! Om önskan finns kan vi avsluta sista dagen med en heldag i Barcelona.

Flyg Norwegian.

21:00-23:55 Barcelona-Köpenhamn.



SUP

STAND UP PADDLE BOARD

Stand Up Paddle Boarding föddes på 50 talet då surfinstruktörer stod upp och paddlade för att bättre överblicka sina elever och för att kunna se inkommande vågor. Aktiviteten tog fart i popularitet som ett alternativ till traditionell surfing på 2000-talet och har idag seglat upp som den snabbast växande vattensporten i världen!

Stand Up Paddle Board gör surfing tillgänglig för alla. Det är relativt lätt att lära sig, roligt att utöva, socialt, bra träning och det ger dessutom uthållighet och balans. Aktiviteten kan dessutom utövas i princip överallt där det finns vatten - sjöar, floder, fjordar, platt vatten, öppet hav och i vågor. Brädorna är stabila och det finns instruktör på plats som lär er grunderna och ger tips om vad ni ska tänka på. Rådande förhållanden för dagen avgör hur paddlingen läggs upp.

Detaljer

Tid på året

April-oktober

Antal deltagare

Upp till 14 (större grupper kan lösas med framförhållning eller i kombination med annan aktivitet)

Tidsåtgång

1,5-3 h

Egen utrustning

Badkläder och handduk

adventura



FIRNING YSTAD VATTENTORN

Att fira sig nedför en lodrät vägg är för de flesta ett stort och härligt äventyr. Våra duktiga instruktörer tar er ner säkert.

Ska ni fira något speciellt i företaget? Eller vill i bara ha en rolig och adrenalinfylld aktivitet? Vi har möjlighet att fira er ned från högsta våningen i anrika Ystad Gamla Vattentorn. Efter säkerhetsgenomgång och påklädning är det dags att stiga genom fönstret, ut på taket och sedan ner längs väggen. Vill man inte fira själv är det en upplevelse att bara titta på.

Aktiviteten kan också läggas in som ett stopp i en större teambuildingaktivitet.

Fakta

Tid på året	Hela året (Aktiviteten ställs av säkerhetsskäl in vid kraftig vind)
Antal deltagare	10 och uppåt
Tidsåtgång	Beroende av antal
Utrustning som lånas av oss	Sele, hjälm, handskar och övrig firningsutrustning.
Plats	Ystad (ca 15 minuter från Mossbylund).Transport ingår ej.



OFFERT



PRIS: 19.750 kr per person ex moms

(gäller för grupp om 23 personer)

Offertens giltighetstid: 2022-04-15

INGÅR I PRISET

Alla aktiviteter
 Alla måltider
 Lokala transfers
 Erfarna guider
 Boende i dubbelrum
 Flyg T/R Köpenhamn-Barcelona

INGÅR EJ I PRISET

Alkoholhaltiga drycker
 Konferensrum (350 EUR / halvdag)

AVBOKNINGSREGLER

Avbokning debiteras med 20% av totalsumman fram till 30 dagar före avresa, därefter 50% intill 7 dagar före avresa och vid mindre än 7 dagar 100% av totalsumman. Enskilda avbokningar debiteras enligt ovan.

BETALNINGSVILLKOR

20% av beloppet betalas vid bokning. Resterande belopp erlägges 30 dagar före avresa. Vid bokning mindre än 30 dagar innan avresa erlägges hela beloppet omgående efter faktura.

PRISÄNDRING

Vi förbehåller oss rätten att vid utlandsarrangemang justera priset vid förändrade växelkurser, transportkostnader eller ändringar i skatter och tullar i enlighet med Allmänna villkor för paketresor § 5.5.

