

**Запитване за оферта за извършване на маркетингово
проучване на българския и международния пазар и
изработване на маркетингова стратегия на
Сдружение „Кълстър-Уелнес БГ“**

Бихме искали да ни представите оферта за: извършване на маркетингово проучване на българския и международния пазар и изработване на маркетингова стратегия на Сдружение „Кълстър – Уелнес БГ“

Прилагаме:

-представяне на проекта

-Техническо задание:

т. I. Извършване на маркетинговото проучване на българския и международния пазар

т. II. изработване на маркетингова стратегия

Вашата оферта трябва да бъде на официална бланка на представляваното от Вас дружество, подписана, подпечатана и да съдържа следната информация:

1. Име и адрес на оферента
2. Цена (без ДДС), включваща и описание
3. Срок за изработка

Офертата трябва да съдържа цялата необходима информация, за да бъде оценена.

Срок за подаване на офертата 19.12.2014г.

Ще очакваме Вашата оферта на e-mail: wellnesscluster@gmail.com
или на адрес гр. Пловдив, бул. „Христо Ботев“ 27А
Сдружение „Кълстър – Уелнес БГ“

Сдружение „Кълстър – Уелнес БГ“



Утвърдил: Радостина Нейчева
Председател УС



Представяне на проекта

Сдружение „Клъстер – Уелнес БГ“ е регистрирано на 10.04.2013 г. в гр. Пловдив, със седалище гр. Пловдив, бул. „Христо Ботев“ №27А. Основателите на сдружението са обединени от идеята за организиране на съвместна маркетингова дейност в областта на уелнес индустрията в страната, стимулиране и организация на съвместна, иновативна и търговска дейност в областта на уелнес и spa бизнеса, създаване на условия за благоприятно развитие и обединяване усилията на бранша за повишаване конкурентоспособността, популяризирането му на национално и международно равнище, внедряване на най-новите в България софтуерни и маркетингови продукти на социалните мрежи в мрежовата икономика и електронния бизнес, повишаване на продуктовото качество на уелнес услугите и преживяванията.

Основна цел на сдружението е създрането на ефективен маркетинг на база интегрирана и координирана система на предлагане чрез изграждане на web-портал за уелнес и spa услуги, генериращи и разпространяващи идеи и информация, както и най-добри практики чрез клъстера и привнасянето им от други места, т.е мрежова структура за съвместна дейност между малките и средни предприемачи в уелнес индустрията за създаването и предлагането на стандартизиран туристически здравословен продукт.

Амбициите на основателите са насочени към организирането и провеждането на множество мероприятия, които ще допринесат за развитие на клъсторните дейности, популяризиране на името и дейността на клъстера и неговите услуги, както и за привличане на нови членове и партньори у нас и в чужбина.

Планираните в настоящата стратегия дейности, ще отговорят именно на тези предизвикателства. Предприети са действия за повишаване на експертния капацитет на неговите членове чрез участие в образователни семинари и конференции, което създава солидна база за разгръщане на дейността в посока изграждане и популяризиране на името, разширяване на дейността и пазарните позиции и повишаване на конкурентоспособността.

В рамките на дейността на клъстера се предвижда и популяризиране на изграденият информационен web- портал за уелнес услуги посредством организиране и провеждане на семинари и конференции, които ще имат за цел да популяризират портала и новостите в областта на уелнес индустрията и да създадат възможност за прилагане на тези знания чрез информация за работата по повишаване на продуктовото качество и за насычаване развитието на персонала в сектора, ще се постигне увеличаване броя

„Проект BG161PO003-2.4.02 - 0006-C0001“ Повишаване капацитета на „Клъстер – Уелнес БГ“ чрез изграждане на административно тяло и дейности за популяризиране на името и дейността на клъстера“ се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие и от националния бюджет на Република България“.

на потребителите на уелнес продукти и услуги от интернет. Планираните участия в национални и международни прояви – панаири и изложения, настърчават сътрудничество и междуклъстерното коопериране в рамките на страната и ЕС. Очакванията на клъстерните членове са, че изпълнението на настоящата стратегия ще даде сериозен тласък за развитието на клъстера и ще гарантира успешното постигане на целите, заложени в Устава на Сдружение „Клъстер БГ-Уелнес“.

В Сдружение „Клъстер – Уелнес БГ“ има 8 участника, кооперирани на вертикален принцип. Групата учредители на Сдружението са иновативни фирми, ръководени от хора, които ценят образоването, отدادени са на общността и работят за колективна визия на съответната индустрия. Това са водещи компании, които могат да завладеят нови пазарни ниши с висок растеж и с това да увеличат своята конкурентоспособност. Връзката между участниците в клъстера е предлагането на допълващи и сходни продукти, процеси и ресурси в сферата на туризма и уелнес услугите.

