Published on *Urząd Miejski w Świeciu* (https://www.archiwum.swiecie.eu)

Basen, jak każdy towar, trzeba dobrze sprzedać

26 lutego 2016

[1]

W ciągu miesiąca od otwarcia Park Wodny w Świeciu odwiedziło 17,5 tys. osób, czyli średnio 580 dziennie. Mimo sporej frekwencji basen stawia na promocję, żeby przyciągnąć jeszcze więcej gości.

Miejskie pływalnie to biznes deficytowy. Poza paroma dużymi miastami i miejscowościami obleganymi przez turystów, wszędzie trzeba do nich dopłacać. Dlatego prywatni

przedsiębiorcy nie palą się do samodzielnego stawiania basenów, a jeśli już to w partnerstwie z samorządami. Przede wszystkim ze względu na wysokie koszty utrzymania.

[2]

[3]

[4]

[7]

Szacuje się, że w przypadku Parku Wodnego w Świeciu będzie to około 2 mln zł rocznie. Nie ma szans, aby zarobić takie pieniądze na sprzedaży biletów oraz wynajmu bufetu, sali masażu czy salki fitness. Z pływalni musiałoby korzystać codziennie, przez 365 dni w roku, włącznie ze świętami, tyle osób, ile w pierwszym miesiącu, czyli 580. I to pod warunkiem, ze każdy wyda na bilet minimum 10 zł.

A trzeba pamiętać, że w tej liczbie są także ci, którzy korzystali z biletów ulgowych po 6-8 zł i dzieci do 3 lat, które wchodzą za darmo. Co więcej, tak wysoką frekwencje napędzały ferie. Utrzymanie jej na dłuższą metę byłoby mało realne w niespełna 100-tysięcznym powiecie.

- W ferie obserwowaliśmy prawdziwy boom, ale to naturalny trend. Teraz ilość odwiedzających spadła o około jedną trzecią. Najwięcej osób przyjeżdża do nas popołudniami lub w weekendy – mówi Ariel Stawski, kierownik basenu.

Inwestują w wizerunek

Gminna spółka Vistula-Park Świecie, której podlega pływalnia, patrzy realistycznie i zakłada, że osiągnięcie przychodów na poziomie połowy kosztów utrzymania, będzie przyzwoitym wynikiem. Dlatego spółka stawia na całoroczną, systematyczną promocję. Powstały dwa spoty reklamowe, emitowane w lokalnych telewizjach w Świeciu, Chełmnie i Grudziądzu, a także na portalach internetowych. Basen ma własną stronę www i profil na Facebooku. Do tego dochodzą kampanie prasowe, a w planach są akcje ulotkowe i internetowe w regionie.

- Warto budować rozpoznawalność obiektu i to już od samego początku – przekonuje Tomasz Keller, prezes spółki Vistula-Park Świecie. - Poza tym akcja promocyjna zaplanowana jest na dość szeroki zakres terytorialny, a więc ma trafiać do naszego klienta docelowego, którego chcemy szukać w promieniu około 40 km w każdym z kierunków na mapie województwa. W samym Świeciu rzeczywiście dużo mówi się o Parku Wodnym, ale w takich miejscowościach, jak Grudziądz czy Chełmno, nie budzi to już tylu emocji. Ma to zmienić właśnie tak ukierunkowana strategia marketingowa. Patrząc szerzej, nawet najbardziej rozpoznawalne marki nie rezygnują z dalszej promocji, by utrwalać i umacniać swój wizerunek. W dalekosiężnej perspektywie na pewno przynosi to wymierne korzyści – argumentuje Tomasz

Keller.

Nie tylko woda

Pierwsze efekty już są. Z basenu korzystają nie tylko mieszkańcy Świecia i powiatu.

- Gościmy również klientów z Bydgoszczy, Torunia, Grudziądza, Chełmna czy Tucholi – wymienia Ariel Stawski.

Przyciąganiu gości ma też służyć urozmaicona oferta basenu. Oprócz atrakcji wodnych, organizowane są zajęcia fitness, powstała Kraina Masażu, a w drugiej połowie marca będzie można nie tylko popływać, poćwiczyć i dać się wymasować , ale też wrzucić coś na ząb w tutejszym bufecie.

(ap)
Fot. Andrzej Bartniak, MMS Studio

28.02.2016

Adres źródłowy: https://www.archiwum.swiecie.eu/pl/news/basen-jak-ka%C5%BCdy-towar-trzeba-dobrze-sprzeda%C4%87

Links
[1] https://www.archiwum.swiecie.eu/sites/default/files/field/image/5b.jpg
[2] https://www.archiwum.swiecie.eu/pl/media-gallery/lightbox/3155/11261
[3] https://www.archiwum.swiecie.eu/pl/media-gallery/lightbox/3155/11262
[4] https://www.archiwum.swiecie.eu/pl/media-gallery/lightbox/3155/11263
[5] https://www.archiwum.swiecie.eu/pl/media-gallery/lightbox/3155/11264
[6] https://www.archiwum.swiecie.eu/pl/media-gallery/lightbox/3155/11265
[7] https://www.archiwum.swiecie.eu/pl/media-gallery/lightbox/3155/11266