

أهمية المشاركة في المعارض السياحية

● تعد المعارض السياحية أحد الأدوات الهامة للتعريف بالمنتج السياحي وتمكن المعارضين من الاتصال المباشر بالشركات السياحية (تجار السياحة والسفر) والدخول بعلاقات ومعاملات واتفاقيات يتم من خلالها التعرف بالمنتجات والخدمات التي تقدمها للسلعة المعروضة والمتمثلة في خدمات تنقيح البرامج السياحية (تفويج الرحلات السياحية) فيما يتعلق بالسياحة والسفر وخدمات الإيواء والأطعام بالنسبة للفتيات، إضافة إلى خدمات النقل بالنسبة لشركات الطيران.

فعمليات العرض في المعارض السياحية لا تقوم على عرض سلع مادية للاستهلاك المباشر فمحل العرض هنا يقوم على أساس تمثيل صورة المنتج السياحي من خلال عرض معلومات وبيانات وأخبار تبرز عناصر جاذبية بلد ما كمقصد وصول سياحي مثالي لقضاء أجازته أو إبراز خدمة ما، ويشكل جناح العرض في جاذبية مظهره وأسلوب العرض والمادة المعروضة دور أساسي في تمثيل المنتج وعكس صورة جيدة تلفت أنظار الآخرين وإقناعهم على المعارض وعملية الإقبال هذه بعد ذاتها مكسب كبير للمعارض على تحقيق تعريف المنتج وأنشطته والخروج بانطباع جيد عن بلد المعارض، وبثمرة ذلك بالنسبة للمعارض قد يحصلونها أثناء

العرض وذلك في حالة تحول الإقبال إلى تباحث وتفاوض ينتهي ببيع المنتج، ويمكن أن يستمر التفاوض عدة أشهر بعد المعرض ويحدث الاتفاق على البيع، فالشيء المهم هو خروج الزائر بانطباع جيد عن السلعة وحسن التعامل وقوة الإقناع وجاذبية العرض بالدرجة الأولى تحقق النجاح وجدوى المشاركة بشكل كبير إذا ما استمر المعارض يتواصل مستمر مع من قابل في المعرض من خلال المراسلات وتبادل عبارات التهاني خلال الأعياد أو أي مناسبة فهذا يترك انطباع جيد وقد يؤدي ثماره في المستقبل وقد يتم اللقاء في معرض آخر.

إجراءات ما قبل المشاركة:

إلى جانب تجهيز أوليات المشاركة وترتيب وتهيئة جناح العرض تسبق المشاركة عمليات وأنشطة ترويجية تهدف إلى إبراز المشارك والإعلان عن تواجده في المعرض بما يضمن ترغيب عدد كبير من العملاء والزوار لزيارته في الجناح ويتم هذا في اتجاهين: الأول من خلال الحملة الترويجية والتعريفية التي تقوم بها إدارة المعرض والثاني جهود المعارض الذاتية ويدور كل هذا حول التعريف بالمعرض والتسويق له وهذا ما تقوم به إدارة المعرض لجذب أعداد كبيرة من الزوار والتجار بائعين ومشتريين جهات عرض وطلب مع تفعيل أنشطة متعددة من ندوات ومؤتمرات وحفلات لخلق فرص للقاء وتعارف مختلف الأطراف وذلك لإثارة الفرصة لإتمام العديد من الصفقات والمعاملات إذا يلزم التسجيل بوقت مبكر قبل عدة شهور ولكن ستة أشهر مثلاً والحرص على إتمام التالي:

١- التفاعل مع إدارة المعرض في سرعة موافقتها بالبيانات المطلوبة المتضمنة في دليل تنظيم الجناح ودليل الترويج والتسويق والذي يكون المعارض قد تسلمه في وقت مبكر ومتابعة التالي:

أ- ترتيب الجناح وفقاً لمواصفات المساحة أو الجناح المخصص والمحدد بخارطة المساحة يلزم موافقة المعارض بالتصاميم المحددة لديكور الجناح الخارجي وتركيبات تكويناته الداخلية وحسن مظهره.

ب- الاشتراك في الدليل الرسمي للمعارض وإرسال قائمة بيانات شركته ومن يشاركون في الجناح بأسماء وشركات وأشخاص وعناوين ونبذة تعريفية عن المعارض لتضمن ذلك في دليل المعرض والذي يوزع على نطاق واسع بإعداد كبيرة أثناء المشاركة ويعرف بإمكانة المعارضين (مواقعهم) ونبذة عن أنشطتهم وعناوين التواصل معهم ويمكن الاشتراك بإنزال إعلان ترويجي يزيد من إبراز التعريف بالمشارك.

