

ĐA DẠNG HOÁ TRẢI NGHIỆM DU LỊCH Ở CARIBBEAN

Một báo cáo của Euromonitor International

Tháng 8/2019



Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm: Tài liệu này được biên dịch sang Tiếng Việt bởi Action on Community-based Tourism (AOCBT) – một chương trình Du lịch cộng đồng được phát triển bởi Action on Poverty. Việc chuyển ngữ tài liệu sang Tiếng Việt là hoạt động phi thương mại, nhằm mục đích cung cấp những hiểu biết và thực hành quốc tế về phát triển DLCD cho các tổ chức, cá nhân Việt Nam đang hoạt động trong lĩnh vực. AOCBT không chịu trách nhiệm về tính chính xác và sự phù hợp của các tài liệu này đối với bối cảnh địa phương. Độc giả được khuyến khích tham khảo nhiều tài liệu để hình thành cái nhìn toàn diện về DLCD.

Disclaimer: This document is translated into Vietnamese by Action on Community-based Tourism (AOCBT) – a community based tourism program initiated by Action on Poverty. The translation of this document into Vietnamese is for non-commercial purpose, which aims at bridging the gap in CBT development knowledge and practices between the international and Vietnamese practitioners. AOCBT holds no responsibilities for the accuracy and suitability of this document for the application in the local context. Readers are encouraged to refer to other sources to form a comprehensive view of CBT before implementation.

Action on Poverty (AOP) là một tổ chức phi chính phủ Ôxtrâyliá độc lập và phi tôn giáo, với sứ mệnh hỗ trợ các cộng đồng nghèo khó và dễ tổn thương. Xem thêm thông tin về AOP tại [đây](#).

Action on Poverty (AOP) is an independent, secular, non-governmental Australian organization with a mission to support vulnerable and disadvantaged people. Learn more about AOP [here](#).



GIỚI THIỆU	2
TÓM TẮT	8
HOẠT ĐỘNG DU LỊCH CỘNG ĐỒNG	13
HỒ SƠ DU KHÁCH	109
XU HƯỚNG DLCĐ	113
KẾT LUẬN	125
PHỤ LỤC	131



Các mục tiêu chính của dự án

Danh mục	Bối cảnh dự án
Du lịch <ul style="list-style-type: none">Du lịch giải tríDu lịch cộng đồng (DLCĐ)	<p>Sáng kiến này là một hợp phần của dự án Đổi mới để Mở rộng và Đa dạng hóa Du lịch đang được thực hiện bởi Chương trình Đối tác Cạnh tranh Caribe (Compete Caribbean Partnership Facility-CCPF) với mục tiêu xây dựng năng lực cho Tổ chức Du lịch Caribe (Caribbean Tourism Organization-CTO) để đa dạng hóa việc cung cấp sản phẩm trong khu vực và cho phép nhiều doanh nghiệp hơn để tạo ra doanh thu từ du lịch. Mục đích của CCPF là thúc đẩy tăng trưởng kinh tế toàn diện và bền vững thông qua khả năng cạnh tranh và đổi mới cao hơn trong khu vực tư nhân. Trong khi sự tăng trưởng đã được ghi nhận trong ngành du lịch Caribe, các cộng đồng khu vực nông thôn hoặc xa vùng ven biển phần lớn không được tiếp cận nguồn doanh thu được tạo ra. Để những cộng đồng này được hưởng lợi về mặt kinh tế, họ phải đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng Du lịch cộng đồng (DLCĐ) và tận dụng lợi thế của sự thay đổi mô hình trong ngành.</p>
Quốc gia	Mục tiêu của khách hàng
<i>Thị trường nguồn:</i> Hoa Kỳ	<p>Chương trình Đối tác Cạnh tranh Caribe (CCPF) mong muốn:</p> <ul style="list-style-type: none">Thu thập kiến thức về sự thay đổi và định lượng nhu cầu thị trường (khối lượng quan tâm, loại hoạt động và mức độ sẵn sàng chi trả) cho các doanh nghiệp Caribbean để đánh giá khả năng sinh lời.Sử dụng kết quả nghiên cứu để giáo dục các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (micro, small and medium enterprises -MSME) về quy mô và đặc điểm của các cơ hội thị trường đối với nhiều loại sản phẩm và dịch vụ có thể được cung cấp tại địa phương thông qua quan hệ đối tác với Tổ chức (CTO) và các tổ chức hỗ trợ kinh doanh khác trong khu vực tạo điều kiện thuận lợi cho các cụm kinh doanh.
<i>Thị trường đến:</i> Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Saint Kitts & Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent & the Grenadines, Suriname, Trinidad & Tobago	<p>Hành động cần thực hiện</p> <p>Cuối cùng, Euromonitor International đã cung cấp cho CCPF những sản phẩm sau:</p> <ul style="list-style-type: none">Phân khúc và lập hồ sơ khách du lịch tiềm năng từ hồ sơ Hoa Kỳ dựa trên nghiên cứu người tiêu dùng.Xác định các sản phẩm và dịch vụ có thể được cung cấp và ưu tiên những sản phẩm và dịch vụ sẽ được đánh giá dựa trên năng lực địa phương và tiềm năng thị trường.Tìm ra các sản phẩm và dịch vụ giúp đánh giá nhu cầu thị trường. Điều này có thể liên quan đến việc đánh giá tầm quan trọng của các hoạt động giá trị gia tăng như chứng nhận Hữu cơ, Fairtrade, tìm nguồn cung ứng tại địa phương, v.v.Thu thập dữ liệu từ các phân khúc khách hàng chính thông qua các nhóm tập trung, khảo sát và tham khảo ý kiến của các công ty lý hành hoặc các bên có hiểu biết khác, đồng thời phân tích dữ liệu để đánh giá quy mô và đặc điểm của các cơ hội tiềm năng.Nêu bật mọi hạn chế tại địa phương hoặc các yếu tố thành công chính trong việc đáp ứng nhu cầu một cách bền vững.Đưa ra các khuyến nghị cụ thể và thiết thực để tạo doanh thu cho các dự án MSMEs và DLCĐ một cách toàn diện và bền vững.



ĐỊNH NGHĨA DỰ ÁN

Định nghĩa về du lịch cộng đồng được sử dụng trong dự án

Vào năm 2006, CTO đã thông qua một tuyên bố định nghĩa du lịch cộng đồng là:

Một cách tiếp cận hợp tác đối với du lịch trong đó các thành viên cộng đồng thực hiện quyền kiểm soát thông qua sự tham gia tích cực trong việc đánh giá, phát triển, quản lý và/hoặc sở hữu (toàn bộ hoặc một phần) các doanh nghiệp mang lại lợi kinh tế xã hội cho các thành viên cộng đồng, bảo tồn tài nguyên [di sản] tự nhiên và văn hóa, và nhận được lợi ích bổ sung đánh giá cao trải nghiệm của du khách trong và ngoài nước.

*Điều này bao gồm cả các hoạt động du lịch trong một cộng đồng và hàng hóa và dịch vụ do một hoặc nhiều thành viên cộng đồng cung cấp cho ngành du lịch.**

* CTO - Ủy ban Châu Âu. *Cạnh tranh với những người giỏi nhất: Các thực hành tốt trong Du lịch Cộng đồng ở Caribe.* (2006)



QUY TRÌNH LỰA CHỌN HOẠT ĐỘNG

Các bước ưu tiên các hoạt động để tiến hành phân tích chuyên sâu

- 1

Xác định các hoạt động hiện có ở Caribe bằng nghiên cứu tài liệu

 - Xác định các thị trường ngách: Phiêu lưu, Du lịch nông nghiệp và ẩm thực, Du lịch văn hóa và di sản, thiên nhiên, S.A.V.E.*, Du lịch chăm sóc sức khỏe
 - Phân loại các hoạt động DLCĐ hiện có ở Caribe theo từng thị trường ngách và xác định danh mục trung gian (“hoạt động”) sẽ được thử nghiệm trong bảng đánh giá.
 - Tổng số hoạt động là 30
- 2

Thiết lập các bảng chỉ số đánh giá và điểm số của chúng bằng phỏng vấn Pulse

 - Số lượng doanh nghiệp cung cấp trải nghiệm DLCĐ và giá
 - Sự tham gia của cộng đồng trong hoạt động (thấp-trung bình-cao)
 - Tiềm năng việc làm trong toàn chuỗi giá trị (thấp-trung bình-cao)
 - Năng lực triển khai hoạt động ở Caribe (thấp-trung bình-cao)
 - Sự quan tâm và độ phổ biến của hoạt động đối với khách du lịch Hoa Kỳ (thấp-trung bình-cao)
- 3

Gán trọng số cho các chỉ số và ưu tiên

 - Xác định tỷ lệ phần trăm tầm quan trọng của sáu chỉ số
 - Tính điểm cuối cùng cho tất cả 30 hoạt động và thiết lập 15 hoạt động hàng đầu để ưu tiên kiểm tra thêm trong nhóm tiêu điểm và khảo sát trực tuyến
 - Du lịch bãi biển cũng được kết hợp như một phần trong phân tích









15 hoạt động ưu tiên + Du lịch biển

	Du lịch biển		Du lịch bản địa
	Lưu trú sinh thái		Du lịch địa phương
	Từ trang trại tới bàn ăn		Giao lưu trường học và trải nghiệm văn hóa
	Tham quan trang trại		Ẩm thực truyền thống
	Lễ hội		Chăm sóc sức khỏe truyền thống
	Tour ẩm thực và đồ uống		Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương
	Điểm di sản		Chăm sóc sức khỏe
	Homestay		Du lịch trong môi trường hoang dã

*S.A.V.E. là du lịch Khoa học (Scientific), Học thuật (Academic), Tình nguyện (Volunteer) và Giáo dục (Educational)

GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH/ XU HƯỚNG DLCĐ/ KẾT LUẬN/ PHỤ LỤC
ĐỊNH NGHĨA CÁC HOẠT ĐỘNG








Các định nghĩa được sử dụng trong dự án

	Du lịch biển	Hoạt động du lịch tập trung vào môi trường biển. Nó bao gồm các chuyến thăm các thị trấn ven biển và các hoạt động giải trí liên quan đến tận hưởng ánh nắng mặt trời, cát và biển bao gồm tắm nắng, lặn với ống thở, chèo thuyền, lặn biển, đi bộ/vui chơi trên bãi biển, v.v.)
	Lưu trú sinh thái	Một cơ sở lưu trú du lịch được thiết kế và quản lý về mặt sinh thái để có tác động tiêu cực tối thiểu đến môi trường tự nhiên và cộng đồng nơi nó tọa lạc. Lưu trú sinh thái (Ecolodge) chủ yếu nằm ở một điểm đến xa xôi trong tự nhiên và thường được xây dựng từ các vật liệu tự nhiên.
	Trải nghiệm ẩm thực tới bàn ăn	Trải nghiệm ẩm thực bao gồm các sản phẩm được trồng hoặc có nguồn gốc tại địa phương. Điều này có thể bao gồm một chuyến tham quan trang trại, thu hoạch nguyên liệu và/hoặc một lớp học nấu ăn cùng với một bữa ăn/ném thử sử dụng các nguyên liệu có nguồn gốc địa phương.
	Tham quan trang trại	Một hoạt động liên quan đến một chuyến du lịch/tham quan một trang trại nông nghiệp. Điều này có thể bao gồm các chuyến tham quan trang trại hữu cơ, hoặc các chuyến tham quan các loại cây trồng chuyên canh như đồn điền cà phê và ca cao, trang trại gia vị và dược liệu. Các chuyến tham quan trang trại có thể bao gồm các bữa ăn, ném thử thức ăn và/hoặc chỗ ở.
	Lễ hội	Lễ hội là những sự kiện tập trung vào việc tôn vinh hoặc tưởng niệm những khía cạnh của văn hóa bản địa, di sản và truyền thống, thực hành tâm linh, ẩm thực, phim và/hoặc âm nhạc của một quốc gia, cộng đồng, tôn giáo, sắc tộc hoặc nhóm xã hội. Du lịch lễ hội là một phân khúc thị trường ngách phổ biến, được định nghĩa là du lịch với mục đích chính là tham dự các lễ hội.
	Tour ẩm thực và đồ uống	Các cuộc thám hiểm bao gồm các chuyến thăm/du ngoạn liên quan đến thực phẩm và các sản phẩm và hoạt động liên quan. Các chuyến tham quan có thể làm nổi bật quy trình, bao gồm hoạt động ném thử và/hoặc nấu ăn. Các tour du lịch phổ biến bao gồm rượu rum, cà phê, gia vị và sô cô la.
	Điểm di sản	Các di tích lịch sử, văn hóa, khảo cổ và bản địa như các tượng đài, các tòa nhà, các công trình và nghĩa trang có giá trị địa phương quan trọng hoặc nơi lịch sử chính trị, quân sự, văn hóa hoặc xã hội đã được bảo tồn.
	Homestay	Homestay là chỗ ở trong nhà riêng/nhà ở địa phương dành cho khách có trả phí. Du khách thường ở với một gia đình và trải nghiệm nấu ăn của họ. Nhà trọ có thể được cung cấp bởi các cá nhân và gia đình của họ hoặc bởi các tổ chức có hệ thống.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC
ĐỊNH NGHĨA CÁC HOẠT ĐỘNG

Các định nghĩa được sử dụng trong dự án

	Du lịch bản địa	Hoạt động du lịch do các thành viên của cộng đồng bản địa sở hữu, điều hành hoặc quản lý và mang lại những trải nghiệm độc đáo và chân thực cho du khách đồng thời góp phần duy trì sinh kế địa phương, bảo vệ các truyền thống văn hóa xã hội có giá trị, và các nguồn di sản văn hóa và thiên nhiên của các cộng đồng.
	Du lịch địa phương	Hoạt động du lịch mang lại những trải nghiệm gắn liền với cộng đồng địa phương/tổ chức. Có thể bao gồm nhiều hoạt động trên nhiều lĩnh vực và danh mục du lịch khác nhau, với mục đích mang đến trải nghiệm địa phương chân thực. Trải nghiệm có thể được đóng gói để bao gồm cả vận chuyển, lưu trú, ăn uống, hướng dẫn viên, ...
	Giao lưu trường học và trải nghiệm văn hóa	Trải nghiệm du lịch là động cơ chính thúc đẩy sự tham gia và trải nghiệm của khách du lịch trong việc học tập, hoàn thiện bản thân, phát triển trí tuệ và phát triển kỹ năng. Bao gồm một loạt các sản phẩm và dịch vụ liên quan đến nghiên cứu học thuật, nâng cao kỹ năng, các chuyến dã ngoại, các khóa học phát triển nghề nghiệp và học ngôn ngữ trong số những thứ khác. Trải nghiệm có thể được tập trung vào các chủ đề hoặc các khía cạnh cụ thể của văn hóa nơi học tập là mục tiêu chính và du lịch là một tiêu chuẩn bổ sung.
	Ẩm thực truyền thống	Các hoạt động tại điểm đến mà thực phẩm và đồ uống địa phương bao gồm các sản phẩm nông nghiệp, dịch vụ ẩm thực và phương pháp chuẩn bị thức ăn là những yếu tố thu hút chính và là các khía cạnh chính của trải nghiệm. Có thể được cung cấp tại các nhà hàng gia đình và địa phương bao gồm cả món cá chiên truyền thống.
	Chăm sóc sức khỏe truyền thống	Du lịch dựa trên các hoạt động chăm sóc sức khỏe phổ biến tại địa phương, do khách du lịch thực hiện với mục đích chính là cải thiện sức khỏe của họ. Ví dụ có thể bao gồm tắm khoáng, trị liệu spa, các khóa học về các loại thảo mộc xưa và công dụng của chúng, ...
	Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương	Các chuyến đi tới một điểm đến với mục đích hỗ trợ cộng đồng địa phương, thường lấy lý do xã hội làm động lực chính và du lịch là một tính năng bổ sung. Ví dụ như du lịch tình nguyện để tái thiết sau thảm họa thiên nhiên, các hoạt động phát triển cộng đồng, bảo tồn và dọn dẹp.
	Chăm sóc sức khỏe	Các hoạt động giúp phòng ngừa, nâng cao lối sống, thư giãn, chăm sóc và chữa lành. Các trải nghiệm có thể bao gồm các khóa yoga, chánh niệm và thiền định gồm các liệu trình detox và các dịch vụ khác được hướng dẫn bởi các chuyên gia dinh dưỡng cùng với các chuyên gia ở các lĩnh vực khác nhau.
	Du lịch trong môi trường hoang dã	Các chuyến đi đến các điểm đến với mục đích chính là quan sát hệ động vật địa phương. Bao gồm ngắm chim, xem rùa và quan sát động vật hoang dã trong môi trường sống tự nhiên của chúng. Điều này không bao gồm khu dự trữ hoặc khu bảo tồn động vật hoang dã.