KONTAKTPERSON ADVENTURA

Johan Delfalk
 Mail: johan@adventura.se
 Mobil: +46 (0)70-518 33 29











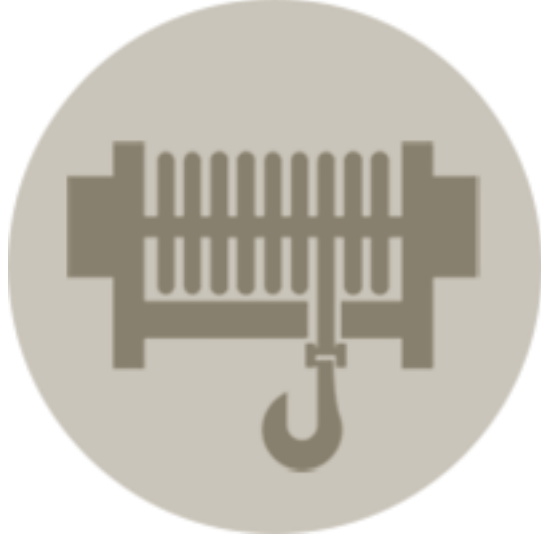
Adventure Step 1 – Ring Knutstorp

Här upplever du spännande Jeep-körning i naturskön miljö. Ring Knutstorp hittar du ungefär en halvtimme i bil från Landskrona respektive Helsingborg. Vi har flera olika banalternativ att erbjuda. Branta backar, vattengrav och fasta hinder av stockar där vi har skapat några av de svårigheter man kan stöta på vid körning i terräng.



Adventure Step 2 – Ring Knutstorp

Kanske omedelbart efter “Step 1” eller vid ett senare tillfälle. Här tar vi din körning ytterligare ett steg. Här kommer du att få känna på branta backar, en vattengrav och övrig offroad körning i utmanande terräng.



BÄRGNING / RECOVERY – WINCH

Bärgning med winch, ½ dag

Grunder, risker/säkerhet, teori/praktik

Bärgning med winch, 1 dag

Som ovan plus olika scenarios/riggningar, beräkning av bärgning

Bärgning med winch och alternativa metoder, 2 dagar

Som ovan plus än mer praktik, olika riggningar och produkter som Hi-Lift och ryckstropp



– **BUSINESS ADVENTURE – FÖR FÖRETAG**

Genom åren har vi genomfört ett stort antal evenemang för företag. En eller flera dagar. Konferens/möten på vår bana Ring Knutstorp eller på annan plats. Ibland bara en aktivitetsdag för personalen. Kombinera med andra aktiviteter som till exempel kajak, mountainbike, trädklättring, bil på bana Boende från tält till slott. Vi är flexibla, och har erfarenheten.



– SAMMA "RÅVARA" FLERA VARIANTER

Låt fantasin flöda!

- Snöstormstur
- Hyr ut bilarna till andra varumärken, exempel invigning av NetonNet butik. "Lite sämre lägen, mycket bättre priser"
- Utlandsresor 10 dagar i USA



– EXEMPEL KAJAKFÖRETAG

- Vintertur med torrdräkt
- Lär dig surfa med kajaken
- Tjejhelg
- Flerstegsresa: Prova på dag – helgtur – veckotur i Kroatien



– TIPS

- Samma råvara flera olika varianter
- Namn viktigt
- Våga testa nytt
- Samarbete, tillsammans kan skapa ett bättre erbjudande

Budget

Förhandsberäkning av intäkter/kostnader eller utbetalningar /inbetalningar för en viss tidsperiod vanligen ett år. I många företag börjar man med delbudgetar (för försäljning, inköp, produktion etc). Man kan också göra budgetar för speciella syften som då framgår av namnet. T ex likviditetsbudget, resultatbudget, investeringsbudget etc.

Gruppgift

Vad är rimlig ersättning för en guide?

- Timersättning
- Dagersättning

Diskutera i grupp 30 minuter.

Rörliga kostnader

Kostnader som är direkt beroende av verksamhetens omfattning, t ex ackordslön, material, underhåll av maskiner och fordon. Vid kalkylering skiljer man på direkta (självkostnader) och indirekta (gemensamma) kostnader.

Fasta kostnader

Kostnader som är oberoende av hur mycket eller hur litet som tillverkas, t ex hyra för lokaler, kontorskostnader, försäkringar, arbetskraftskostnader etc



Utfall (efterkalkyl)

Beräkning i efterhand av kostnaderna för en produkt (eller annat) och då med det verkliga utfallet (tidsåtgång, materialåtgång mm) som underlag

Lönsamhetskalkyl

En beräkning av lönsamheten på en viss produkt eller verksamhet.