ت- موقع المعارض بالإنترنت

وتعد هذه فرصة ترويجية ثمينة فمجرد إدخال بيانات المعارض في موقع المعارض بالإنترنت تصبح معلومات المشارك في متناول آلاف

تستمر حتى الثامن من الشهر القادم:

دورة تدريبية حول احصاءات البيئة في اليمن

بيانات واحصاءات البيئة في اليمن مما يمكن راسمي السياسات وأوصعي الخطط ومتخذي القرار من حماية البيئة وخلق تنمية مستدامة على أساسها بأسلوب علمي حديث. مشيراً إلى أن المتدربين سيكتسبون مهارات علمية وعملية حول البيئة واحصاءاتها من حيث الأهداف والمفاهيم والمكونات والتعريف الدولية في هذا الخصوص بالإضافة إلى إطار تطوير احصاءات البيئة والمستوطنات البشرية والمؤشرات البيئية الأساسية والمتعلقة بالمواد وكذا التعريف بواقع احصاءات البيئة في بلادنا وجدولها ومصادر البيانات لها والصعوبات التي تواجهها والمقترحات المناسبة لمعالجتها.

بمناخا إلى أن الجهاز المركزي للإحصاء يسعى لعمل المزيد في جمع وتفسير البيانات المتعلقة بالبيئة ونشرها للاستفادة منها من قبل الجميع عبر فصول كتاب الإحصاء السنوي بالإضافة إلى إجراء الدراسات والمسوح المختلفة لقضايا البيئة. مضيفاً بأن احصاءات البيئة تغطي العناصر المتعلقة بالبيئة الطبيعية (الهواء/ الأرض/ الماء) والكائنات الحية التي من صنع البشر والتمثلة في المستوطنات البشرية بما في ذلك طائفة عريضة من الأنشطة البشرية والحوادث الطبيعية والآثار البيئية كما يشمل أيضاً بعض الإحصاءات التي يمكن استخدامها في تلبية الاحتياجات إلى البيانات البيئية.

كتب / أحمد الطيار

■، يقيم الجهاز المركزي للإحصاء بالتعاون مع مشروع تحسين الإدارة الاقتصادية والمالية في اليمن (Sefm) صباح اليوم دورة تدريبية حول احصاءات البيئة بمشاركة ٢٢ متدرباً يمثلون مكاتب الإحصاء في المحافظات والجهات المصرية لبيانات واحصاءات البيئة وتستمر حتى الثامن من شهر سبتمبر القادم.

وفي تصريح للثورة قال الأخ حامد عبده الحمادي مدير إدارة احصاءات البيئة بالجهاز المركزي للإحصاء أن الدورة تعتبر الأولى التي تقام لهذا الغرض وتهدف إلى تطوير وتحسين

تصدير ١٢٠ طناً من

الاسماك عبر ميناء عدن

● .. عدن / سبا /

■.. تم أمس عبر ميناء عدن تصدير / ١٢٠ / طناً من الاسماك الى بريطانيا وكندا . وأشار الأخ عبده نعمان سعيد نائب مدير عام أرصفة الميناء لشئون الحاويات الى انه جرى خلال شهر يوليو الماضي تصدير ٢٠١٠ اطنان من الاسماك عبر ميناء عدن والحاويات والمطار بلغت قيمتها مليار و١٩٣ مليون ريال.

دورة تدريبية للمدربين الزراعيين

■، صنعاء/ سبا/..

بدأت أمس بصنعاء فعاليات الدورة التدريبية الخاصة بتدريب المدربين الزراعيين بمشاركة عدد من المعنيين بوزارة الزراعة والري والجهات ذات العلاقة. وتهدف الدورة التي تنظمها على مدى خمسة أيام وزارة الزراعة والري بالتعاون مع المنظمة الدولية لصحة النبات والجمعية اليمنية لتجار المواد الزراعية اكساب المشاركين المهارات التدريبية في المجال الزراعي وأنشطته المختلفة من خلال محاضرات نظرية وتطبيقية حول كيفية التدريب والتأهيل للكوادر في هذا المجال بالاستفادة من التقنيات الحديثة وكيفية التغاطي معها وبما يعود بالفائدة على العاملين في هذا القطاع الحيوي الهام.