Основната цел на Сдружение „Клъстер-Уелнес БГ“ е „Постигане на конкурентоспособност на българските търговци и производители, участници в Сдружението**“.**

Съвместната работа между членовете на Клъстера датира от началото на 2012 г. като съвместни проучвания, координация на сайтове и задания:

- разработват задание за web портал за български уелнес и за присъединяващите се сайтове;
- имат опит в развита електронна търговия;
- разработват указания и проект за уелнес медия, която да подкрепя промотирането, рекламирането и маркетинга на услугите и продуктите за продажбата им в България и по света чрез съвременното електронно предлагане.
- разработват стратегията за Интернет маркетинг в социалните мрежи и прилагане на нововъведенията на Facebook и Google.
- изработват стратегията за участие в портала и сайтовете, отговорностите във взаимовръзките на участниците, ангажиментите по финансирането и др.

Управителите на фирмите и служителите участват в семинари за електронен бизнес, он-лайн търговия и уеб-администриране за постигане на високо ниво при обслужване на уеб портала за български уелнес и свързаните сайтове.



Техническо задание

I. Извършване на маркетингово проучване на българския и международния пазар

Тема на проучването:

Потребителско поведение и нагласи към уелнес и спа услугите и реживяванията за организиране на маркетингова дейност в областта на уелнес индустрията в траната, стимулиране и организация на съвместна, иновативна и търговска дейност в областта на уелнес и спа бизнеса, създаване на условия за благоприятно развитие и бединяване усилията на бранша за повишаване конкурентоспособността, популяризирането му на национално и международно равнище, внедряване на най-новите в България софтуерни и маркетингови продукти на социалните мрежи в мрежовата икономика и електронния бизнес, повишаване на продуктовото качество на уелнес услугите и реживяванията. Основна цел на проучването е създаването на ефективен маркетинг на база интегрирана и координирана система на предлагане чрез изграждане на уеб- портал за уелнес и спа услуги, генериращи и разпространяващи идеи, информация, най-добри практики през Сдружението и привнасянето им от други места, т.е. мрежова структура за съвместна дейност между малките и средни предприемачи в уелнес индустрията за създаването и налагането на иновативен продукт с марката „Уелнес за всеки“

Предложение за маркетингово проучване

- Изследването има за цел да идентифицира потребителското поведение в областта на спа и уелнес услуги, както и да послужи впоследствие като изходна база за разработване на маркетингова стратегия за развитие на фирмата в т.ч. и създадените от него иновативни продукти в областта.
- Маркетинговото изследване трябва да включва анализ на поведението на потенциалните потребители - отношение и нагласи към подобни услуги, проблеми, очаквания, мотиви за избор на спа и уелнес услуги и др.
- В резултат от това проучване, ще се създаде маркетингова стратегия за развитие на Сдружението, съобразно с реалностите на пазара, целите и възможностите на организацията.

„Проект BG161PO003-2.4.02 - 0006-C0001“ Повишаване капацитета на „Кълстър – Уелнес БГ“ чрез изграждане на административно тяло и дейности за популяризиране на името и дейността на кълстъра“ се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие и от националния бюджет на Република България“.



Съдържание на маркетинговото проучване :

1. Конкретните изследователски въпроси, касаещи анализа на потребителското поведение, са:

- Какви са нагласите на целевите групи от интерес към спа и уелнес услугите като цяло?
- Какви са нагласите на целевите групи от интерес към уелнес услуги от тип „на границата между здравеопазването и туризма“?
- Какви са нагласите на целевите групи от интерес към прилагане традицията на Орфей да съчетае музиката и стиховете, за да се роди песента, което да послужи за уелнес начин на живот, чрез забавление, караоке и творчество?
- Какви са нагласите на целевите групи за Клубната форма на предлагане на уелнес услугите у нас?
- Кои са основните фактори, влияещи върху избора на подобни услуги?
- Какви са специфичните изисквания и очаквания на целевите групи към този тип услуги?
- От какъв тип информация в най-голяма степен се нуждаят целевите групи по отношение на спа и уелнес услуги?
- В каква степен потребителите са склонни активно да търсят информация относно този тип услуги?
- Кои са основните информационни източници, които се използват относно спа и уелнес услуги?
- Какви са нагласите и склонността за търсене на информация в специализиран web- портал за уелнес услуги?
- Каква е склонността за резервиране на почивки, вкл. спа и уелнес услуги и преживявания чрез специализиран web-сайт?
- Каква е склонността за ползване на подобни услуги като цяло?
- Какви са нагласите към предлаганите спа и уелнес услуги в България, вкл. към иновативния продукт "Уелнес за всеки"?



- Кои са основните опасения и предубеждения относно ползването на подобни услуги в България, както и конкретните мотиви за тяхното отхвърляне?
- Каква е склонността за ползване на подобни услуги конкретно в България, вкл. и по отношение на ползването на иновативния продукт "Уелнес за всеки"?
- Какъв е профилът на целевите групи – демографски, поведенчески и психографски?

2. МЕТОДОЛОГИЯ за извършване на маркетинговото изследване

Вид на изследването

- Количествено он-лайн базирано проучване.

Метод за събиране на данни

- Он-лайн анкета

Целева съвкупност

- Крайни потребители/туристи, в т.ч.:

- Бивши и настоящи наши клиенти;
- Български туристи – лица, които са пътували в страната с цел екскурзия/почивка поне веднъж през последната 1 година;
- Чуждестранни туристи - лица, които са посетили България или друга чуждестранна туристическа дестинация с цел екскурзия/почивка поне веднъж през последните 2 години.

