

[Subscribe](#)[Share](#) ▼[Past Issues](#)[Translate](#)

Pulsen på Polen, Magdeburg-mässa 7-8 nov

[View this email in your browser](#)

Eventur om den Polska marknaden

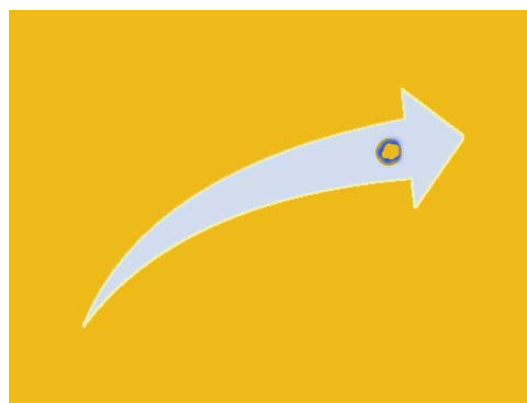
Polska fiskeresearengören Eventur besöker Sverige och olika fiskeanläggningar flera gånger om året för att följa upp anläggningar och visa press- och branschfolk upplevelser de säljer. Eventur har sålt fiskeresor till Sverige i många år och har en särställning på den Polska marknaden.

Vi stämde träff med Tomek, med mångårig erfarenhet av Sverige, och tog pulsen på den Polska marknaden - [läs mer nedan](#).



Medlemmar marknadsförs på Magdeburgmässan!

Föreningen deltar på fiskemässan i Magdeburg den 7-8 november för att marknadsföra medlemmarna. Alla medlemmar marknadsförs med särtryck. Uppdatera dina uppgifter nu direkt, kontakta Henrik Thomke eller Henrik Larsson - [läs mer nedan](#).



Stärkt reseintresse för outdoor och fiske

Tack vare gott ekonomiskt läge och låg ränta rapporteras tyskarna mer motiverade att lägga pengar på att resa. Intresset för "outdoor" och fiske växer. Mycket av det är kopplat till ett ökat intresse för hälsa och därmed aktivare semester. Intresset att söka information om resan och boka på

[Subscribe](#)[Share ▼](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

Närmast deltar föreningen på:

Fiskemässan i Magdeburg. Mässan besöks av fiskeintresserade från området kring Hannover, Magdeburg och Berlin. Vi kommer att presentera särtryck på medlemmarnas företagspresentation från www.SwedenFishing.com. I år finns flertalet tyska researrangörer på plats. De liksom presskontakter kommer bearbetas.

Liknande upplägg planeras för marknaden i det tätbefolkade området runt Duisburg i Tyskland 8-10 januari 2016 och i Österrikiska Wells ett par helger senare.

Runt 10 000 fiskeintresserade surfare årligen laddar hem av medlemmarnas pdf-presentationer från www.SwedenFishing.com

Försäkra dig om möjligheten att synas och marknadsföras i de här kanalerna, uppdatera text och bilder snarast!

Hör av dig så hjälper vi till, kontakta Henrik.t@SwedenFishing.com eller Henrik.l@SwedenFishing.com.

Pulsen på Polska marknaden

Polska fiskeresearrangören Eventur besöker Sverige och olika fiskeanläggningar flera gånger om året för att följa upp anläggningar och visa press- och branschfolk upplevelser de säljer. Eventur har sålt fiskeresor till Sverige i många år och har nu en särställning på den Polska marknaden. Vi stämde träff med sverigeexperten Tomek med mångårig erfarenhet av Sverige och kände på pulsen hos den Polska marknaden.

Volymmässigt har Sverige under många år varit den viktigaste destinationen för Eventur. Nu har Norge kommit i kapp och det är helt på grund av havsfiskets växande popularitet. Efter Sverige och Norge följer Spanien, Irland och Canada. Andra exotiska resmål som Belize, Venezuela, Island och Alaska säljer, man men det är mindre volymer och ger mer i PR-värde än rent täckningsbidrag.

"Fortfarande finns vår volym i södra Sverige runt Östersjön, inåt landet och i sjöar nära E22. Tendensen är att klienterna söker sig allt längre norrut," beskriver Tomek. "Nu är det inte lika svårt att sälja en anläggning 500 km längre norrut. Det är ganska naturligt, när gästerna varit kanske 15 gånger i södra Sverige söker de något nytt."

FIT:s (Free independent travellers) utgör volymen och vanligast är sällskap om 4-5 personer som reser en vecka. Eventur arbetar med flygbolag f.n. WizzAir till Skavsta, ibland till Arlanda, men den absoluta huvuddelen reser med egen bil och färja. Dessvärre körs sträckan Gdansk –

[Subscribe](#)[Share ▼](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

varannandagstrafik. Många gäster väljer andra färjerutter och det betyder längre bilresa i Sverige.

Polska fisketurister börjar sitt resande i maj till mitten juni. Sedan vill de spendera tid med familjen och resa på sol/badsemester. Våren är attraktiv, efter en lång kall vinter vill fiskaren ut på våren och fiska. Inte så många har möjlighet åka på fiskeresor flera gånger under året, ungefär en av tre har den möjligheten. Trots att fisket ofta är bättre på hösten med färger, temperatur och fångstmöjligheter så vill kunderna inte vänta.