Lönsamhetskalkyler kan göras på olika sätt ofta används mallar anpassade till branschen i fråga



Täckningsbidrag (TB)

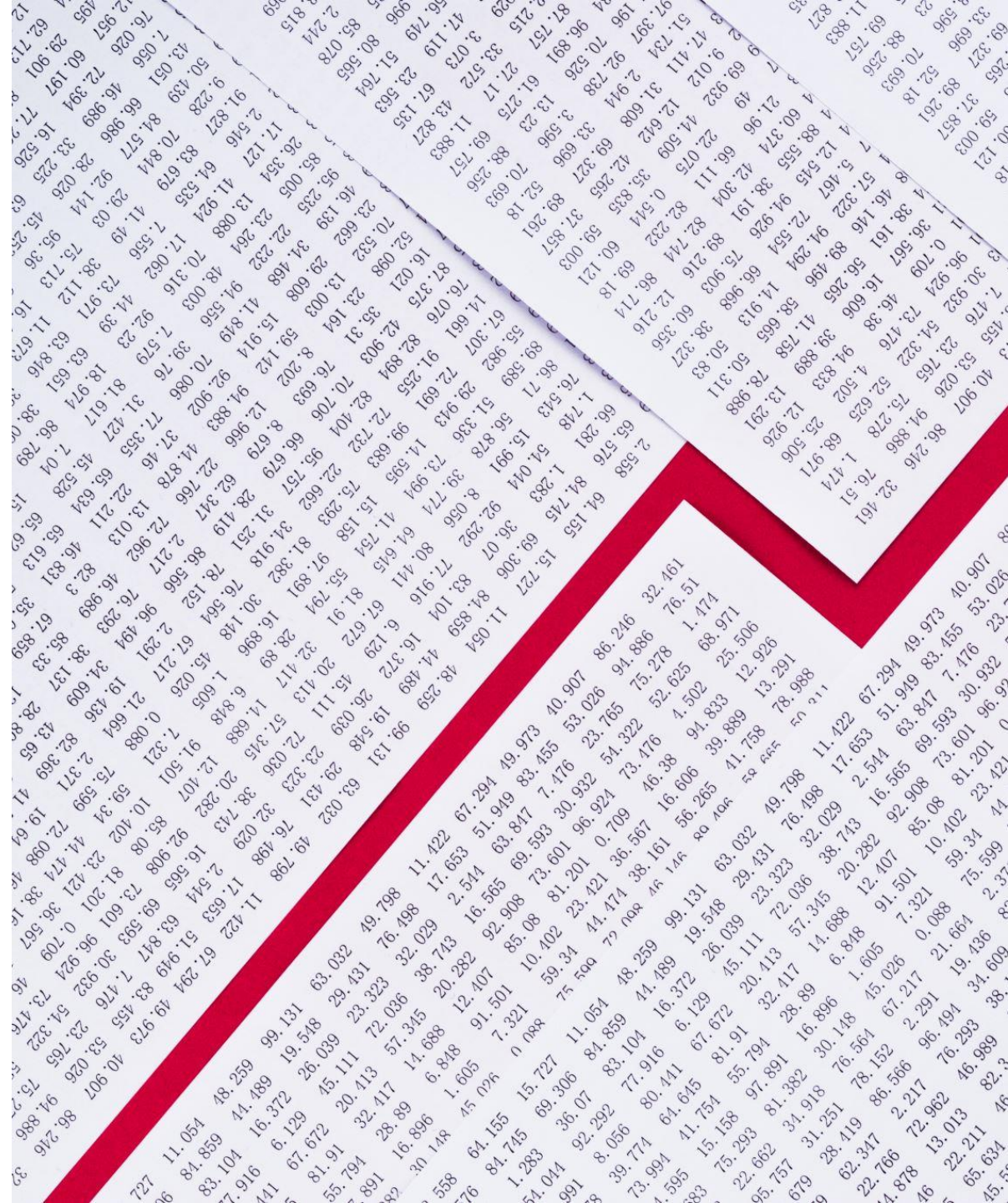
Intäkter – kostnader.
Ska täcka fasta kostnader
(telefoni, data mm)



Täckningsgrad (TG)

Intäkter – kostnader i % procent.
Bör ligga på minimum 20% i
resebranschen.