- Представители на български и чуждестранни туроператори

Вид на извадката

- Планираме да се приложи **квотна извадка**, адаптирана към всяка от целевите групи.

Обем на извадката да включва:

- Български туристи - n=600;

„Проект BG161PO003-2.4.02 - 0006-C0001“ Повишаване капацитета на „Кълстър – Уелнес БГ“ чрез изграждане на административно тяло и дейности за популяризиране на името и дейността на кълстъра“ се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие и от националния бюджет на Република България“.



- Чуждестранни туристи - n=200 (по 50 ефективни интервюта във всеки от 4-те генериращи пазара - Великобритания, Германия, Франция и Румъния);
- Представители на български туроператори - n=100;
- Представители на чуждестранни туроператори - n=40 (по 10 ефективни интервюта във всеки от 4-те генериращи пазара - Великобритания, Германия, Франция и Румъния).

Обхват на изследването

- България, Великобритания, Германия, Франция и Румъния

Аргументация относно обхвата на изследването

Предлагаме настоящото изследване да бъде проведено на следните 4 чуждестранни пазара - Великобритания, Германия, Франция и Румъния. Основните аргументи в подкрепа на подобно решение могат да бъдат обобщени в следното:

- Направените проучвания сочат, че през 2012 година са изследвани 11 чуждестранни пазара, генериращи туристопоток към България. Анализирани са и данните от НСИ относно входящия към България чуждестранен туристопоток. В резултат на това е разработен индекс, който отчита степента на перспективност/приоритетност на съответния пазар за страната ни като туристическа дестинация.
- Резултатите от проучването показват, че 4 пазара се характеризират с най-високо ниво на приоритетност и перспективност за генериране на туристопоток към България, а именно Германия, Русия, Румъния и Великобритания.

В рамките на същото изследване става ясно и, че представителите на тези 4 генериращи пазари демонстрират висока склонност за приемане на spa и/или балнео почивка в чужбина през следващите 2-3 години

Изготвил: Маргарита Лозанова
/Ръководител маркетинг/
Сдружение „Кълстър – Уелнес БГ“

„Проект BG161PO003-2.4.02 - 0006-C0001“ Повишаване капацитета на „Кълстър – Уелнес БГ“ чрез изграждане на административно тяло и дейности за популяризиране на името и дейността на кълстър“ се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие и от националния бюджет на Република България“.



II. Изработка на маркетингова стратегия на Сдружение "Кълстър-Уелнес БГ" /на база извършено маркетинговото проучване на българския и международния пазар/

Принципи на стратегията

При разработването на маркетинговата стратегията, екипът трябва да изхожда от следните принципи:

- Стратегията да допринесе за повишаване на конкурентоспособността, както на организацията в цялост, така и на нейните партньори;
- Стратегията да осигурява устойчиво развитие, както на организацията в цялост, така и на нейните членове;
- Стратегията да се опира в максимална степен на информацията, придобита от проведеното количествено изследване;
- При разработването на стратегията да се отчитат идеите, очакванията, намеренията за развитие на Сдружението съгласно предмета на дейност;
- Стратегията да бъде разработена по такъв начин, че да осигурява не само изграждане на облик на Сдружението от маркетингова гледна точка, но и неговото поддържане и развитие във времето;
- Предвид силно динамичната среда, в която се развива и от която зависи Сдружението, стратегията трябва да бъде вариативна – да предполага задействането на различни сценарии, като при всеки от тях се извлича максимална полза за Сдружението.

Обособен елемент на стратегията следва да бъде мониторингът на изпълнението ѝ, който включва: избор на ключови обективно измерими индикатори, методика за измерването на техните стойности, както и методика за одитиране на дейностите по изпълнението на стратегията.

СТРУКТУРА НА СТРАТЕГИЯТА/проект/

- I. Въведение**
- II. Визия за развитието на кълстъра – краткосрочни, средносрочни и дългосрочни цели**

„Проект BG161PO003-2.4.02 - 0006-C0001“ Повишаване капацитета на „Кълстър – Уелнес БГ“ чрез изграждане на административно тяло и дейности за популяризиране на името и дейността на кълстътера“ се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие и от националния бюджет на Република България“.



III. Целеви пазари

IV. Ситуационен анализ

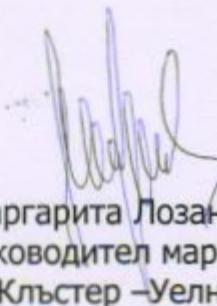
V. Основни предпоставки за конкурентоспособност и успешно развитие на „Клъстер-Уелнес БГ“

VI. Основни цели на маркетинговата стратегия

VII. Маркетинг микс

VIII. Политика за привличане на нови членове в Сдружение „Клъстер- Уелнес БГ“

IX. Заключение и препоръки


Изготвил: Маргарита Лозанова
/Ръководител маркетинг/
Сдружение „Клъстер –Уелнес БГ“