GIỚI THIỆU

TÓM TẮT

HOẠT ĐỘNG DU LỊCH CỘNG ĐỒNG

HỒ SƠ DU KHÁCH

XU HƯỚNG DLCĐ

KHUYẾN NGHỊ

PHỤ LỤC



PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ CÁC HOẠT ĐỘNG DLCĐ

Bốn trong 15 hoạt động DLCĐ mang lại nhiều lợi ích cho Caribe và sự quan tâm của du khách Mỹ

Đánh giá các hoạt động du lịch công đồng (DLCĐ) tại Caribe

MSMEs có thể cung cấp nhiều hoạt động DLCĐ khác nhau ở Caribe.

Thẻ tích điểm* đã được sử dụng để xác định các hoạt động có tiềm năng lớn nhất để tạo doanh thu và tăng năng lực cạnh tranh.

Bảng điểm tiêu chuẩn:

- Khoảng giá để định các hoạt động mang lại giá trị cao
- Số các doanh nghiệp Caribbean cung cấp hoạt động hiện tại
- Sự tham gia của cộng đồng
- Lao động tiềm năng
- Độ quan tâm/độ phổ biến



4 hoạt động DLCĐ hàng đầu tại Caribe

Bốn hoạt động dành cho **MSME ở Caribe để ưu tiên** dựa trên những lợi ích cao ở Caribe ** mức độ quan tâm của du khách Hoa Kỳ cao *** bao gồm:

- **Du lịch địa phương:** Trải nghiệm cộng đồng với người địa phương
- **Tour ẩm thực:** Rượu rum, cà phê và sô cô la
- **Món ăn truyền thống:** Được phục vụ tại nhà hàng tại gia hoặc địa phương
- **Farm to Table:** Trải nghiệm ẩm thực liên quan đến thực phẩm được trồng và chuẩn bị tại địa phương

Nguồn: Euromonitor International

* Thẻ tích điểm được sử dụng để xếp hạng các hoạt động DLCĐ trong phụ lục

**Lợi ích của Caribe đề cập đến sự kết hợp của các số liệu từ thẻ tích điểm (sự tham gia của cộng đồng, lao động tiềm năng, năng lực, giá các hoạt động và số lượng doanh nghiệp)

***Mức độ quan tâm dựa trên khảo sát người tiêu dùng, N = 629



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC HOẠT ĐỘNG DLCĐ ĐƯỢC QUAN TÂM NHIỀU VÀ LỢI ÍCH CAO

MSMEs có thể phát triển các hoạt động DLCĐ tạo ra mức sẵn sàng trả cao hơn



Du lịch địa phương

- Trong số những người thích Du lịch địa phương, hầu hết sẵn sàng trả (Willingness to pay-WTP) tới \$300.
- MSMEs có cơ hội điều chỉnh các dịch vụ sản phẩm phù hợp với những gì du khách Mỹ sẵn sàng trả (Caribe giá ở hiện tại từ 100-2.000\$ trở lên).
- Hơn một nửa sẵn sàng trả thêm tiền nếu biết có % giá vé được trả lại cộng đồng và các tùy chọn VIP.
- Gần 70% số người được hỏi sẽ trả nhiều tiền hơn cho giao thông địa phương và kết hợp với các hoạt động khác .



Tour ẩm thực và đồ uống

- Trong số những người thích Tour ẩm thực và đồ uống, hầu hết sẵn sàng trả tới 300\$ cho chuyến tham của họ.
- MSMEs có cơ hội liên kết các dịch vụ sản phẩm với mức WTP dành cho du khách Mỹ (dịch vụ Caribbean hiện tại 30-1.200\$).
- 35% sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho bất kỳ đặc điểm nào sau đây: có chứng nhận hữu cơ, không dung hóa chất, có nguồn gốc địa phương, chứng nhận Fairtrade, mang lại lợi ích công bằng cho mọi người và có tính bền vững môi trường.
- Khoảng 20% sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% -50% cho các tùy chọn VIP và đi lại



Ẩm thực truyền thống

- Trong số những người thích Ẩm thực truyền thống, hầu hết sẵn sàng trả tới 100\$.
- MSMEs có cơ hội thu hút du khách Mỹ vì giá dịch vụ Caribbean hiện tại là 10-15\$.
- Một nửa số người được hỏi sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu thực phẩm có nguồn gốc địa phương và gần 40% sẵn sàng trả thêm cho thực phẩm sản xuất hữu cơ.
- Hơn 65% số người được hỏi sẽ trả thêm tới 25 % cho giao thông vận tải địa phương và được kết hợp với các hoạt động khác.



Từ trang trại đến bàn ăn

- Trong số những người thích hoạt động Từ nông trại đến bàn ăn, phần lớn sẽ trả tới 100\$.
- DLCĐ hiện tại của MSMEs (25-110\$) phù hợp với những gì du khách Mỹ sẵn sàng chi trả.
- Khoảng một nửa số người được hỏi sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu hoạt động Từ nông trại đến bàn ăn có nguồn gốc tại địa phương, đảm bảo tính bền vững môi trường và có tùy chọn VIP (ví dụ : trải nghiệm riêng tư và lãng mạn cho các cặp đôi).
- Gần 65% số người được hỏi sẵn sàng trả thêm tới 25 % cho việc đi lại tại địa phương.

Nguồn: Euromonitor International

*Lợi ích của Caribe đề cập đến sự kết hợp của các số liệu từ thẻ tích điểm (sự tham gia của cộng đồng, tiềm năng việc làm, năng lực, giá hoạt động và số lượng các doanh nghiệp)

**Mức độ quan tâm dựa trên khảo sát người tiêu dùng , N = 629



THÔNG TIN BỔ SUNG VỀ HOẠT ĐỘNG DLCĐ Ở CARIBBEAN

MSMEs nên xem xét những kết quả quan trọng khác từ khảo sát du khách Mỹ

1

Đảm bảo điều kiện an toàn vệ sinh cho du khách Mỹ

- Chú trọng đến an toàn và vệ sinh như một phần của dịch vụ.
- Giấy chứng nhận cho thấy rằng các tiêu chuẩn đã được đáp ứng và cung cấp độ tin cậy cần thiết cho du khách Mỹ.

2

Gói chăm sóc sức khỏe đi liền với hoạt động DLCĐ phổ biến

- Các hoạt động chăm sóc sức khỏe hiện ít được khách du lịch quan tâm.
- Khách du lịch tỏ ra quan tâm nhiều hơn đến các hoạt động được kết hợp với nhau.
- Kết hợp chúng với các hoạt động DLCĐ được quan tâm (ví dụ: Âm thực truyền thống) để tạo nhu cầu cao hơn.

3

Cơ hội trong các hoạt động phổ biến/ít lợi ích dành cho các nhà cung cấp DLCĐ

- MSMEs tập trung vào lợi ích cộng đồng, có cơ hội trong du lịch di sản, lễ hội và hoạt động du lịch hoang dã, với ít doanh nghiệp tham gia DLCĐ.
- Hoạt động tiên phong và phân biệt giữa các đối thủ cạnh tranh; tuy nhiên, điều này có thể yêu cầu một khoản vốn đáng kể.

4

Xác định lại các hoạt động tạo ra mức giá sẵn sàng chi trả cao nhất.

- Các hoạt động 'xác định lại' (lợi ích của Caribe thấp hơn và độ quan tâm của du khách thấp hơn) có giá vé trung bình cao hơn so với các hoạt động DLCĐ khác.
- Điều này mang đến cơ hội giá trị cho các MSME có ít khách du lịch Hoa Kỳ.

5

Có đặc điểm đáp ứng mong muốn cơ bản của du khách Hoa Kỳ

- Ít nhất 20% du khách Mỹ mong muốn phí đi lại địa phương được bao gồm trong giá hoạt động (ngoại trừ hoạt động Chăm sóc Sức khỏe).
- Một nửa số người được hỏi muốn một hướng dẫn viên địa phương cho Du lịch Hoang dã, Di sản, Tham quan Trang trại, Du lịch Bản địa, Trao đổi sinh viên và văn hóa.

6

Cung cấp trải nghiệm DLCĐ theo cấp độ để đạt được mức giá sẵn sàng chi trả tốt nhất

- Cung cấp những gói trải nghiệm DLCĐ cơ bản, nâng cao và cao cấp nhằm kết hợp các hoạt động DLCĐ để đạt mức sẵn lòng chi trả lớn nhất.
- Giá cả chia theo cấp độ thường khuyến khích người tiêu dùng chọn các tùy chọn mức giá trung bình.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

TỔNG QUAN VỀ DU KHÁCH MỸ PHỔ THÔNG

Nhận thức về DLCĐ của du khách Mỹ tạo ra nhiều người tham gia DLCĐ trong dài hạn

Nhận thức

- **21%** số người được hỏi **quen thuộc** với **Du lịch cộng đồng (DLCĐ)** đem đến cơ hội thúc đẩy nhận thức hơn nữa.
- **55%** số người **Guyana hải ngoại** đến Guyana trong ba năm qua quen thuộc với DLCĐ, đại diện cho tỷ lệ lớn nhất trong số các nhóm du khách. Ngược lại, chỉ có **17% Những người khám phá Caribe** quen thuộc với DLCĐ.

Quan tâm

- **79%** du khách Hoa Kỳ sẽ **quan tâm** đến DLCĐ ở Caribe một khi họ biết đến khái niệm này.
- **10%** du khách Mỹ cho thấy mức độ quan tâm cao và muốn tham gia vào **DLCĐ trong chuyến đi tiếp theo của họ** tới vùng Caribe. Đây là những khách hàng tiềm năng cho MSMEs ở Caribe để hướng đến.

Mong muốn

- **44%** số người được hỏi sẽ **cân nhắc trải nghiệm DLCĐ** ở Caribe vì đó sẽ là một **trải nghiệm học hỏi**. Khách du lịch thấy một số yếu tố của hoạt động DLCĐ hấp dẫn từ phía cá nhân họ chẳng hạn như tính chân thực.
- **21%** sẽ **không cân nhắc** trải nghiệm DLCĐ vì họ không biết khái niệm này là gì.

Hành động

- Trong số những người tham gia khảo sát, **39%** đã trải nghiệm **Ẩm thực truyền thống**, **34%** đã trải nghiệm **Du lịch địa phương**, **26%** đã trải nghiệm **Lễ hội**, và **26%** đã trải nghiệm **Điểm di sản**.
- Kết quả về du khách Mỹ tham gia hoạt động DLCĐ. Các MSME có thể đưa ra các chương trình khuyến mãi và giới hạn trong số nhiều biện pháp khác để khuyến khích du khách tham gia nhiều hơn.

Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng tại Mỹ. N=469
Hồ sơ 'Những người khám phá Caribe' dựa trên khảo sát thực hiện ở Hoa Kỳ. N = 467
Hồ sơ 'DLCĐ Connoisseurs' dựa trên khảo sát được thực hiện ở Hoa Kỳ. N = 262
Hồ sơ 'Người Guyana hải ngoại' đã đến Guyana trong ba năm qua. N = 11



GIỚI THIỆU

TÓM TẮT

HOẠT ĐỘNG DU LỊCH CỘNG ĐỒNG

HỒ SƠ DU KHÁCH

XU HƯỚNG DLCĐ

KẾT LUẬN

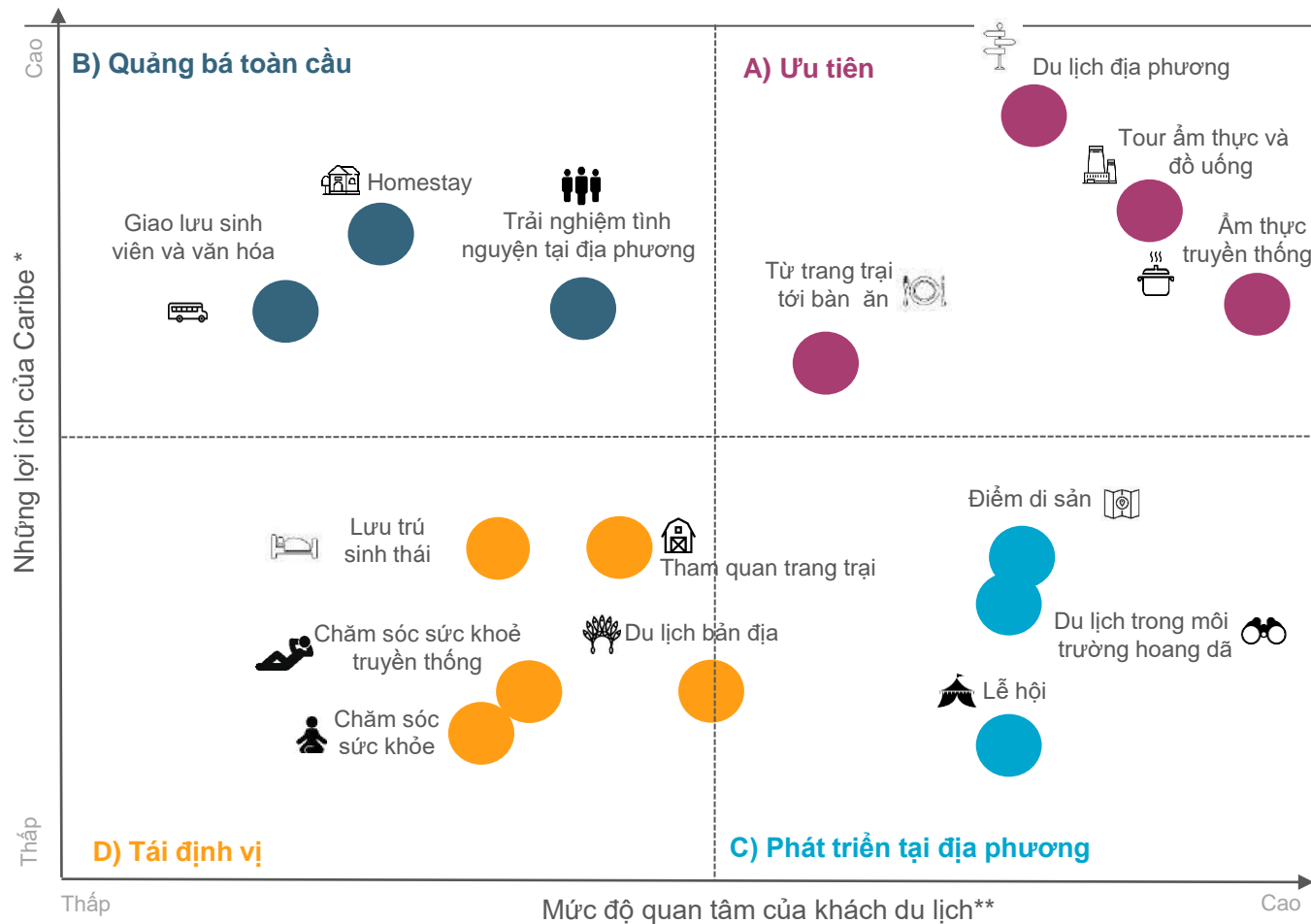
PHỤ LỤC



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁC HOẠT ĐỘNG DLCĐ ĐƯỢC LỰA CHỌN Ở CARIBBEAN

Các hoạt động được chia thành bốn nhóm dựa trên lợi ích khu vực và sự quan tâm của du khách



A) Ưu tiên

- Các hoạt động này mang lại lợi ích cao nhất cho khu vực.
- Chúng thu hút du khách Mỹ.