*Ju högre täckningsgrad, ju mer
pengar kommer ni tjäna!*



HUNDSPANN ICEHOTEL

4 h tur med hundspann.

Du kör ditt eget hundspann, upplev de ylande hundarna och sedan tystnaden när färden tar sin början.

Lunch vid vildmarkscamp ingår.

Dagligen: kl. 11:15-15:15.



Pris ?

HUNDSPANN ÅRE

Dagsturer med hundspann

Följ med på ett 4 h äventyr utöver det vanliga. Det krävs inga speciella förkunskaper för att delta, passar lika bra för hela familjen.

Vildmarkslunch serveras under turen.



Pris ?

HUNDSPANN ICEHOTEL

4 h tur med hundspann.

Du kör ditt eget hundspann, upplev de ylande hundarna och sedan tystnaden när färden tar sin början.

Lunch vid vildmarkscamp ingår.

Dagligen: kl. 11:15-15:15.

.

3445 kr

HUNDSPANN ÅRE

Dagsturer med hundspann

Följ med på ett 4 h äventyr utöver det vanliga. Det krävs inga speciella förkunskaper för att delta, passar lika bra för hela familjen.

Vildmarkslunch serveras under turen.

1900 kr

Åre-Jukkasjärvi 85 mil



Skillnad 1545 kr



BILLIG



MELLAN



DYR

Dina bokningsuppgifter

Incheckning

tis 18 apr 2023

Kl. 14.00 – 20.00

Utcheckning

tor 20 apr 2023

Fram till kl. 11.00

Totallängd på vistelsen:

2 nätter

Du har valt:

Enkelrum

[Ändra ditt val](#)

Prisöversikt

Enkelrum SEK 14 861,67

10 % moms SEK 1 486,17

lokalt skattetillegg SEK 42,63

Pris SEK 16 390,47 *
(din valuta)

Boendets valuta i € € 1 538



På grund av coronaviruset (covid-19) finns det för närvarande extra säkerhets- och hygienprocedurer på det här boendet.



Lägenhetshotell ★★★★

INTOMILAN Galleria Duomo I Boutique & Design Aparthotel

22 Corso Vittorio Emanuele II, Milanos centrum, 20122 Milano, Italien

Detta boende har ett utmärkt läge. Gästerna har betygsatt läget med 9,8!

9,0 Fantastiskt · 540 recensioner

Flygplatstransfer Parkering Husdjur accepteras

Värt att veta:

- Gratis avbokning fram till kl. 23:59 den 14 april 2023
- Du behöver inte betala idag. Du betalar på plats.
- Du bokar sista lediga Enkelrum vi har på INTOMILAN Galleria Duomo I Boutique & Design Aparthotel på vår webbplats.

[Logga in](#) för att boka med dina sparade uppgifter eller [registrera dig](#) för att hantera dina bokningar när du är på språng!



Dina bokningsuppgifter

Incheckning

tis 23 maj 2023

Kl. 14.00 – 20.00

Utcheckning

tor 25 maj 2023

Fram till kl. 11.00

Totallängd på vistelsen:

2 nätter

Du har valt:

Enkelrum Deluxe

[Ändra ditt val](#)

Prisöversikt

Enkelrum Deluxe

SEK 3 313,36

10 % moms

SEK 331,34

lokalt skattetillegg

SEK 42,63

Pris

(din valuta)

SEK 3 687,32 *

Boendets valuta

€ 346



På grund av coronaviruset (covid-19) finns det för närvarande extra säkerhets- och hygienprocedurer på det här boendet.

Lägenhetshotell ★★★★★

INTOMILAN Galleria Duomo I Boutique & Design Aparthotel

22 Corso Vittorio Emanuele II, Milanos centrum, 20122 Milano, Italien

Detta boende har ett utmärkt läge. Gästerna har betygsatt läget med 9,8!