وفي افتتاح الدورة أشار الأخوة عبدالمكعب العريشي وكيل وزارة الزراعة والري وأحمد العاقل رئيس الجمعية اليمنية لتجار المواد الزراعية وعباس عبدالمعني مدير عام الإدارة العامة لوقاية النبات إلى أهمية الدورة كونها تتناول جانب مهم من جوانب التنمية الزراعية وتأسس قاعدة للتدريب والتأهيل بما من شأنه توسيع النشاط الزراعي.. مؤكداً على أهمية التنسيق بين الوزارة والقطاع الخاص والمنظمة الدولية لصحة النبات في مجال إعداد المدربين الزراعيين.

دورتان تدريبيتان حول الحسابات

وتتمية الموارد البشرية بـعدن

● عدن / سبا /

■.. بدأت في محافظة عدن أمس دورتين تدريبيتين حول الاساليب الحديثة في مراجعة الحسابات وإدارة تنمية الموارد البشرية بمشاركة ٤٠ مشاركاً من القطاعين العام والخاص في المحافظة.

ويتلقى المشاركون في الدورتين اللتين ينظمهما فرع صندوق التدريب المهني والتقني بالمحافظة إلى اكساب المشاركين جملة من المعارف حول الوضع التنظيمي لإدارة الموارد البشرية والعوامل المؤثرة فيه وأشكال تنظيم ادارتها والاستخدام الأمثل لها وكذا تسليط الضوء على برامج المحاسبة والمراجعة الإلكترونية وموقف المراجع النهائي للقرارات المالية وأنواعها إلى جانب تطوير مهارات المشاركين فيما يخص أعمال المراجعة الداخلية والخارجية.

● الاستعداد بالمطبوعات مثل النشرة التعريفية بالمعارض والمصقات وكروت التعريف الشخصية والبرامج السياحية ونموذج التعاقدات والمذكرات الرسمية والختم وغير ذلك من الأدوات القرطاسية. ● بعث رسائل بريدية أو بالبريد إلى عناوين شركات سياحية عديدة ممن يحتمل التعامل معهم لدعوتهم لزيارة الجناح بذكر رقم النجاح وذلك لأخبارهم بتواجد المعارض وتحديد موقع الجناح ودعوتهم لزيارته وذلك بهدف حثهم على زيارته في الجناح.



عبده لطف عثمان ●

● الحرص على حجز فندق للإقامة من وقت مبكر وتأمين حجز وسيلة السفر مع التأكد من الحصول على بطاقة دخول المعارض من ادارته.

٢- ما يتم أثناء المعرض

الوصول إلى المعرض قبل تاريخ مبكر وذلك إذا ما تطلب الأمر إجراء بعض الاتصالات مع الشركات لزيارة الجناح للتأكد من جاهزته ولإعتناء بمظهره وإضفاء لمسات فنية على الديكور وإضافة بعض الصور ويتم خلال أيام المعرض الغلطة استقبال الزوار والعملاء والحرص على مواعيد المقابلات ويمكن التناوب بين أعضاء الفريق المشارك البقاء في الجناح أو الخروج لتنفيذ جولات ميدانية لزيارة أكبر عدد من المعارض وهي في أغلبها شركات ممن يتوقع التعامل معها وهذه أهم نقطة في المشاركات لأنه يتم دعوتهم لزيارة الجناح أو الالتقاء في أي مكان آخر للتفاوض والتباحث والوصول إلى اتفاقيات ويمكن استغلال أوقات التواجد في الفندق لتحديد مواعيد للالتقاء في جو هادئ في غير أوقات الدوام للمشاركة. وهنا تظهر أهمية تفعيل عامل الوقت لتخصيص مواعيد لكافة الأنشطة ومنها حضور المؤتمرات والندوات والحفلات وزيارة جميع أطراف المتفاعلين بما في ذلك عمل زيارة لاحقة بعد انتهاء موعد المعرض لعدد من مكاتب الشركات والأهم كثيراً تخصيص وقت خارج نطاق المعرض وخاصة في الفندق لترتيب جميع الأوراق الكروت والملاحظات والمواعيد والتعاقدات والتأكد من المواعيد وتضمينها في دفتر مواعيد وقراءة الملاحظات والتفرغ للرد على بعض المعاملات الهامة المستعجلة أي إتمام جميع المراسلات خلال فترة البقاء إذا أمكن.

٢- تفعيل نتائج المشاركة

عمل تقرير مفصل عن المشاركة ووضع خطة لمتابعة تأخذ في الاعتبار ترتيب العمل المستقبلي لتنفيذ جميع الالتزامات والتفاعل مع ما تصل من مراسلات ولذا فهذا يتطلب بذل جهد كبير في البقاء على اتصال بالآخرين والاستعداد للأنشطة ترويجية وفعاليات أخرى.

● مدير التسويق مجلس الترويج السياحي. Marketing@yementourism.com