B) Quảng bá toàn cầu

- Mang lại nhiều lợi ích cho vùng Caribe
- Khách du lịch Mỹ ít quan tâm; do đó, đòi hỏi quảng cáo và tái định vị.

C) Phát triển tại địa phương

- Du khách Mỹ rất quan tâm phát triển địa phương.
- Các hoạt động tạo ra lợi ích thấp hơn cho khu vực, do đó, cần tiếp tục phát triển.

D) Tái định vị

- Mức độ quan tâm của khách du lịch thấp, cũng như những lợi ích dành cho vùng Caribe so với các hoạt động còn lại.
- Yêu cầu tái định vị để tăng cường cả hai.

Nguồn: Euromonitor International

* Lợi ích của Caribe đề cập đến sự kết hợp của các số liệu từ thẻ tích điểm (sự tham gia của cộng đồng, lao động tiềm năng, năng lực, giá các hoạt động và số lượng doanh nghiệp)

**Mức độ quan tâm dựa trên khảo sát người tiêu dùng, N = 629



A) Ưu tiên

- Các hoạt động này mang lại nhiều lợi ích cho Caribe
- Mức độ quan tâm của khách du lịch cao
- Các hoạt động bao gồm:
 - Du lịch địa phương
 - Tour ẩm thực và đồ uống
 - Ẩm thực truyền thống
 - Từ trang trại tới bàn ăn





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

TỔNG QUAN VỀ DU LỊCH ĐỊA PHƯƠNG TẠI CARIBBEAN

Chuyến đi đa hoạt động hướng đến trải nghiệm đích thực ở địa phương

Du lịch địa phương là một hoạt động du lịch mang lại những trải nghiệm gắn liền với cộng đồng địa phương. Có thể bao gồm **nhiều hoạt động ở nhiều lĩnh vực và loại hình du lịch khác nhau**, với mục đích mang lại **trải nghiệm địa phương và chân thực**. Gói trải nghiệm có thể bao gồm di chuyển, lưu trú, ăn uống, hướng dẫn viên, ...

Ví dụ ở Caribe

- Thường là **những kỳ nghỉ kéo dài nhiều ngày** kết hợp với các dịch vụ khác nhau trong ngày như thăm trường học, thăm bảo tàng, các điểm di sản và ẩm thực địa phương như trong 'Country Style' ở Jamaica.
- **Trải nghiệm chân thực và độc đáo** được minh họa bằng 'Trải nghiệm Porus Manchester Rastafarian', một trải nghiệm đa hoạt động liên quan đến **tương tác trực tiếp** với một **gia đình địa phương**, **trải nghiệm nấu ăn** chuẩn bị các món ăn địa phương, đi lại và **ở với chủ nhà tại địa phương**.
- 'Trải nghiệm Root Jamaica' mang đến trải nghiệm **đầy đủ** tương tự, tập trung vào **kể chuyện và văn học dân gian truyền thống**.
- 'Di sản rừng và thiên nhiên cộng đồng Belvedere' là một chuyến tham quan đến một **ngôi làng biệt lập** bao gồm các yếu tố tự nhiên hẻo lánh như kiến trúc địa phương về **các phương pháp chữa bệnh bằng thảo dược và văn hóa dân gian**.

Đặc điểm thuận lợi cho du lịch địa phương

- Đem đến trải nghiệm 'cuộc sống thường ngày' đích thực cho khách du lịch bao gồm lịch sử và truyền thống văn hóa của điểm đến, thúc đẩy sự trân trọng thực sự về cộng đồng.
- Khách du lịch hiểu rõ hơn về lợi ích trực tiếp của nguồn thu từ du lịch đối với cộng đồng dựa trên định vị thương hiệu.
- Bảo tồn văn hóa thông qua hoạt động du lịch có tổ chức và lặp đi lặp lại do những người dân địa phương có hiểu biết dẫn dắt.
- Hướng dẫn viên địa phương, di chuyển, và các hoạt động có tổ chức khác nhau làm tăng niềm tin của khách du lịch và khuyến khích họ tham gia.

Thách thức cho du lịch địa phương

- Sự không tin tưởng của khách du lịch về kết quả và kỳ vọng của các hoạt động có thể khiến họ chọn các hoạt động khác khi đi du lịch.
- Cơ sở hạ tầng hiện tại có thể hạn chế khả năng tiếp cận các cộng đồng ở nông thôn mà có thể đáp ứng được Du lịch Địa phương.
- Các cộng đồng địa phương có thể được du khách coi là không an toàn do thiếu thông tin và kiến thức (về tội phạm).
- Thiếu tiện nghi, bao gồm chất lượng thực phẩm và nước uống có sẵn trong cộng đồng có thể hạn chế sự tham gia của du khách.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO DU LỊCH ĐỊA PHƯƠNG

Cơ hội đến thăm các điểm du lịch khác nhau để có cái nhìn sâu sắc hơn về điểm đến



Mục tiêu hướng đến ai

- Phổ biến đối với nhiều đối tượng, bao gồm các cặp đôi, khách du lịch một mình và gia đình có trẻ em, nhưng thường là người trên 50 tuổi.
- Thường đi du lịch với bạn đời hoặc bạn bè của họ, lên kế hoạch cho kỳ nghỉ của họ trước 1 năm, quyết định các hoạt động sẽ tham gia gần với ngày du lịch hoặc ngay tại điểm đến.
- Khách du lịch chọn các hoạt động độc đáo để có thể tận hưởng cùng gia đình trong khi họ thư giãn. Đây là lý do tại sao họ thường xem xét khí hậu và độ an toàn khi lựa chọn một điểm đến.
- Tìm cách hiểu được sâu sắc về địa phương ở quốc gia đến.

Du khách mong đợi điều gì

- Thường kéo dài từ nửa ngày đến cả ngày, tùy thuộc vào hoạt động được lựa chọn.
- Thường ở trong khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng trọn gói và lên kế hoạch cho một số hoạt động để làm cũng như tận hưởng một chút thời gian tại bãi biển.
- Khách du lịch mong đợi có một hướng dẫn viên địa phương đưa họ qua tất cả các điểm tham quan bao gồm thăm thị trấn, thăm quan văn hóa, nông nghiệp và nấu ăn tại nhà.
- Khách du lịch mong đợi trải nghiệm thuận tiện, có phương tiện di chuyển đến và đi từ nơi ở của họ, và tất cả các khoản phí vào cửa được trả cho tất cả các hoạt động trong suốt chuyến đi.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Một cơ hội độc đáo để chiêm ngưỡng điểm đến và tương tác với người dân địa phương để có được sự đánh giá thực sự về cộng đồng, văn hóa và di sản.
- Cung cấp cái nhìn sâu sắc về lịch sử và truyền thống văn hóa của điểm đến với sự trợ giúp của hướng dẫn viên địa phương, giúp tăng cường sự tin tưởng của khách du lịch khi họ lo ngại về các vấn đề như tội phạm và độ an toàn của nước uống và thực phẩm.
- Khách du lịch chủ yếu quan tâm đến việc kết hợp Du lịch địa phương với các hoạt động như Tour ẩm thực hoặc Ẩm thực truyền thống và sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu những hoạt động này là một phần của gói tour.

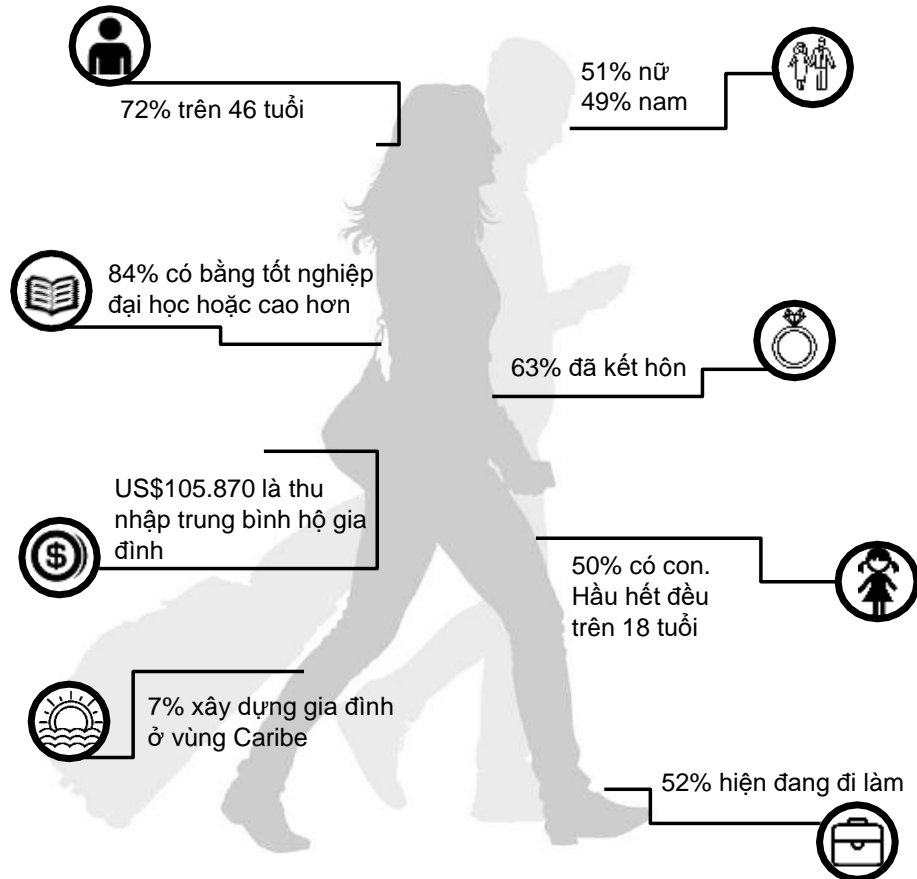
Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Quảng cáo trực tuyến trên thị trường nguồn thông qua các trang web du lịch để khuyến khích đặt trước dưới dạng 1 ngày đi chơi, dã ngoại.
- Quảng cáo tại điểm đến vì nhiều tour du lịch được đặt trước thông qua nhân viên khu nghỉ mát và tài liệu quảng cáo các hoạt động, bảng quảng cáo, quầy thông tin du lịch, công ty lữ hành và taxi.
- Phần lớn khách du lịch muốn đặt phòng trực tuyến và thanh toán bằng thẻ tín dụng hoặc ghi nợ thẻ, hoặc thanh toán như một phần của gói với nhà điều hành tour hoặc khách sạn.



HỒ SƠ DU KHÁCH

Các cặp đôi tìm kiếm trải nghiệm thực tế ở địa phương kết hợp các hoạt động khác nhau



Thói quen du lịch phổ thông

- Họ thường đi du lịch với bạn bè để tìm kiếm trải nghiệm học tập.
- Họ lên kế hoạch cho kỳ nghỉ của họ trước ít nhất ba tháng nhưng quyết định tham gia các hoạt động khi ngày đi đến gần hoặc khi họ đã đến điểm đến.
- Trang web của hãng hàng không và khách sạn được sử dụng để tìm kiếm và đặt chỗ, các trang web về du lịch được ưu tiên dùng để nghiên cứu về điểm đến.

Về Caribe

- Những điểm thu hút khách du lịch thú vị, đặc biệt là những bãi biển đẹp, thời tiết nhiệt đới khiến Caribe trở thành điểm đến hấp dẫn cho những du khách muốn đến trong 18 tháng tới.
- Thời lượng của chuyến đi sẽ là một tuần và khu nghỉ dưỡng trọn gói là nơi ở ưa thích. Đi du thuyền cũng là lựa chọn yêu thích của họ.

Về Du lịch Cộng đồng

- Hầu hết khách du lịch không quen thuộc với khái niệm DLCĐ.
- Hầu hết khách du lịch cân nhắc tham gia DLCĐ vì họ muốn khám phá cộng đồng với người dân địa phương, tạo ra trải nghiệm độc đáo và khác biệt.
- Tuy nhiên, việc không quen thuộc với khái niệm này khiến mọi người thờ ơ vì họ không biết mong đợi gì và làm thế nào họ có thể hưởng lợi từ hoạt động đó.



