

Zeleni marketing za ekološki smještaj

eco villa Home Sweet Home Vrsine

Marketinški savjeti za okolišno i društveno odgovorne domaćine

Jedan od najpoznatijih citata Henryja Forda, genija automobilske industrije, glasi: „Da ste pitali ljude što žele, govorili bi brže konje.“ Iz prepoznavanja potrebe stimulirala se njegova inovativnost da gradi automobile učinkovitije i brže od konja. Zeleni marketing danas predstavlja inovaciju u turizmu za domaćine, koji su prepoznali potrebu po pružanju kvalitetnije i održive turističke ponude te žele ciljano zainteresirati goste sa sličnim interesima.

Zašto zeleni marketing?

Promjene u okruženju, društvu, tehnologiji i ekonomskom razvoju uzrokovane pandemijom koronavirusa izravno utječu kako na promjene poslovanja, tako i na promjene u potrebama i željama gostiju. Ekološke

Ekološke promjene i osviještenost gostiju o utjecaju koji mogu imati na zagađenje, odnosno očuvanje okoliša, stvorili su segment ekološki odgovornih putnika.

promjene i osviještenost gostiju o utjecaju koji mogu imati na zagađenje, odnosno očuvanje okoliša, stvorili su segment ekološki odgovornih putnika. Takvim putnicima prilagodio se i marketing stvarajući nove aktivnosti nazvane zelenim marketingom.

Nova paradigma marketinga

Zeleni marketing temelji se na sasvim novim načelima

poslovanja i zahtijeva promjenu paradigme. Podrazumijeva suradnju obiteljskog smještaja s partnerima, lokalnom zajednicom pa čak i konkurentima, kako bi se pronašla najbolja rješenja koja imaju dva glavna cilja – profit i doprinos okruženju.

Vaš objekt na tržištu može konkurirati ili s cijenom ili s kvalitetom. Ako pružate prosječnu ponudu za prosječnog turista, onda takav tip turista traži najjeftiniju ponudu. To vas dovodi do konkuriranja isključivo s cijenom i na kraju do spuštanja cijena, tzv. *race to the bottom*. Ali, ako se zapitate kako možete stimulirati kreativnost i svoju ponudu napraviti autentičnijom, kvalitetnijom te istovremeno doprinijeti okruženju, zeleni marketing može vam služiti kao



alat koji će vas povezati s ekološki osviještenim gostima koji traže i cijene upravo takvu ponudu.

Savjeti za kreiranje digitalnog sadržaja

Zelenim marketingom možete:

- interpretirati svoje okolišno-odgovorno poslovanje;
- promovirati svoj ekološki certifikat;
- prezentirati održive brendove s kojima surađujete;
- izdvojiti certificirane ekološke proizvođače u svojoj destinaciji;
- promovirati aktivnosti u prirodi te pružatelje ekoloških programa;
- komunicirati svoje napore za zeleniju budućnost.

Emocionalni utjecaj pojam je koji danas dobiva na vrijednosti u segmentu luksuznog ekosmještaja i *glampinga*. Sve bitnije postaje koje emocije će gost doživjeti tijekom boravka i kako kreirati ponudu uključujući unikatna iskustva. Zapitajte se, koje *emocije* će vaša ponuda izazvati kod gostiju?

Nove generacije gostiju traže autentičan boravak, i uz to žele pozitivno doprinijeti okruženju. Povežite se s udrugom čiji rad najviše podržavate i izdvojite iznos koji sami odredite kojim ćete podržati njihove aktivnosti.

Gradite kvalitetan i dugotrajan odnos s vašim gostima

Jeste li znali da dobivanje novog gosta je pet puta teže od zadržavanja postojećeg? Ne brojite samo digitalne lajkove, nego posvetite pažnju

održavanju kvalitetnih odnosa s postojećim gostima. Upoznajte svoje goste, želje i hobije. Sjetite ih se za rođendane i blagdane. Budite kreativni, kreirajte personalizirane čestitke i nadodajte inspirativne ekološki osviještene misli.

Prezentirajte svoju ekopriču

Tržište nikada nije zasićeno kvalitetnom ponudom. Kvalitetni brendovi u svoj marketing primjenjuju *storytelling* i potrošači se identificiraju s njihovim vrijednostima. Budite originalni i pričajte svoju priču te uključite emocije. Pokažite kako vi živite održivost, koje su vaše životne vrijednosti i koja je vaša filozofija.

Zeleni marketing u praksi

Povijest nas uči kako su usprkos velikim krizama, neki pojedinci uspješno primijenili svoje poslovne ideje i doprinijeli inovacijama na tržištu. Jedna od takvih osoba u današnje doba jest gđa Irina Salvezani, vlasnica ekološke kuće za odmor Home Sweet Home u selu Vrsine u Marinskoj Zagori. Velik je ambasador održivog turizma, a teška vremena smatra idealnim za promatranje svjetskih trendova i unapređenje ponude.





Eco host Irina Salvezani

Održivi dizajn,
uronjenost u lokalnu
kulturu, unikatna
iskustva i doprinos
lokalnoj zajednici
predstavljaju dodanu
vrijednost objektu.

Splićanka latvijskih korijena već dugi niz godina živi održivi životni stil. Stoga zelenim se marketingom koristi kao alatom s kojim se može najefektivnije izdvojiti i privući goste sličnih interesa.

Ekološki i luksuzni smještajni objekt refleksija je njenih vrijednosti s velikom pažnjom usmjerenom na detalje. Namijenjen je gostima veće platežne moći koji su u potrazi za ruralnim ambijentom i očuvanom prirodom. Održivi dizajn, uronjenost u lokalnu kulturu, unikatna iskustva i doprinos lokalnoj zajednici predstavljaju dodanu vrijednost objektu. Atraktivne fotografije, inovativna internetska stranica, impresivni video i kreativni tekst čine ga posve unikatnim na tržištu.

Link za inspiraciju:
ecovilla-dalmatia.com



Autorica: Nastja Logar,
zastupnica za Sloveniju i Hrvatsku
Ecobnb.com