9,0 Fantastiskt · 540 recensioner

Flygplatstransfer

Parkering

Husdjur accepteras

Värt att veta:

- Gratis avbokning fram till kl. 23:59 den 19 maj 2023
- Du behöver inte betala idag. Du betalar på plats.
- Du bokar sista lediga Enkelrum Deluxe vi har på INTOMILAN Galleria Duomo I Boutique & Design Aparthotel på vår webbplats.

[Logga in](#) för att boka med dina sparade uppgifter eller [registrera dig](#) för att hantera dina bokningar när

EXHIBITIONS

Salone Internazionale del Mobile



PRISSÄTTNINGSMODELLER

Kostnadsbaserad prissättning.

Kostnaderna för att tillverka produkten eller tillhandahålla tjänsten bestämmer priset.

En vanlig prissättningsmodell.

PRISSÄTTNINGSMODELLER

Marknadsbaserad prissättning.

Du lägger priset i linje med konkurrenterna.

PRISSÄTTNINGSMODELLER

Kundbaserad prissättning.

Du anpassar priset till vad dina kunder vill och kan betala, vilket kan variera mellan olika kunder.

PRISSÄTTNINGSMODELLER

Dynamisk prissättning.

- Ex: Priset på en flyg- eller tågresa kostar olika mycket fast det är samma leverans.
- Segmenterad prissättning kan företaget optimera sin leverans och få maximal intäkt.
- Vissa kunder, tex de som reser i tjänsten, är beredda att betala mer för att få bättre service, flexiblare avresa, möjlighet till ombokning osv
- Andra har inte de behoven och kan då köpa en billigare biljett tack vare att de bokar tidigt,

PRISSÄTTNINGSMODELLER

Kostnadsbaserad prissättning.

***VIKTIGASTE MODELLEN,
GRUNDEN I ALL PRISSÄTTNING***

MERFÖRSÄLJNING

Öka försäljningen via merförsäljning!

Att merförsälja är många gånger det snabbaste sättet att öka försäljningen på.

Känns merförsäljning som någonting jobbigt och svårt?

Ökad merförsäljning leder oftast till mer nöjda kunder och utebliven merförsäljning kan i värsta fall leda till att kunden blir missnöjd.

MERFÖRSÄLJNING

1. Informera era kunder.

- Ett av de vanligaste misstagen man gör när det gäller merförsäljning är att man tror att alla vet vad man kan göra för dem. Dina kunder vet ofta inte mer om ditt företag än om just den tjänsten dem själva använder. Har ni några nyheter? Någonting du rekommenderar till just dem? Ta alla tillfällen i akt att berätta om vad ni skulle kunna hjälpa till med.

MERFÖRSÄLJNING

2. Våga fråga!

- Dina kunder använder sig av din verksamhet av en anledning, våga fråga! Det är viktigt att sluta se merförsäljning som att du ständigt ska kränga något, se det istället som en service du erbjuder till dina kunder. Det värsta som kan hända är ju att du får ett nej.

MERFÖRSÄLJNING

3. Vikten av relevans.

- Chansen att du lyckas sälja ökar när du erbjuder en relevant produkt till det kunden redan köpt eller visat intresse för. Att exempelvis försöka sälja en lunchbuffé till någon som beställt en kopp kaffe är alltså inte det bästa alternativet. Tänk dock på att inte ljuga för kunden och att endast rekommendera produkter du själv tycker om.

MERFÖRSÄLJNING

4. Stamkunder.

- Om din verksamhet har många återkommande kunder har du ett guldägg att merförsälja. Vad brukar dem göra, varför använder de dina tjänster? Lägg det på minnet och visa kunden att dem är viktiga för dig och ditt företag. Detta får kunden att känna sig uppskattad och kan bidra till att de fortsätter komma tillbaka till just dig.

MERFÖRSÄLJNING

4. Stamkunder.

- Om din verksamhet har många återkommande kunder har du ett guldägg att merförsälja. Vad brukar dem göra, varför använder de dina tjänster? Lagg det på minnet och visa kunden att dem är viktiga för dig och ditt företag. Detta får kunden att känna sig uppskattad och kan bidra till att de fortsätter komma tillbaka till just dig.