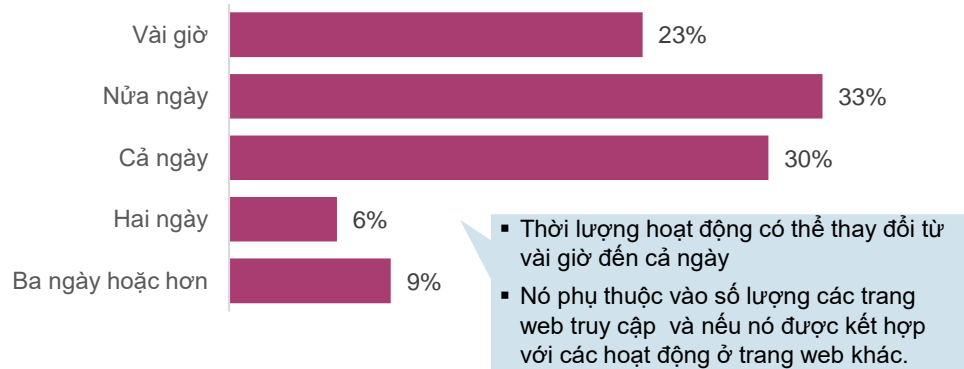
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

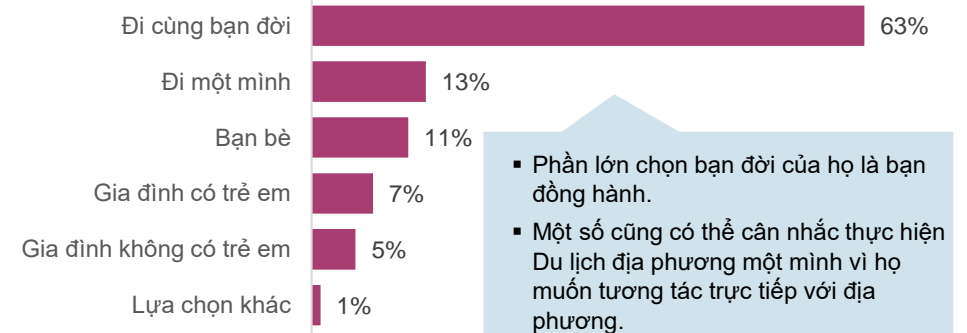
Hoạt động nửa ngày đến cả ngày có hướng dẫn khi thăm các địa điểm ở địa phương



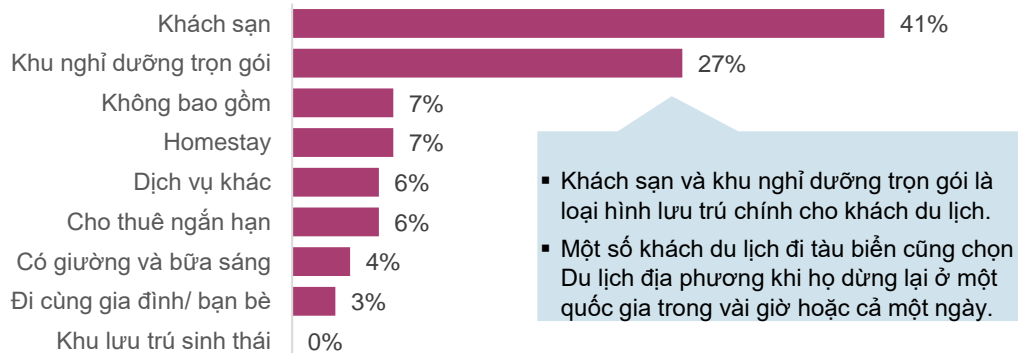
Độ dài của các hoạt động



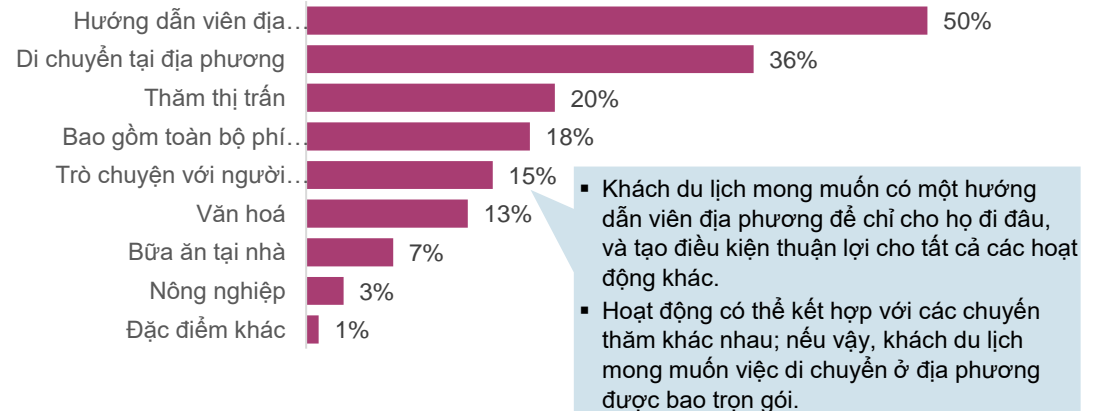
Bạn đồng hành



Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Thời lượng và số lượng hoạt động có tác động đáng kể đến giá

US\$31-300

Mức giá du khách sẵn sàng trả

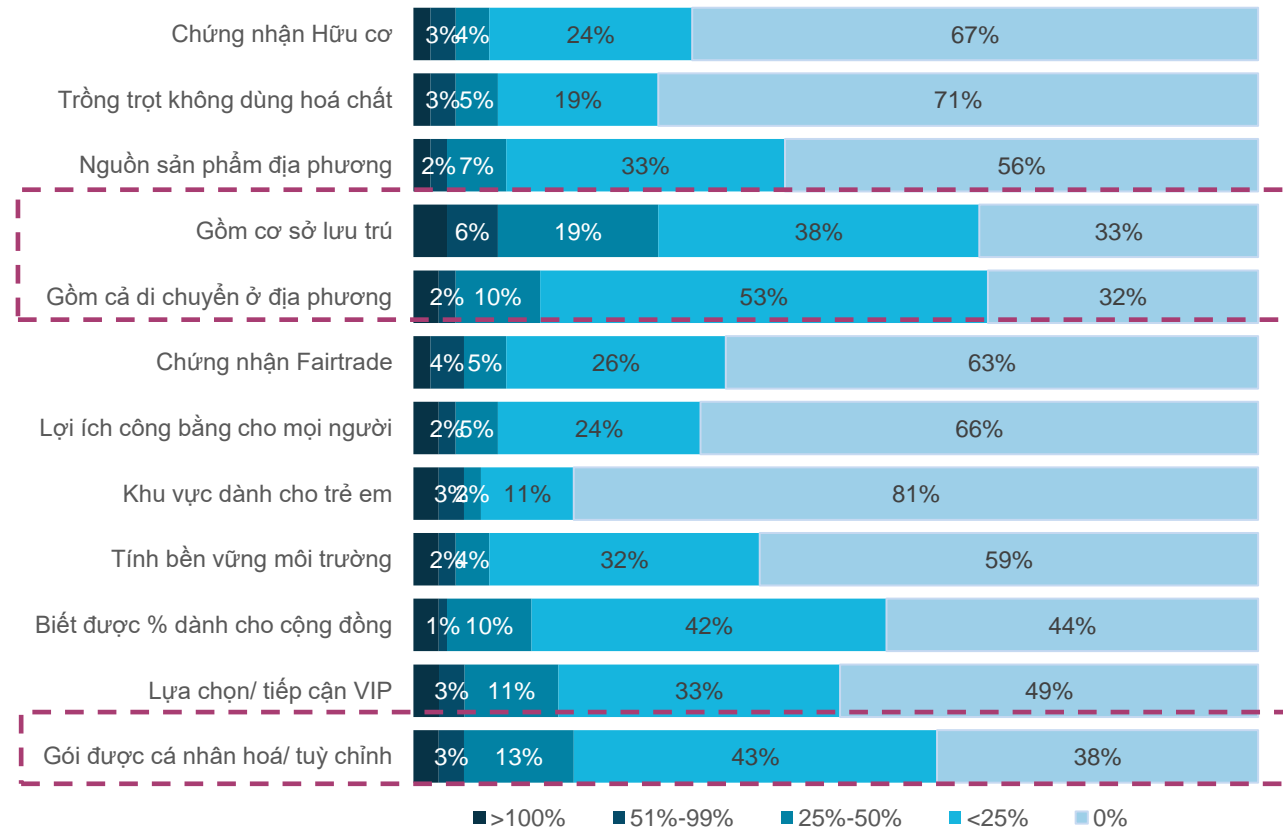
US\$100-2k+

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Làm thế nào để thu hút khách du lịch mua vé giá cao hơn:

- Cung cấp cho du khách khả năng tùy chỉnh các hoạt động họ tham gia, cho phép họ chọn những việc cần làm, thời gian và các nhà hàng theo sở thích và nhu cầu của họ.
- Làm nổi bật tính chân thực của trải nghiệm ở địa phương, vì khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu họ biết một phần tiền vé sẽ đem dành cho cộng đồng.
- Mang lại sự thuận tiện cho du khách bằng cách cung cấp dịch vụ di chuyển đến và đi từ khách sạn.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Chỗ ở, phương tiện đi lại và khả năng tùy chỉnh mang lại giá trị cao nhất cho khách du lịch

1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 67% khách du lịch đánh giá cao chỗ ở đủ để trả thêm tiền và phần lớn khách du lịch (38%) sẵn sàng trả thêm tới 25%.
- 68% sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu trải nghiệm bao gồm cả phương tiện đi lại; 53% trong số họ sẵn sàng trả thêm tới 25%.
- 62% sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các gói có thể tùy chỉnh; 43% trong số họ có thể trả thêm tới 25%.
- Hơn 50% số người được hỏi cũng sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các dịch vụ VIP và biết được một tỷ lệ sẽ dành cho cộng đồng. Hầu hết họ sẵn sàng trả thêm không quá 25%.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 30-45% số người được hỏi sẵn sàng trả thêm tiền cho Du lịch địa phương có chứng nhận Hữu cơ và chứng nhận Fairtrade, sản phẩm có nguồn gốc địa phương, tính bền vững môi trường, lợi ích cộng đồng công bằng, ...
- Hầu hết du khách sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những đặc điểm bổ sung.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 29% khách du lịch cho biết họ sẵn sàng trả thêm tiền cho Du lịch địa phương và sản phẩm được trồng mà không có hóa chất.
- 19% du khách cho biết sẵn sàng chi thêm tiền khi đi Du lịch địa phương có dịch vụ chăm sóc trẻ em.
- 8% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho dịch vụ chăm sóc trẻ em.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

TOUR ẨM THỰC VÀ ĐỒ UỐNG Ở CARIBBEAN

Tour ẩm thực cho phép du khách thưởng thức các hương vị và sản phẩm độc đáo



Chuyến tham quan ẩm thực là các chuyến thám hiểm bao gồm các chuyến tham quan/du ngoạn liên quan đến ẩm thực và các sản phẩm cũng như hoạt động liên quan. Các chuyến tham quan có thể làm nổi bật quy trình, bao gồm hoạt động **ném thử và/hoặc nấu ăn**. Các tour du lịch phổ biến bao gồm rượu rum, cà phê, gia vị và sô cô la.

Ví dụ ở Caribe

- Các chuyến tham quan có thể chỉ tập trung vào **quy trình sản xuất một sản phẩm địa phương** như đã thấy tại Nhà máy sản xuất nước sốt Pick Pepper, nơi cũng có một cửa hàng bán lẻ để khách du lịch mua **các sản phẩm được sản xuất tại địa phương**.
- Các chuyến tham quan khác có **nhiều hoạt động** như 'Chuyến tham quan bí mật Mero' bao gồm chuyến **tham quan đồn điền chuối**, đi bộ đường dài đến thác nước, bãi biển, ném thử ẩm thực địa phương và trải nghiệm tùy chọn, ví dụ: vào hang dơi.
- Các chuyến tham quan tập trung vào đồ uống có cồn thường ít được các gia đình chọn tuy nhiên, những trải nghiệm phổ biến bao gồm **các chuyến trải nghiệm rượu rum** ở Barbados và vùng quần đảo Caribe.
- **Các sản phẩm khác ở khu vực** bao gồm **cà phê và ca cao**; các tour ví dụ như 'Mavis Bank in the Blue Mountains' kết hợp các chuyến tham quan cà phê với các sự kiện kéo dài cả ngày. Một hoạt động đơn lẻ, lựa chọn chỉ tham quan có sẵn ở cùng địa phương.

Đặc điểm thuận lợi cho Tour Ẩm thực và Đồ uống

- Thực phẩm và đồ uống độc đáo ở quốc gia đến.
- Trải nghiệm ẩm thực toàn diện từ giáo dục nông nghiệp, sản xuất thực phẩm và đồ uống, đến ném thử.
- Hoạt động bổ sung trong hành trình du lịch cho phép khách du lịch trải nghiệm những điều mới mẻ, cũng như nghỉ ngơi và thư giãn.
- Khách du lịch có ý thức về môi trường quan tâm đến các nguyên liệu có nguồn gốc địa phương dùng cho sản xuất thực phẩm và đồ uống.
- Các chuyến tham quan ẩm thực và đồ uống có chuẩn bị được tin tưởng hơn so với du lịch nông nghiệp và ẩm thực ít được chuẩn bị.

Thách thức đối với các Tour Thực phẩm và Đồ uống

- Khách du lịch nhận thức thực phẩm có rủi ro về mặt an toàn và do dự khi tham gia vào các hoạt động tập trung nhiều vào việc ném thử thức ăn và các loại đồ uống.
- Không phải tất cả điểm đến đều có thức ăn và đồ uống độc đáo và được tiếp thị tốt.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO TOUR ĂM THỰC VÀ ĐỒ UỐNG

Một trải nghiệm bổ sung là một khía cạnh độc đáo, chân thực của điểm đến

Mục tiêu hướng đến ai

- Những người trưởng thành đã kết hôn trên 55 tuổi cũng như những người trẻ hơn từ 26 đến 35 tuổi thường đi du lịch đến các quốc gia gần Mỹ.
- Những nhóm du khách này thường tìm kiếm các điểm đến là bãi biển giá cả phải chăng, nơi họ có thể thư giãn và cũng có thể xem, thử hoặc học điều gì đó mới. Họ đặc biệt chú ý đến thức ăn và dịch vụ nhà hàng, sau đó là địa điểm tham quan
- Các trang web về điểm du lịch là nguồn thông tin chính của họ nhưng họ cũng dựa vào các đề xuất từ người quen để xác định hoạt động nào nên tham gia. Thông thường, họ quyết định gần ngày khởi hành hoặc ngày đến.

Du khách mong đợi điều gì

- Hoạt động này dự kiến sẽ kéo dài từ vài giờ đến nửa ngày và hầu hết khách du lịch sẽ thích những hoạt động này hơn nếu được thực hiện với bạn đồng hành của mình.
- Du khách muốn tận mắt chứng kiến các sản phẩm địa phương được làm ra như thế nào thông qua một chuyến tham quan có hướng dẫn hoặc tự hướng dẫn. Họ mong muốn được xem các hoạt động địa phương đích thực cũng như các nguyên liệu địa phương được sử dụng và có thể thử các sản phẩm.
- Sự thuận tiện được đánh giá cao, vì họ mong muốn có một hướng dẫn viên địa phương và phương tiện giao thông địa phương, đặc biệt nếu địa điểm nằm xa chỗ ở của họ. Họ cũng muốn trả tiền cho toàn bộ chuyến tham quan tại thời điểm đặt phòng.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

