

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

Ställ ut på Sportfiskemässan i Älvsjö. Angeln i Duisburg. Fiskeguidens erfarenheter. Säljkanaler

[View this email in your browser](#)



10 snabba med Mikael Eriksson

Vi har med 10 snabba frågor kollat läget med guiden och fiskeprofilen Mikael Eriksson för att plocka upp tips och råd efter sommarens fiskeguidande på heltid i Småland.

Erfarenheter som vi hoppas kan inspirera och väcka tankar för utveckling i den egna anläggningen, när det gäller utrustning eller när det kommer till samarbetsmöjligheter.

Vem är Mikael Eriksson och vad har du gjort i sommar?

Jag heter Mikael Eriksson och har jobbat med fiske i ca 10 år. Denna säsong (april-oktober) har jag jobbat som guide hos företaget Adventure of Småland som är beläget vid sjön Rusken i norra Småland. Målfisken är framförallt... [Läs mer](#)



”Researrangörer och resebyråer tar en roll också i framtiden”

Volymen av bokningar som görs online

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

Duisburg, 8-10 januari

Vi följer upp Tysklandssatsningen med bl.a. Magdeburg-mässan och ställer ut på mässan "Angeln" i Duisburg direkt i början på det nya året. I det tätbefolkade området nära den Holländska gränsen där mässan går av stapeln ligger bl.a. Essen och Düsseldorf.

Det är ett bra tillfälle för oss att hjälpa till med uppföljning på de offerter och kontakter som gjorts utifrån "leadsen" medlemmar fick i reserapporten från Magdeburg.

Av mail och telefonkontakter vi tagit del av förstår vi att det är flera av medlemsföretagen som är i full gång med bearbetning och förslag till tyska fiskerese arrangörer. Bra - låt inte offerterna bli liggande utan ta kontakt!

Vi väljer samma kompakta monterlösning som senast i Magdeburg för att hålla efter kostnaderna. En begränsad möjlighet att lägga fram medlemmars folder/trycksak i montern finns. Hör av dig för besked om leveransadress.

nivan 50 % av den totala försäljningen, spår branschexperten Simon Ferguson.

Orsaken till uppbromsningen är att "det mesta du kan boka online i nuläget redan bokas online". Tröskeln är att de produkter som är mer komplexa fortfarande behöver hanteras manuellt i någon del och till det behövs arrangörer, agenter och resebyråer. Framtiden är en mix där försäljning utvecklas i parallella säljkanaler - direktförsäljning och genom återförsäljare.

Fisketurismen generellt har möjligheter att utnyttja nätet för bokningar i en högre utsträckning än vad som görs i dagsläget. I takt med att vanan att handla online sprider sig allt mer inom EU-länderna blir det allt viktigare att synas med sitt erbjudande på nätet och på språk som når de målgrupper man vill locka.

Betydelsen av en strategi för de säljkanaler man använder blir allt tydligare. Att sälja olika paket online jämfört till återförsäljare är en modell.

Försäljning direkt (online/mail/telefon), via återförsäljare eller en mix av båda – visa alltid samma kundpris!



Ställa ut på Sportfiskemässan i Stockholm 18-20 mars 2016 till ett smart pris!

Sportfiskemässan går nästa år av stapeln på Älvsjömässan i Stockholm den 19-20 mars. Det är helgen som inleder påskveckan och blir Stockholmarnas (och en stor del av Mälardalens) avspark för våren!

För en del företag kan det vara en hög priströskel att köpa egen monterplats.

Vi undersöker därför om det finns intresse att föreningen samordnar en monter och gör det billigare för varje medlemsföretag som vill köpa sin egen yta med bord, elanslutning och plats med belysning för roll-up.

Hör av Dig med ett ja eller nej-besked till henrik.t@Swedenfishing.com senast till den 1 december!

Vi tar fram ett kostnadsförslag när vi vet hur många vi blir och presenterar för de som visat intresse.

10 snabba med Mikael Eriksson

Jag heter Mikael Eriksson och har jobbat med fiske i ca 10 år. Denna säsong (april-oktober) har jag jobbat som guide hos företaget Adventure of Småland som är beläget vid sjön Rusken i norra Småland. Målfisken är framförallt gös och fisket anpassas efter kundernas egna önskemål och kunskap.

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

Jag tror alla med ett brinnande fiskeintresse skulle kunna jobba som guide. Men det är lika viktigt att vara en social människa då största delen av dagen går åt till att prata och underhålla gästerna med annat än att drilla fisk. Om du går i tankarna på att bli guide, tänk på att språk är A&O.

Om man inte har turen att bli anställd av ett turistfiskeföretag finns alltid möjligheten att starta ett eget guideföretag. Fördelen med att starta ett eget guideföretag är att du inte behöver gå all in på en gång, du kan börja med att försöka få 1-2 guidningar i veckan och behålla ditt vanliga jobb. Och du kan söka samarbete med andra turistföretag.

Vilka gäster/grupper söker guidehjälp?