MERFÖRSÄLJNING

5. Var trevlig.

- Att vara trevlig mot sina kunder kan kännas rätt självklart, men psykologin bakom försäljning avslöjar att konsumenter är mer benägna att använda dina tjänster när de känner en koppling till den som säljer. Uppmärksamma därför alltid att du hör kunden samt försök att alltid vara tillgänglig om affären pågår under en längre tid.

MERFÖRSÄLJNING

6. Läs på och förstå kundens behov!

- Det finns i grunden bara ett sätt att förstå dina kunders behov – genom att samtala och ställa frågor till kunden. Har du även läst på om kunden innan och satt dig in i vad dem vill ha hjälp med så vinner du ofta på det. Genom att läsa på om din kund innan mötet undviker du att ställa självklara frågor och du visar att du bryr dig om din kunds behov.

MERFÖRSÄLJNING

6. Läs på och förstå kundens behov!

- Det finns i grunden bara ett sätt att förstå dina kunders behov – genom att samtala och ställa frågor till kunden. Har du även läst på om kunden innan och satt dig in i vad dem vill ha hjälp med så vinner du ofta på det. Genom att läsa på om din kund innan mötet undviker du att ställa självklara frågor och du visar att du bryr dig om din kunds behov.

MERFÖRSÄLJNING

7. Mät!

- En punkt som många missar när det kommer till merförsäljning är att mäta! Testa t.ex att sätta upp mål månadsvis och utvärdera sedan vad som gått bra och vad ni kan göra bättre. Se till att alla eventuella medarbetare är engagerade och att du då tydligt kommunicerar vad du förväntar dig för resultat.

MERFÖRSÄLJNING

Exempel:

- **Hyrbilsfirman erbjuder dig ett större fordon eller försäkringar**
- **Bygghandeln har arbetshandskar och strumpor vid kassan**
- **Restaurangen erbjuder kaffe eller dessert**
- **Leksaksaffären frågar om du ska ha batterier till den leksak du precis köpte**
- **Klädaffären frågar dig om du ska ha ett par strumpor**

MERFÖRSÄLJNING

Exempel från
min värld

- Friluft produkter. Samarbete med Haglöfs. Erbjuder tex ryggsäckar till kunderna.
- Alla transporter erbjuder vi paket av vatten – frukt – choklad.
- Dagar då det inte är fullt program säljer vi ytterligare aktivitet.
- Uppgradera bokade måltider. Tex en tvårätters blir trerätters.
- Budgeten tenderar att öka ju närmare resan man kommer.
- Läger på +15% på alla tillägg.

MERFÖRSÄLJNING

Exempel från
min senaste
resa

- 8 st personer åkte in till Barcelona på aktivitet. Buss och guidning merförsäljning.
- Transferbuss Barcelona-Costa Brava. Vatten – frukt – choklad till alla deltagare.
- 14 st personer Stand Up Paddle och Snorkling.
- 2 st minibussar taxi till aktivitet Stand Up Paddle och Snorkling.

Hur mycket ökade
intäkten?

MERFÖRSÄLJNING

- 8 st personer åkte in till Barcelona på aktivitet. Buss och guidning merförsäljning. **+7800 SEK**
- Bussresan Barcelona-Costa Brava. Vatten – frukt – choklad till alla deltagare. **+1150 SEK**
- 14 st personer Stand Up Paddle och Snorkling. **+8900 SEK**
- 2 st minibussar taxi till aktivitet Stand Up Paddle och Snorkling. **+2300 SEK**

Hur mycket ökade
intäkten?

MERFÖRSÄLJNING

Ökad intäkt enligt exempel:

+ 20.150 SEK

TB (15%)

+ 3.022 SEK

MERFÖRSÄLJNING

Räkneexempel:

75 st grupper / år

Snitt TB / grupp / merförsäljning

+ 1.500 SEK

MERFÖRSÄLJNING

Räkneexempel:

+ 112.500 SEK

TB / år

*Merförsäljning
är viktigt!*

MERFÖRSÄLJNING

- Vad kan turistföretagaren erbjuda för merförsäljning?