Efter ett bra år 2011 kände Eventur av ett tuffare 2012 och framförallt 2013, men efter det har det vänt uppåt både 2014 och 2015. "Utmärkande för oss polacker är att även om vi inte själva drabbas av ekonomisk åtstramning så blir vi försiktigare och reser mindre när det är sämre tider", säger Tomek. "Det är så tydligt att när ekonomin är svag ett år som 2012 exempelvis, så ser vi tydligt en minskad efterfrågan inför 2013."

Gädda är utan konkurrens den viktigaste arten för polska fiskare, följt av gös och gärna bra bestånd med stor abborre. Spinnfiske är helt dominerande även om flugfisket växer. Flugfiskarna reser också gärna söderut i Europa eller i Polen.

Intressant är också Tomeks kommentar "Vi märker att våra klienter inte ser priset som en lika hög tröskel längre. Allt färre reagerar på att svenska priser skulle vara för höga, de accepterar prisbilden bättre."

Norges lika stora volym som Sverige beror på havsfiskets ökande popularitet. Spanien växer något och Eventur märker av intresset mer och mer. Fjärrdestinationerna växer knappt utan ligger kvar i volym.

"Vi ser inte att Sverige har någon direkt konkurrens i nuläget på gäddfisket. Finland kunde vara det men det är för omständligt att resa dit, annars erbjuder Finland mycket bra logi, säger Tomek och fortsätter. "För vår del är det för gäddfisket 98% Sverige, 2% Irland. Sötvattenfisket på gädda i Norge har inte riktigt slagit igenom trots att vi har flera lockande alternativ strax norr om Oslo. Det är vatten som är svåråskade och erbjuder en annan karaktär än vad polska fiskare söker", berättar Tomek.

[Subscribe](#)[Share ▼](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

"Konkurrensen är värst från internet och det blir svårare för oss att behålla kunderna", menar Tomek (t.v.). "Men kunder som vill känna sig säkra med information från oss på kontoret när det gäller språk, biljetter, försäkring och problem som kan uppstå under resan, de kunderna kommer alltid att finnas."

Eventur är beroende av ett nära samarbete med sina leverantörer och att det fungerar med provision och bokningssamarbete. De följer noga utvecklingen och kan satsa hårdare på samarbeten där kunderna är nöjda och de får återkommande bokningar. "Vi behöver nya upplevelser, vi kan inte skicka kunder till samma ställe. De senaste fyra åren har vi haft en återkommande kundstock med närmare 3 000 kunder. Polska marknaden växer inte, det är mycket samma människor som reser, så en bra återväxt saknar vi. Vi söker hela tiden nya lösningar och ser återuppväckt intresse för bl.a. området strax norr om Stockholm."

Vi passade också på att tala om möjligheter att öka försäljningen på höstsäsongen och om det går att nå andra målgrupper som flugfiskare, weekendgäster och företagsgrupper. "Till hösten behöver vi göra specialerbjudande för att locka gästerna! Vi har provat det några gånger och det ger effekt", säger Tomek. "När det gäller långweekends så ökar intresset stadigt men från små tal och huvudsakligen för hösten. Företagsgrupper jobbar vi med."

Intresset för mellersta och södra Norrland kommer öka på tre års sikt spår Eventur. Trots 90 mil från Nynäshamn har de nu startat ytterligare ett samarbete med en anläggning i Norrland med mycket bra fiske. Likaså ökar intresset för Jämtlandsområdet, som SwedenFishing tipsade om redan för fyra-fem år sedan, och där märks också viljan att prova på spinnfiske i strömmarna.

[Subscribe](#)[Share ▼](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

lokala fångstregler fungerar och där har våra kunder blivit alltmer medvetna om max-minimimått och catch&release och motiverade att följa dessa. De är också uppmärksamma på hur andra fiskare sköter sig.”

Vid sidan om ett gott rykte är fräscha bilder viktigt för att sälja en upplevelse! Också hur anläggningens logi fungerar. Båtar samt olika utrustningar och tillbehör ökar försäljningen liksom upplevelser utanför fisket som kan locka gäster. Vi fyller gärna på med mer information och tips om den Polska marknaden vid möten och kontakter med medlemmarna.

Uppdatera ditt företags bilder och texter, hör av dig med frågor för produktutveckling och marknadsföring och dra nytta av föreningens arbete!

Vännerna på SwedenFishing ekonomisk förening
Kalle, Henrik, Henke och Johan

Henrik Thomke, Projektledare/Koordinator, +46 (0)707 497 071 henrik.t@swedenfishing.com
Henrik Larsson, Kontaktperson, +46 (0)730 274 800 henrik.l@swedenfishing.com

Vision: Sverige ska bli ledande inom hållbar fisketurism.

Kärnvärden: * Hållbar fisketurism * Engagerat värdskap * Kvalitet/Kompetens *

Copyright © 2015 SwedenFishing ekonomisk förening, All rights reserved.

Du får detta nyhetsbrev eftersom du är medlem i föreningen, aktiv i turismbranschen eller för att du har skrivit upp dig på vårt nyhetsbrev. Skulle du vilja avsluta din prenumeration, klicka: *info@SwedenFishing.com.*

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

