



NordNorsk
Reiseliv AS

ATTRAKSJONSJEGERE

Bucket Lister

(Bucketlist)

En Bucket Lister kommer for å se kjente attraksjoner og vil ha med seg så mye som mulig på kort tid. Hen har en «best-of-tilnærming» og velger ofte hovedrutene for turister. Hen ønsker inspirasjon og tips, og har behov for ofte og kjapp informasjon, gjerne litt om gangen og på sitt eget språk. Hen kan være en litt uerfaren turist, og er veldig opptatt av å se noe bestemt de har hørt om hjemme.

Viktige punkter:

Følelsen av å ha sett eller gjort noe viktig med høy Instagram-kvalitet er viktig for en Bucket Lister. Hen verdsetter hjelp til god dokumentasjon av opplevelsen. Hen liker også tjenester og ting som er gratis, gjerne overraskelser, og eller rabatter.

Smertepunkter i leveransen:

Stengte dører til attraksjoner de vil besøke vil være svært ødeleggende. En Bucket Lister setter ikke pris på endringer i program eller ruter, unødvendig venting eller lange køer, da dette føles som å miste verdifull tid. Informasjon må derfor være tilgjengelig og forståelig, og guider må være tydelig og effektive.



Foto: Dagny Margrete Ren - Nordnorge.com

Markedsbudskap:

Se det Nord-Norge du har hørt om og sett bilder av.
Besøk det klassiske Nord-Norge.

Salgspitch:

Dette bør du oppleve før du dør! Her får du de store attraksjonene pakket smart. Vi gir deg det beste kjøpt, trygt og billig!

Epic Seeker

(Episk)

Epic Seeker ønsker å se fantastiske ting, og bruker gjerne mer tid og penger om hen tror det er verdt det, men hen kaster heller ikke bort tida. Hen er ofte inspirert av National Geographic, og vil ha med seg de store attraksjonene og de spektakulære landskapene. Hen vil gjerne ha ritualer og seremonier som markerer symbolske opplevelser. Hen er opptatt av trygghet for kjøp og liker å fotografere underveis. Episke ekspedisjonscruise er ofte et godt valg.

Viktige punkter:

Den ultimate opplevelsen oppnås ved å se og gjøre noe helt spesielt, som gir once-in-a-lifetime-følelsen. Epic Seeker ønsker god tilrettelegging slik at hen får tatt de beste bildene. Hen ønsker mye og god info på eget språk, og VIP-løsninger for å komme forbi køer.

Smertepunkter i leveransen:

Stengte dører til attraksjoner eller steder de vil besøke vil være ødeleggende for opplevelsen. Det samme vil endringer i program eller ruter, utilgjengelig og uforståelig informasjon, dårlig vær, oversolgte steder og guider som ikke yter det lille ekstra.



Foto: ToFoto - Nordnorge.com

Markedsbudskap:

Nord-Norge har storslåtte landskap og en unik beliggenhet. Vi vet hvordan du får oppleve det beste av det beste.

Salgspitch:

Dette bør du oppleve før du dør! Her får du de store attraksjonene og episke reisene. Vi hjelper deg å finne det som virkelig er av kvalitet.