Hos oss har alla typer av gäster sökt "guidehjälp" allt från duktiga fiskare med många års erfarenhet till familjer och totala nybörjare som vill prova på fiske. Dock är den största delen av gästerna ca 85 % kunniga fiskare som vill lära sig sjön och nya metoder.

Nationaliteter, var kom guidegästerna ifrån i somras?

50 % Tyskar, 30 % Schweizare, 10 % Österrikare och 10 % från övriga Europa.

Varför gör de det, vad behöver de hjälp med?

Dom flesta kunderna vill framförallt lära sig sjön och "heta platser" men också prova på någon ny metod, några av kunderna söker också guidehjälp om fisket har varit trögt. Många av mina gäster är duktiga fiskare, men få har fiskat med hjälp av ett modernt ekolod och många är därför sugna på vertikalfiske där dom kan se både betet och målfisken.

Vilka förändringar i efterfrågan om guidehjälp nu jämfört med för ett par år sedan, ser du?

Jag tror att Sverige som fiskeland håller på att komma ifatt andra kända destinationer och därigenom är gäster beredda att betala mer för sin fiskeupplevelse, däri ligger också viljan att betala för en guide.

känsla är att antalet guidebokningar har ökat och fortsätter att öka.

Skillnaderna på förfrågningarna beroende på varifrån gästerna kommer?

Ja, hos mig känns det som att gäster som reser långt är mer benägna på att boka en guide. Detta kan bero på att den totala kostnaden för resan är större och fisk är viktigare för att uppnå målen med resan. Gäster som kommer med flyg bokar oftare guidning än dom som kommer med bil.

Detta är ett faktum hos mig men när jag bara har mig själv att jämföra med så behöver det inte vara så överallt. Vi försöker ha ett minimum på 4 guidedagar i veckan från maj till och med oktober.

Enkla tips du kan dela med dig av som är bra att tänka på?

Om du har guideservice se till att förbereda det mesta. Se till att utrustningen är hel och ren, ta med extra kläder (till kunder som kanske inte har "kläder efter väder"), mat och varm dryck.

Du måste vara flexibel med tider och platser även om det kan skada din egen fritid.

Investera i bra utrustning, sätt ett vettigt pris (inte för lågt) och ta inte för stora grupper (jag har max 3 personer).

Spara inte in på det som inte kostar något, var inte snål!

Försök att hitta din målgrupp och anpassa dig. Språk är viktigt.



Måste stora investeringar till i hårdvara för att ha guideservice, hur kan man tänka för att vara rationell och utveckla smart?

Investeringen i hårdvara kostar, att ha en vettig båt (om du guidar från båt) är viktigt inte

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

saker som håller längre om man ska använda dem professionellt. Båt, trailer och bil är ju de största investeringarna. Kolla om du hittar bra begagnade grejor och lär dig reparera småsaker själv, där sparas mycket pengar och tid.

Vad är kunder beredda att betala för att få hjälp?

Svårt att säga, plats, fiskarter och kundgrupper styr priset men som sagt är långväga gäster mer benägna att betala ett högre pris.

Jag har också en känsla att laxartade fiskar kan trigga upp priset något men det behöver inte vara sant. Men rena sportfiskekunder är beredda att betala mer än låt oss säga familjefiskare

Hos oss kulle jag säga ett tak på ca 4 000 kr fördelat på 3 personer för ca 6 timmar (hos oss) här är det viktigare fylla varje vecka än att få några få premium guidningar.

För och nackdelar med att erbjuda introduktionsguidning respektive att låta gäster "ad hoc" kunna hyr sig en egen eller koppla på och dela på guide?

Om man är säker på att fylla veckorna med introduktionsguidningar ser jag inget fel med det. Men om det bara är några stycken då och då så är jag tveksam, vi ska komma ihåg att två kortare guidningar på en dag blir nästan dubbelt arbete för samma pengar som en "riktig" guidning.

Med bra rutin kan säkert introguidningar vara ett bra supplement. Men se upp så de inte blir för detaljerade, då kan det finnas risk att man snabbt urholkar sin vanliga guidningar med ett billigare alternativ.

Jag ser gärna att personerna som köper guidning kommer från samma "grupp" om fiskare från olika grupper går samman har jag inget emot det. Men jag föreslår aldrig två olika gäster som inte känner varandra att slå sig samman och boka, då deras mål och personligheter kan vara helt skilda.

Mikael avrundar med att konstatera det bästa med detta yrke är att man jobbar med att göra människor glada, att uppfylla någons fiskedröm tröttnat man aldrig på. En annan rolig grej är att man snabbt får vänner från jordens alla hörn.

Väl mött alla i Sweden Fishing - där vår vision är att Sverige ska bli ledande inom hållbar fisketurism.

Våra kärnvärden är - Hållbar fisketurism * Engagerat värdskap * Kvalitet/Kompetens

*

Hälsningar från vännerna i SwedenFishing!

Kalle, Henrik, Henke och Johan

Subscribe

Share ▼

Past Issues

Translate

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](#)

MailChimp