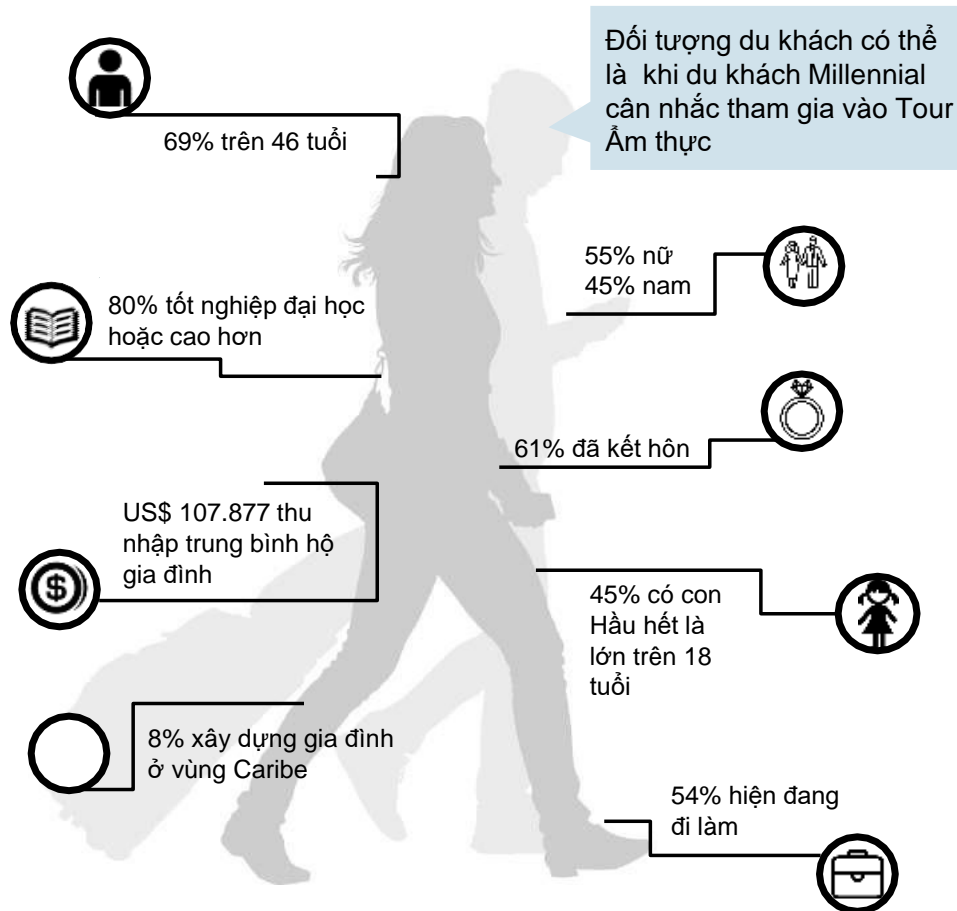
- Làm nổi bật các khía cạnh độc đáo của quy trình sản xuất ở Caribe để khách du lịch hiểu sâu hơn về những gì họ đang trả tiền và ý nghĩa văn hóa của nó.
- Giấy chứng nhận, vệ sinh và thực hành an toàn là những yếu tố quan trọng đối với khách du lịch với mối quan tâm đến quy định về thực phẩm và nước ở khu vực.
- Vì trải nghiệm ẩm thực rất phổ biến nên chúng cũng có thể được quảng cáo cùng với Ẩm thực truyền thống hoặc trải nghiệm Từ trang trại tới bàn ăn vì người tiêu dùng sẵn sàng trả tiền cho một trải nghiệm ẩm thực địa phương phong phú.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Quảng cáo cả trong thị trường nguồn và tại khu nghỉ mát. Đối với các hành trình được lên kế hoạch trước do các đại lý du lịch và khách sạn cung cấp, hãy đưa vào như một trong các hoạt động.
- Trang web trực tuyến, dành riêng cho điểm đến và ở quy mô toàn cầu cho phép đặt trước hoặc thanh toán trực tuyến bằng thẻ để thu hút sự quan tâm cao của khách du lịch.
- Quảng cáo hoặc các kênh ẩm thực và du lịch sẽ giúp phát triển nhận thức và độ quan tâm.

HỒ SƠ DU KHÁCH

Thời gian chia đều giữa thư giãn ở biển và khám phá đất nước một cách chân thực



Thói quen du lịch phổ thông

- Họ tìm kiếm sự cân bằng giữa việc thử một cái gì đó mới và có một kỳ nghỉ thư giãn, không căng thẳng với bạn bè hoặc gia đình.
- Tận dụng các nguồn trực tuyến để tìm hiểu về điểm đến và các hoạt động.
- Giá cả có thể ảnh hưởng nhưng cũng ưu tiên các món ăn địa phương và nhà hàng có sẵn cũng như các lựa chọn tham quan khi lựa chọn điểm đến.

Về Caribe

- Caribbean là một điểm đến lý tưởng, chủ yếu là do thời tiết nhiệt đới và những bãi biển cho phép khách du lịch xả stress và thư giãn.
- Tất cả khách du lịch đều tỏ ra thích khám phá các món ăn địa phương, đích thực và đồ uống.
- Chuyến đi thường kéo dài một tuần tại một khu nghỉ mát hoặc khách sạn trọn gói với lối đi thuận tiện và trực tiếp đến bãi biển.

Về Du lịch Cộng đồng

- Hầu hết khách du lịch không biết khái niệm DLCĐ. Họ đoán điều đó có nghĩa là tương tác với những người trong cộng đồng hoặc người dân địa phương tổ chức các chuyến tham quan có hướng dẫn cho khách.
- Mặc dù sự quan tâm đến DLCĐ cao, nhưng 25% vẫn do dự vì đây là điều hoàn toàn mới mà họ chưa từng làm trước đây, họ không biết nó liên quan đến những gì và họ có thể chỉ đơn giản là muốn thư giãn trên bãi biển.



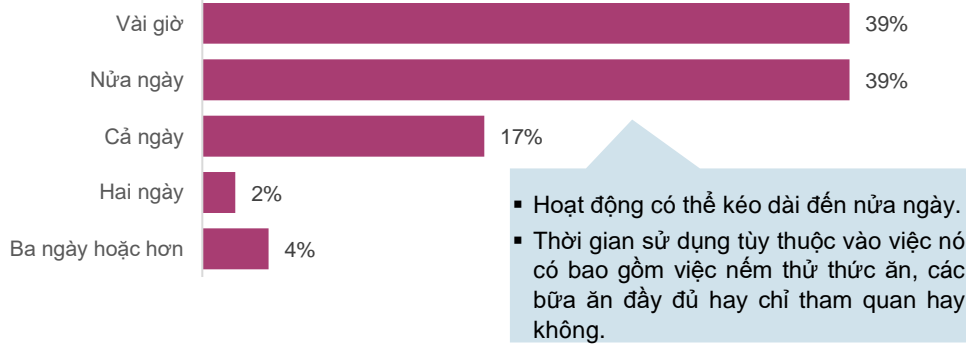


GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

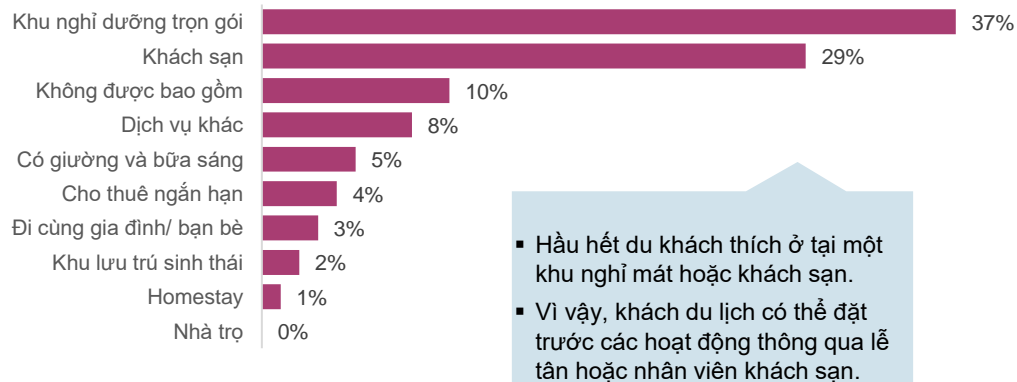
CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

Trải nghiệm ẩm thực kéo dài nửa ngày liên quan đến việc nấu các món ăn và thử các sản phẩm địa phương

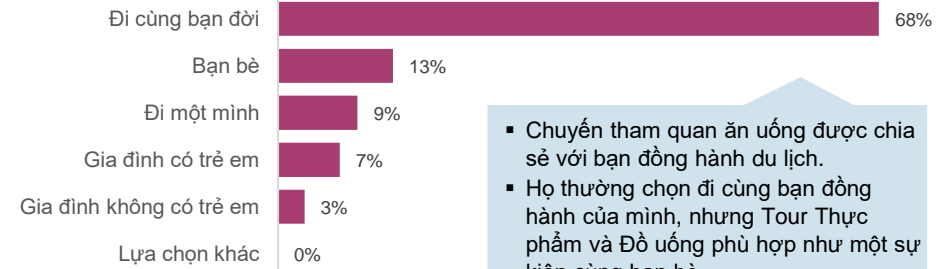
Độ dài của các hoạt động



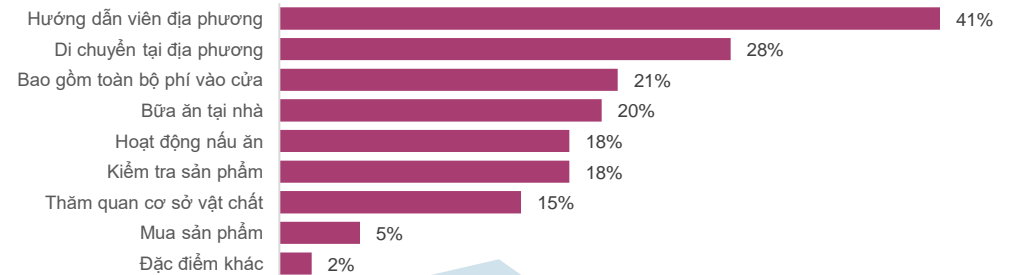
Cơ sở lưu trú được ưa thích



Bạn đồng hành



Đặc điểm của các hoạt động



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Khách du lịch không trả nhiều tiền cho hoạt động bổ sung vào kỳ nghỉ ở biển của họ



US\$50- 300

Mức giá du khách sẵn sàng trả

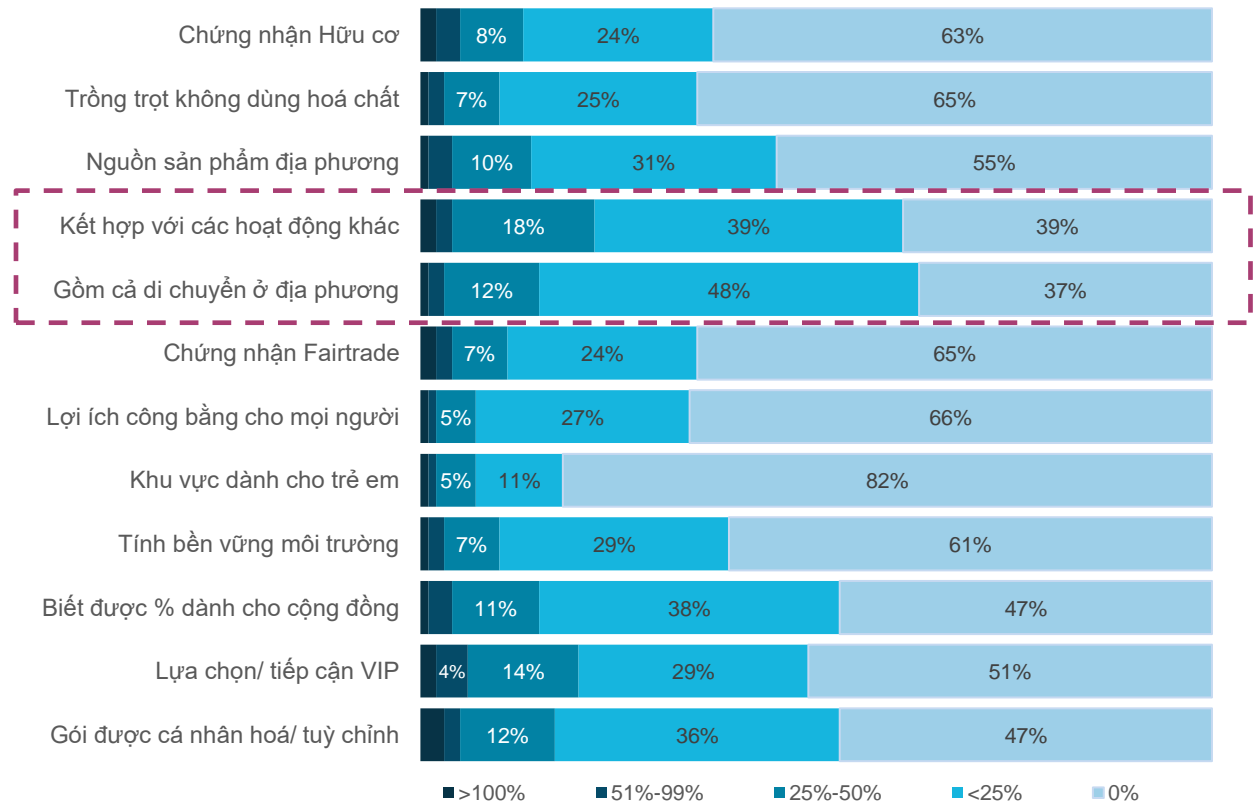
US\$30- 1,200

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Làm thế nào để khuyến khích khách du lịch tham gia hoạt động:

- **Kết hợp các chuyến tham quan với các hoạt động khác** giúp nâng cao trải nghiệm ẩm thực và đồ uống, chẳng hạn như Tham quan trang trại để xem nguyên liệu đến từ đâu, học nấu ăn sử dụng nguyên liệu địa phương hoặc tham quan các Di sản có trong khu vực.
- Mang lại trải nghiệm thuận tiện hơn với phương tiện di chuyển đến/từ khách sạn hoặc bến cảng và lịch trình linh hoạt phù hợp với nhu cầu của các nhóm khách du lịch.
- Làm nổi bật tất cả những lợi ích của hoạt động này bao gồm trải nghiệm học hỏi toàn diện cho những người đam mê ẩm thực cũng như phần trăm doanh thu dành cho cộng đồng nhờ chỉ tiêu của khách du lịch.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Đi lại và các tour ở địa phương kết hợp với các hoạt động khác đem đến giá trị cao nhất

1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 63% số người được hỏi sẵn sàng trả nhiều hơn nếu hoạt động bao gồm di chuyển, trong đó hầu hết sẵn sàng trả tới hơn 25%.
- 61% cho thấy sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho một gói hoạt động, 39% khách du lịch sẵn sàng chi trả tới hơn 25%.
- 53% cũng sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu biết một tỷ lệ phần trăm dành cho cộng đồng. Hầu hết họ sẵn sàng trả không quá 25%.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 34-49% số người được hỏi sẵn sàng trả tiền cho các Tour Ẩm thực và Đồ Uống có chứng nhận Hữu cơ và Fairtrade, sản phẩm có nguồn gốc địa phương, nguyên liệu được trồng không dùng hóa chất, bền vững với môi trường, dịch vụ VIP và những lợi ích công bằng dành cho cộng đồng.
- Phần lớn họ sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những đặc điểm bổ sung của hoạt động.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 18% du khách cho biết sẵn sàng chi thêm tiền cho Tour ăn uống có dịch vụ chăm sóc trẻ em.
- 7% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho dịch vụ chăm sóc trẻ em.





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

TỔNG QUAN VỀ ẨM THỰC TRUYỀN THỐNG CARIBBEAN

ẨM THỰC PHÙ HỢP VỚI VĂN HÓA VÀ HƯƠNG VỊ ĐỘC ĐÁO CỦA ĐIỂM ĐẾN

Ẩm thực truyền thống là hoạt động tại điểm đến mà người dân địa phương đồ ăn và đồ uống bao gồm **các sản phẩm nông nghiệp, dịch vụ ẩm thực và phương pháp chế biến thức ăn** là các yếu tố thu hút chính và các khía cạnh chính của trải nghiệm. Có thể được cung cấp tại các nhà hàng gia đình và địa phương bao gồm cả món cá chiên truyền thống.

Ví dụ ở Caribe

- Các nhà hàng do gia đình sở hữu như Plas Kassav ở St. Lucia có các món ăn địa phương ẩm thực.
- Các sự kiện cộng đồng cung cấp thức ăn và lễ kỷ niệm âm nhạc sôi động thu hút cả các thành viên cộng đồng **địa phương và khách du lịch** như Anse La Raye Fish Fry hàng tuần ở St. Lucia và Oistin's Fish Fry ở Barbados.
- Các nhà hàng phục vụ ẩm thực địa phương như Little Ochi ở Alligator Pond và Alligator Hole được **thúc đẩy bởi các trang web du lịch cộng đồng**.

Đặc điểm thuận lợi cho ẩm thực truyền thống

- Hoạt động hòa nhập văn hóa 'ít xâm lấn' cho phép khách du lịch nếm thử hương vị địa phương và ẩm thực độc đáo phù hợp với văn hóa điểm đến và tương tác với các đầu bếp địa phương theo cách thực tế hơn.
- Dễ dàng tiếp cận và khả năng dễ dàng cho cư dân Caribbean mở doanh nghiệp và tạo những cơ hội việc làm mới.
- Nhiều lựa chọn từ bữa ăn một món bình dân hoặc đồ ăn nhẹ đến bữa ăn nhiều món dành cho người sành ăn.
- Yelp và các ứng dụng khác giúp khách du lịch dễ dàng đăng bài và đọc các bài đánh giá và tìm các doanh nghiệp địa phương .

Thách thức đối với ẩm thực truyền thống

- Khách du lịch nhận thấy quy định còn hạn chế và vì vậy họ đặt niềm tin lớn vào đánh giá của khách hàng; đánh giá tiêu cực có thể hạn chế nghiêm trọng lưu lượng truy cập.
- Yêu cầu chi phí đầu tư cao đối với những người chơi muốn mở nhà hàng cao cấp hoặc có đặc điểm ẩm thực địa phương cao cấp hơn .
- Các lựa chọn ăn ngon có giới hạn và sự công nhận của người Caribe xứng đáng với mức sẵn sàng chi trả cao hơn của khách du lịch.
- Khách du lịch nhận thấy một số khu vực nhất định trong thị trấn là không an toàn do tỷ lệ tội phạm cao và do dự khi đến các cửa hàng mà không có hướng dẫn viên địa phương.



A) ƯU TIÊN



29

GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO ẨM THỰC TRUYỀN THỐNG

Ném thử 'tinh hoa' ẩm thực địa phương sử dụng nguyên liệu địa phương cùng công thức truyền thống

Mục tiêu hướng đến ai

- Phổ biến trong tất cả các nhóm du khách, đặc biệt là trong số những người sành ăn sẵn sàng thử những điều mới khi đi nghỉ và muốn thưởng thức một bữa ăn tại một nhà hàng địa phương khác với ẩm thực mà họ có ở nhà.
- Du khách thường đi cùng với gia đình hoặc bạn bè của họ và họ có thể đưa con cái của họ (hầu hết trên 18 tuổi).
- Chọn các điểm đến mang lại sự cân bằng giữa các hoạt động địa phương (ví dụ: tham quan và các điểm văn hóa), thực phẩm và nhà hàng có sẵn và thời gian nghỉ ngơi, vì đây là những lý do tại sao khách du lịch tìm đến Du lịch Bãi biển ở Caribe.

Du khách mong đợi điều gì

- Thông thường kéo dài vài giờ đến nửa ngày, được thực hiện với cộng sự.
- Tìm cách ăn tối một hoặc hai lần tại một nhà hàng địa phương, nhưng không nhất thiết quan tâm đến các lớp học nấu ăn hoặc Farm to Table các hoạt động.
- Họ không muốn đến nhà hàng khách sạn mô phỏng đồ ăn địa phương. Họ muốn một địa điểm mang lại cảm giác địa phương và thích các nhà hàng thuộc sở hữu địa phương hơn từ cộng đồng mà họ đang ghé thăm.
- Khách du lịch cũng đánh giá cao việc có thể tương tác với chủ sở hữu, thậm chí có cơ hội nhận được một công thức địa phương và giá trị có nguồn gốc địa phương thành phần.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Được xác định là một trải nghiệm địa phương đích thực, vì khách du lịch đang muốn thử các món ăn địa phương thực sự chứ không phải một phiên bản có điều chỉnh.
- Người tiêu dùng cũng sẵn sàng trả nhiều tiền hơn để có trải nghiệm được cá nhân hóa, cung cấp các tùy chọn hấp dẫn cho các khách du lịch khác nhau, cũng như trải nghiệm giáo dục có trách nhiệm với xã hội, vì khách du lịch quan tâm đến việc đánh giá cao và mang lại lợi ích cho cộng đồng địa phương trong khi có trải nghiệm giáo dục.
- An toàn thực phẩm đang là vấn đề đáng lo ngại. Do đó, các chứng chỉ và cách thực hiện minh bạch có thể được áp dụng để tăng độ tin cậy giữa các khách du lịch.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

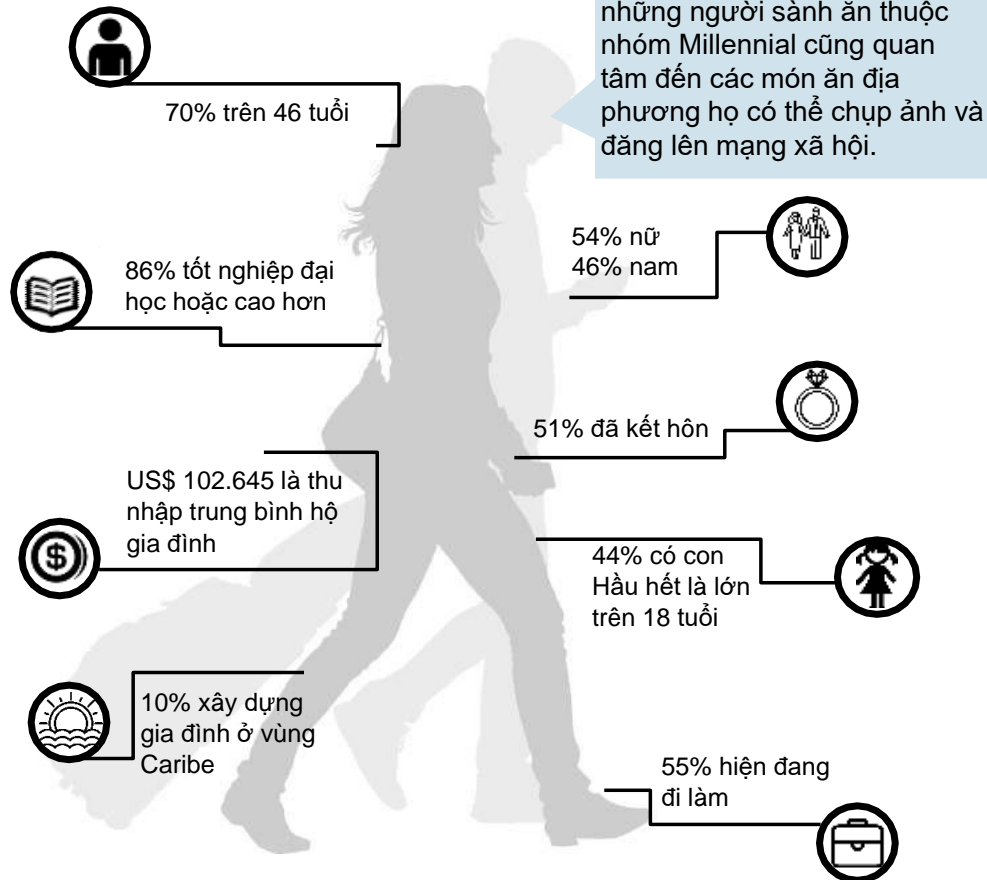
- Xuất hiện trực tuyến là điều bắt buộc vì đây là nơi đầu tiên khách du lịch kiểm tra khi quyết định đặt chỗ.
- Các trang web cho phép đặt chỗ trực tuyến cũng như đăng các bài đánh giá và ảnh sẽ nâng cao uy tín và khuyến khích khách du lịch đặt chỗ.
- Khách du lịch mong muốn có thể thanh toán bằng thẻ tín dụng hoặc thẻ ghi nợ. Thanh toán bằng tiền mặt ít phổ biến hơn đối với khách du lịch có thể không mang theo tiền mặt.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

HỒ SƠ DU KHÁCH

Người sành ăn do giá thích thư giãn trong kỳ nghỉ nhưng muốn thử ẩm thực địa phương



Thói quen du lịch phổ thông

- Khách du lịch thích thử và học hỏi điều gì đó mới trong kỳ nghỉ nhưng cũng dành thời gian để thư giãn với bạn bè hoặc gia đình.
- Thường lên kế hoạch trước ít nhất ba tháng, nhưng sẽ tự phát hơn khi họ chọn những hoạt động sẽ thực hiện tại điểm đến.
- Lựa chọn điểm đến phụ thuộc vào tổng chi phí và các điểm tham quan chính có sẵn.

Về Caribe

- Hầu hết đều quan tâm đến việc thăm vùng biển Caribe để tận hưởng thời tiết nhiệt đới và những bãi biển, nơi họ có thể ở lại một tuần với bạn đồng hành của mình tại một khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng, để tận hưởng kỳ nghỉ.
- Ngoài ra, họ đánh giá cao rằng vùng Caribe là một điểm đến giá cả phải chăng với các món ăn địa phương và ẩm thực truyền thống thú vị.

Về Du lịch Cộng đồng

- Ít quen thuộc với DLCĐ; họ giải thích điều này chủ yếu là tương tác với cộng đồng khi đi nghỉ, điều này không hấp dẫn 20% du khách.
- Thiếu kiến thức về du lịch cộng đồng hạn chế sự quan tâm và sẵn sàng tham gia vì khách du lịch tìm kiếm các cơ hội học tập liên quan nhiều hơn đến ẩm thực địa phương, thay vì đắm chìm vào trải nghiệm văn hóa hoặc lịch sử.



A) ƯU TIÊN

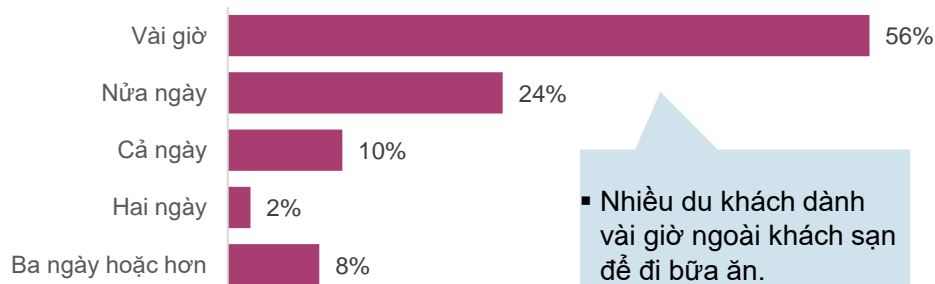


GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

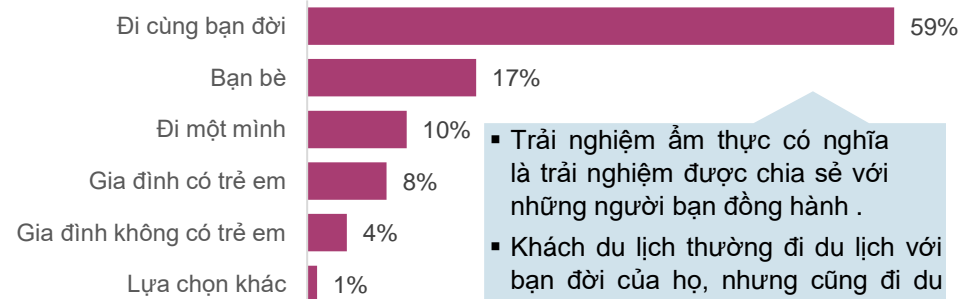
Thưởng thức một bữa ăn địa phương độc đáo, kéo dài trong vài giờ cùng với bạn đồng hành

Độ dài của các hoạt động



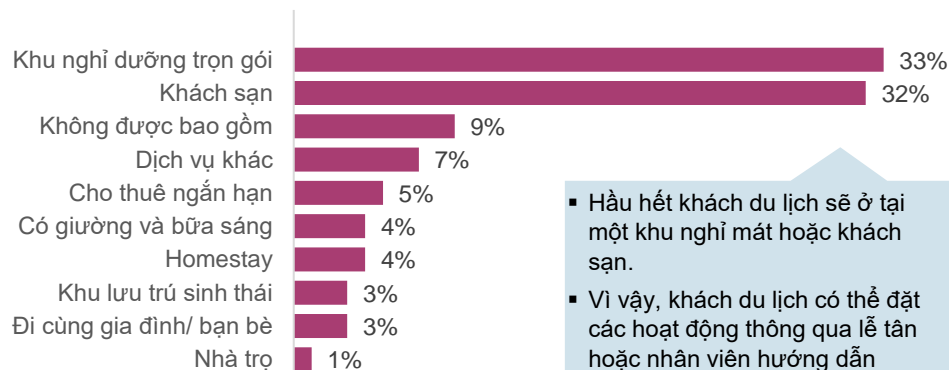
- Nhiều du khách dành vài giờ ngoài khách sạn để đi bữa ăn.

Bạn đồng hành



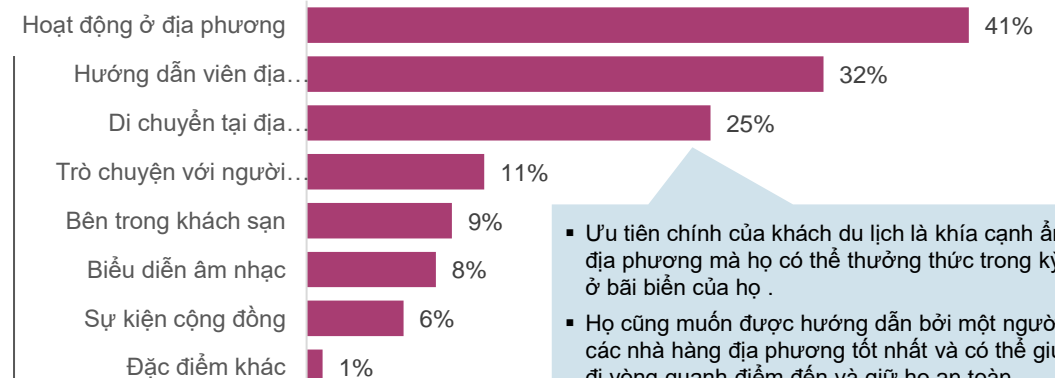
- Trải nghiệm ẩm thực có nghĩa là trải nghiệm được chia sẻ với những người bạn đồng hành.
- Khách du lịch thường đi du lịch với bạn đời của họ, nhưng cũng đi du lịch với bạn bè.

Cỡ sở lưu trú được ưa thích



- Hầu hết khách du lịch sẽ ở tại một khu nghỉ mát hoặc khách sạn.
- Vì vậy, khách du lịch có thể đặt các hoạt động thông qua lễ tân hoặc nhân viên hướng dẫn khách.

Đặc điểm của các hoạt động



- Ưu tiên chính của khách du lịch là khía cạnh ẩm thực địa phương mà họ có thể thưởng thức trong kỳ nghỉ ở bãi biển của họ.
- Họ cũng muốn được hướng dẫn bởi một người biết các nhà hàng địa phương tốt nhất và có thể giúp họ đi vòng quanh điểm đến và giữ họ an toàn.



A) ƯU TIÊN



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Du khách sẵn sàng trả nhiều hơn mức hiện tại nếu bữa ăn đậm chất địa phương

US\$15- 100

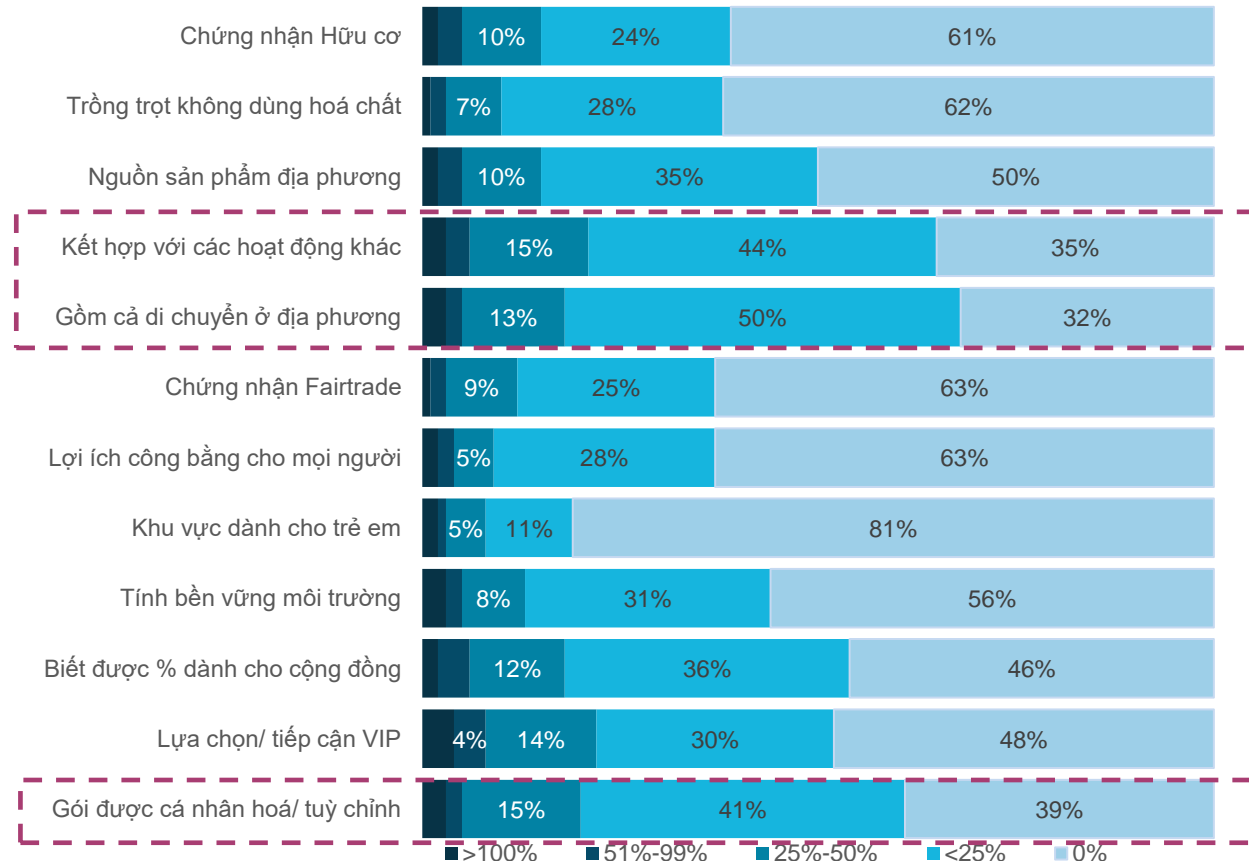
Mức giá du khách sẵn sàng trả

US\$10-15

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

- Làm nổi bật tính **chân thực** của Ẩm thực truyền thống, cũng như các tiêu chuẩn **an toàn thực phẩm** để thu hút khách du lịch đến nhà hàng.
- Sử dụng bữa ăn này như một chiến lược 'đặt một chân vào cửa' để **thu hút sự chú ý của khách du lịch quan tâm đến việc tìm hiểu thêm** về nguồn nguyên liệu từ:
 - Hợp tác với các trang trại địa phương để thúc đẩy các hoạt động Du lịch Thực phẩm và Đồ uống.
 - Đồng thời cung cấp các hoạt động bổ sung trong nhà như lớp học nấu ăn hoặc sự kiện ném thử thức ăn để khuyến khích khách du lịch quay lại.

Du khách sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Các gói tùy chỉnh bao gồm vận chuyển cho thấy tiềm năng cao nhất

1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 68% số người được hỏi sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu nó bao gồm cả phương tiện đi lại. Phần lớn khách du lịch (50%) sẵn sàng chi trả thêm đến 25%.
- 65% cho là các hoạt động có giá trị và 44% khách du lịch sẵn sàng trả thêm tới 25%.
- 61% số người được hỏi cũng sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho một gói tùy chỉnh và hầu hết trong số họ sẵn sàng trả thêm 25%.
- Hơn 50% số người được hỏi cũng sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các sản phẩm có nguồn gốc địa phương, tỷ lệ phần trăm dành cho cộng đồng và dịch vụ VIP. Hầu hết họ sẵn sàng trả thêm không quá 25%.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 37-44% số người được hỏi sẵn sàng trả tiền cho Ẩm thực truyền thống có chứng nhận Hữu cơ và Fairtrade, với nguyên liệu được trồng không hóa chất, bền vững với môi trường và công bằng những lợi ích trong cộng đồng .
- Hầu hết sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những tính năng bổ sung này.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 19% du khách cho biết họ sẵn sàng trả thêm tiền cho Ẩm thực truyền thống khi có dịch vụ chăm sóc trẻ em.
- 8% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho dịch vụ chăm sóc trẻ em.





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

TỔNG QUAN VỀ TRẢI NGHIỆM TỪ TRANG TRẠI ĐẾN BÀN ĂN Ở CARIBBEAN

Trải nghiệm ẩm thực từ dùng nguyên liệu ở địa phương đến trải nghiệm nấu ăn có chuẩn bị

Trang trại đến bàn ăn là một trải nghiệm ẩm thực bao gồm các sản phẩm được trồng hoặc có nguồn gốc tại địa phương. Điều này có thể bao gồm một chuyến tham quan trang trại, thu hoạch nguyên liệu hoặc một lớp học nấu ăn, nếm thử bằng các nguyên liệu có nguồn gốc địa phương.

Ví dụ ở Caribe

- Các trải nghiệm có thể diễn ra **tại một trang trại** chẳng hạn như Tour hái hạt điều và xoài Crooked Tree Good News, bao gồm một chuyến tham quan trang trại, cho phép khách du lịch **tự hái** hạt điều và xoài cũng như nếm thử các loại quả **được trồng tại địa phương**.
- **Các khách sạn** cố gắng tìm **nguồn thực phẩm tại địa phương** như cá và sản phẩm tươi sống từ các nhà hàng trong cộng đồng để được **các đầu bếp địa phương chế biến** và phục vụ. Một số khách sạn tạo cơ hội cho khách đi **chợ địa phương hoặc các nguồn thực phẩm** và mời họ tham gia **chuẩn bị thức ăn tại khách sạn**.
- Một số trang trại, khách sạn và nhà cung cấp ẩm thực địa phương làm nổi bật các nguyên liệu **có nguồn gốc địa phương và chứng nhận Hữu cơ hoặc Fairtrade**.

Đặc điểm thuận lợi của trải nghiệm từ trang trại đến bàn ăn

- Hoạt động cho phép khách du lịch khám phá những điều mới, thư giãn và tận hưởng thời gian dành cho bạn đời, gia đình và bạn bè.
- Đánh giá cao các sản phẩm tự nhiên bao gồm cả thực phẩm nguồn gốc địa phương.
- Hoạt động ưa thích của những người sành ăn bao gồm trải nghiệm ẩm thực đầy đủ từ nguyên liệu đến cách chế biến bữa ăn.
- Các giải thưởng như Chứng nhận Rainforest Alliance và Chứng chỉ Du lịch Xanh chạm tới các giá trị môi trường của ngày càng nhiều khách du lịch.

Những thách thức đối với trải nghiệm từ trang trại đến bàn ăn

- Trang trại đến bàn ăn mà không có bất kỳ yếu tố độc đáo hoặc đa dạng về văn hóa nào thường được coi là hoạt động mà khách du lịch có thể thực hiện tại quốc gia của họ và không được coi là đặc biệt.
- Nhận thức của khách du lịch về các quy định về thực phẩm còn chưa đầy đủ nên thực phẩm ít được tin tưởng về độ an toàn; điều này làm cho một số khách du lịch ngần ngại tham gia vào các hoạt động như trang trại đến bàn ăn .
- Còn tồn tại nhận thức rằng người Caribe còn hạn chế về kỹ năng nấu ăn và không được công nhận là có nền ẩm thực thu hút.





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO TRẢI NGHIỆM TỪ TRANG TRẠI ĐẾN BÀN ĂN

Trải nghiệm ẩm thực truyền thống toàn diện và thực tế hơn

Mục tiêu hướng đến ai

- Những người sành ăn tìm kiếm thứ gì đó hơn là một bữa ăn tại nhà hàng địa phương.
- Sẵn sàng thử các món ăn mới tại các địa điểm mới, thường thăm nguồn nguyên liệu chẳng hạn như nông trại.
- Phổ biến trong tất cả các nhóm du khách, bao gồm cả những người đam mê ẩm thực và chuyên gia (ví dụ: người viết blog ẩm thực) muốn ghi lại những khoảnh khắc và chia sẻ mọi thứ trực tuyến.
- Thường đi du lịch với bạn đời hoặc bạn bè của họ đến một điểm đến nơi họ có thể thư giãn nhưng cũng có thể trải nghiệm những điều mới mẻ.

Du khách mong đợi điều gì

- Thường kéo dài vài giờ đến nửa ngày, được thực hiện với một cộng sự.
- Khách du lịch mô tả trải nghiệm Ẩm thực truyền thống giống như dùng bữa với các nguyên liệu có nguồn gốc địa phương, cho phép họ xem chúng được trồng ở đâu và như thế nào. Trải nghiệm cũng có thể bao gồm một lớp học nấu ăn hoặc cuộc biểu tình.
- Bữa ăn có ý nghĩa là một trải nghiệm mang tính giáo dục nhưng cũng vui vẻ và thực tế.
- Nhấn mạnh vào các thành phần địa phương và lành mạnh được sử dụng được trồng theo cách bền vững bằng cách sử dụng các phương pháp địa phương để nông nghiệp.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Cơ hội trải nghiệm các món ăn đích thực độc đáo của ẩm thực địa phương, nhấn mạnh hương vị và gia vị của vùng, và thực tế là được chế biến từ nguồn nguyên liệu địa phương.
- Một trải nghiệm tương tác, trong đó khách du lịch có thể tìm hiểu về lịch sử và truyền thống địa phương cũng như giúp duy trì truyền thống đó bằng việc dành một phần số tiền họ trả cho cộng đồng.
- Hoạt động được kết hợp với Chuyến tham quan ẩm thực, Ẩm thực truyền thống và Du lịch địa phương, vì khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn để có trải nghiệm toàn diện.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

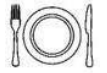
- Xuất hiện trực tuyến là điều bắt buộc vì đây là nơi đầu tiên khách du lịch kiểm tra khi quyết định đặt chỗ.
- Hợp tác với những người có ảnh hưởng về ẩm thực (blogger) có thể giúp nâng cao nhận thức và tác động đến quá trình ra quyết định khi khách du lịch lựa chọn món ăn của họ ở điểm đến.
- Khách du lịch mong muốn thanh toán bằng cả thẻ tín dụng hoặc thẻ ghi nợ nếu họ đặt trước trực tuyến và nếu họ thanh toán vào đầu/cuối hoạt động.



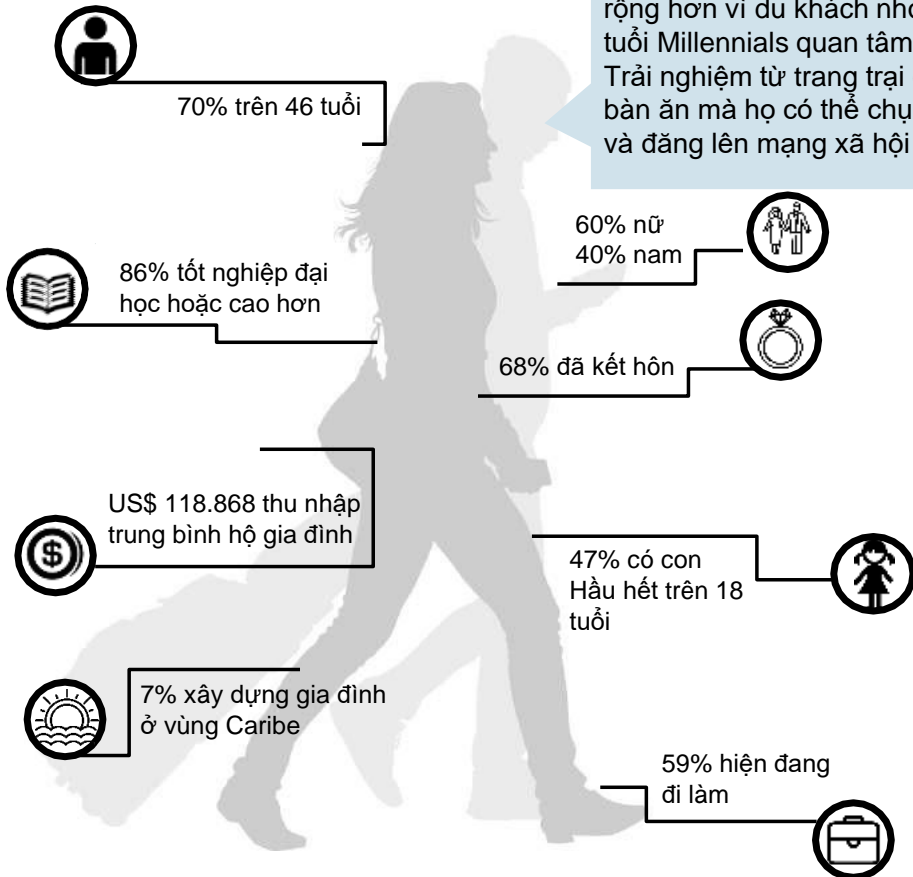
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

HỒ SƠ DU KHÁCH

Những người ưa khám phá tuổi trung niên muốn tìm hiểu thêm về những gì họ đã quen thuộc



Đối tượng du khách có thể rộng hơn vì du khách nhóm tuổi Millennials quan tâm đến Trải nghiệm từ trang trại đến bàn ăn mà họ có thể chụp ảnh và đăng lên mạng xã hội.



Thói quen du lịch phổ thông

- Thích trải nghiệm những điều mới mẻ cùng bạn đồng hành trong kỳ nghỉ nhưng cũng muốn có thời gian để thư giãn và xả hơi một cách đơn giản mà không cần đến lịch trình.
- Chọn các trang web và tạp chí về điểm đến và du lịch làm nguồn thông tin chính khi lên kế hoạch cho các chuyến đi và tìm kiếm giá cả phải chăng.
- Rất thích thử các món ăn và nhà hàng địa phương khi đi du lịch.

Về Caribe

- Khách du lịch có thể thăm vùng biển Caribbean để tận hưởng thời tiết nhiệt đới và thư giãn trên bãi biển với bạn đồng hành.
- Họ thường ở lại một tuần và chỗ ở ưa thích là khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng trọn gói, nếu ngân sách không cho phép.

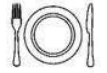
Về Du lịch Cộng đồng

- DLCĐ là một khái niệm không quen thuộc, họ cho rằng nó liên quan đến việc gắn kết với những người trong cộng đồng hoặc các cộng đồng hướng dẫn khách du lịch trong khi tham quan.
- Mặc dù đa số sẽ cân nhắc tham gia DLCĐ, nhưng gần 30% không thể hiện sự quan tâm vì đây là một khái niệm hoàn toàn mới mà họ cần nghiên cứu và có thể sẽ mất thời gian từ việc tận hưởng các bãi biển và đồ ăn ở Caribe.

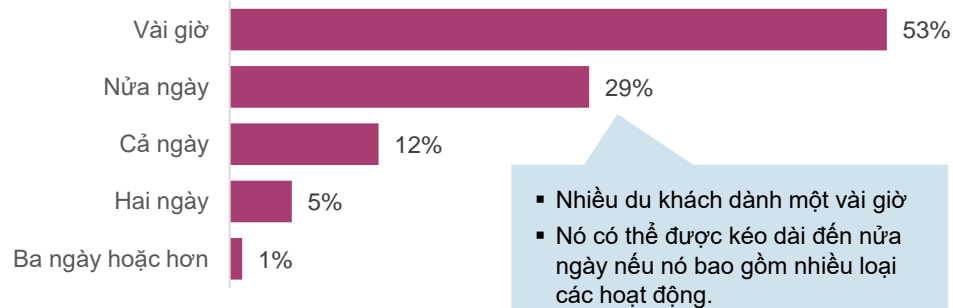


CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

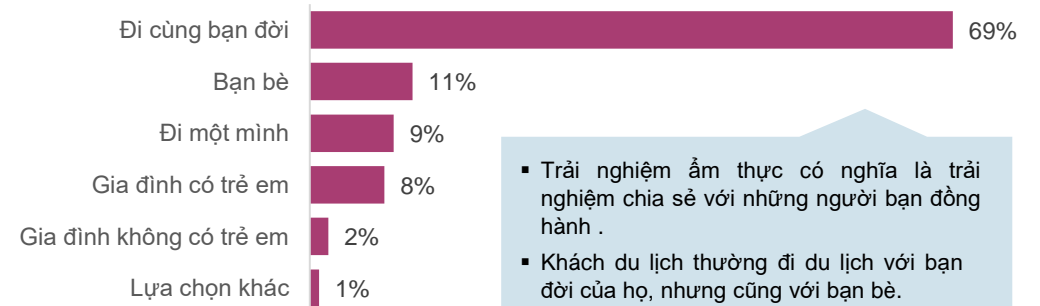
Hoạt động nửa ngày dành cho cặp đôi và dùng bữa nấu bằng nguyên liệu địa phương



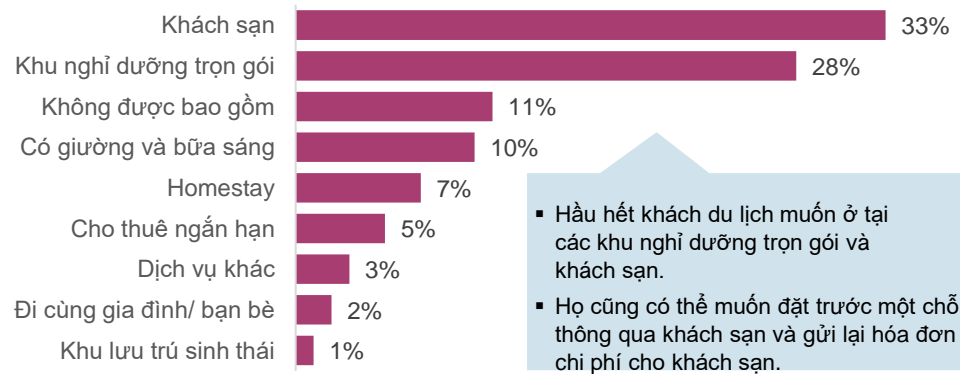
Độ dài của các hoạt động



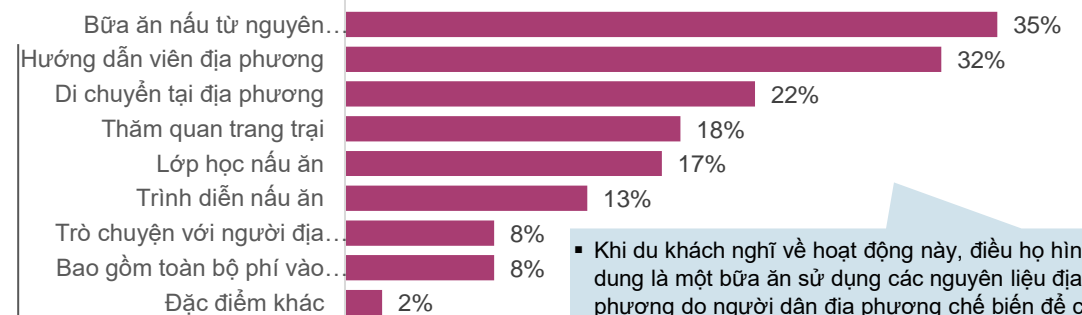
Bạn đồng hành

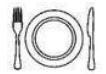


Cỡ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Không tăng giá vì giá hiện tại bằng với mức sẵn sàng chi trả của du khách

US\$31-100

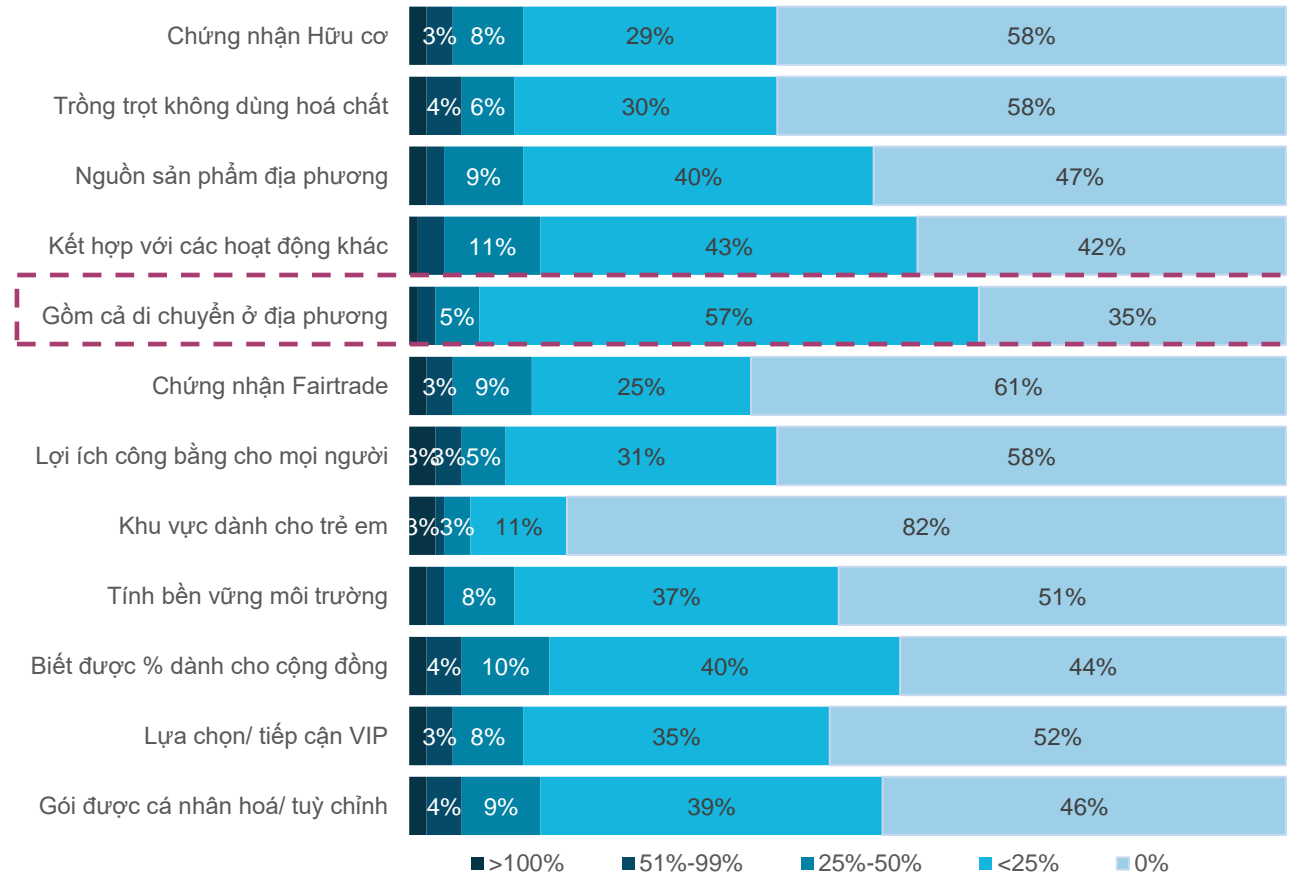
Mức giá du khách **sẵn sàng trả**

US\$25-110

Khoảng giá **hiện nay ở Caribe**

- Khách du lịch thường không sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho bất cứ thứ gì được thêm vào hoạt động. Vì vậy, mục tiêu là khuyến khích khách du lịch quan tâm trả tiền tham gia các hoạt động:
 - **Hiện diện trực tuyến** khi khách du lịch đang lên kế hoạch du lịch để mời họ đặt chỗ
 - Làm nổi bật tất cả những **lợi ích của hoạt động này** bao gồm **trải nghiệm học tập** toàn diện, cũng như một phần nguồn thu dành cho **cộng đồng** từ khách du lịch.
 - **Thúc đẩy truyền miệng** và tích cực quảng bá **trực tuyến** để thu hút khách du lịch mới.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng tại Hoa Kỳ (106 người trả lời về Trải nghiệm từ trang trại đến bàn ăn) và các cuộc phỏng vấn trả tiền tại Hoa Kỳ và Caribe

GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Phần lớn những người tham gia trải nghiệm từ trang trại đến bàn ăn sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho việc di chuyển ở địa phương



1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 65% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu hoạt động bao gồm cả phí đi lại ở địa phương. Phần lớn (57%) sẵn sàng trả thêm tới 25%.
- 58% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho một trải nghiệm kết hợp với các hoạt động khác. 43% khách du lịch sẽ trả thêm tới 25%.
- Hơn 53% số người được hỏi cũng sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các đặc điểm như sản phẩm có nguồn gốc địa phương, khả năng tùy chỉnh và tỷ lệ phần trăm dành cho cộng đồng. Hầu hết họ sẵn sàng trả không quá 25%.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 39-49% số người được hỏi sẵn sàng trả tiền cho hoạt động từ trang trại đến bàn ăn có chứng nhận Hữu cơ và Fairtrade, với các nguyên liệu được trồng không hóa chất, bền vững với môi trường và những lợi ích công bằng cho cộng đồng.
- Đa số sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những đặc điểm bổ sung.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 18% du khách cho biết họ sẵn sàng trả thêm tiền cho trải nghiệm từ trang trại đến bàn ăn kèm thêm dịch vụ trông trẻ.
- 7% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho dịch vụ chăm sóc trẻ em.



B) Quảng bá toàn cầu

- Các hoạt động này mang lại nhiều lợi ích cho Caribe
- Mức độ quan tâm của khách du lịch thấp
- Các hoạt động bao gồm:
 - Homestay
 - Giao lưu trường học và trải nghiệm văn hóa
 - Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

TỔNG QUAN VỀ HOMESTAY Ở CARIBBEAN

Cơ sở lưu trú thay thế thể hiện sự trân trọng thực sự đối với cộng đồng



Homestay là chỗ ở trong nhà riêng/nhà ở địa phương dành cho khách có trả phí. Du khách thường ở với một gia đình và trải nghiệm nấu ăn của họ. Nhà trọ có thể được cung cấp bởi các cá nhân và gia đình của họ hoặc bởi các tổ chức có hệ thống.

Ví dụ ở Caribe

- Được xác định như một **lựa chọn thay thế cho việc cắm trại khi đi bộ trên đường mòn** trên Đường mòn Quốc gia Waitukubuli ở Dominica.
- **Country Style Homestay** như được thực hiện ở Jamaica được cho là một **trải nghiệm làng quê** với một **gia đình địa phương**, trong đó khách du lịch có thể trải nghiệm nấu các món ăn đích thực, kể chuyện và các hoạt động địa phương.
- Trải nghiệm **homestay bản địa truyền thống** do **cộng đồng Kalinago ở Dominica** cung cấp, nơi cung cấp **các bữa ăn tự nấu** và tiếp cận **các hoạt động khác tại trung tâm văn hóa**.
- **Airbnb** cung cấp cho khách du lịch đặt nhà **tại địa phương** thay vì khách sạn truyền thống.
- **Du lịch tình nguyện nhiều ngày** cùng các Homestay địa phương.

Đặc điểm thuận lợi Homestay

- Thể hiện sự trân trọng thực sự cho cộng đồng.
- Hãy thử đồ ăn thực ở địa phương.
- Giá cả phải chăng hơn so với khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng.
- Sự quen thuộc và dễ điều hướng của Airbnb dành cho khách du lịch muốn đặt chỗ ở thay thế, có thể mở rộng nguồn doanh thu homestay cho các gia đình ở địa phương.
- Du lịch tình nguyện thường bao gồm homestay.

Thách thức cho Homestay

- Thiếu homestay do bão phá hủy.
- Trình độ công nghệ và khả năng tiếp cận Internet của chủ sở hữu Airbnb có thể làm giảm nhu cầu về homestay truyền thống.
- Mức quan tâm về quy định và nhận thức về an toàn tổng thể của du khách Mỹ.
- Nhận thức về trải nghiệm mộc mạc, nông thôn gắn liền với các nước đang phát triển, vì khách du lịch tìm kiếm các khu nghỉ dưỡng cao cấp ở các nước đang phát triển.
- Khách du lịch thích tham gia vào các hoạt động khác trong kì nghỉ.



ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO HOMESTAY

Trải nghiệm độc đáo với góc nhìn sâu sắc hơn về cộng đồng có thể được đặt trực tuyến



Mục tiêu hướng đến ai

- Người trưởng thành trên 50 tuổi, có bằng đại học.
- Phần lớn đã nghỉ hưu, đã kết hôn và có con cái trên 18 tuổi và không có gia đình ở Caribe.
- Họ đi du lịch với bạn đời của mình, lên kế hoạch cho kỳ nghỉ trước khoảng sáu tháng và tìm kiếm thông tin trực tuyến về du lịch và nhà cung cấp qua các trang web.
- Khách du lịch chọn các hoạt động cho phép họ khám phá và học hỏi những điều mới, vì vậy họ ưu tiên các điểm tham quan chính khi chọn điểm đến và thường tìm kiếm các điểm tham quan, văn hóa và lịch sử, ẩm thực, và nhà hàng.

Du khách mong đợi điều gì

- Hoạt động thường kéo dài hơn 2 ngày và được thực hiện với cộng sự.
- Cơ hội để trải nghiệm và hiểu sâu hơn về văn hóa và ẩm thực địa phương, khi khách du lịch tận hưởng sự tương tác với một gia đình địa phương và họ mong muốn được nấu ăn tại nhà.
- Khách du lịch sẽ thích trải nghiệm bao gồm một hướng dẫn viên địa phương và khả năng nhận phươg tiện giao thông ở địa phương với một khoản phụ phí nhỏ .
- Một lợi ích bổ sung là chi phí thấp hơn so với các khách sạn.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Một trải nghiệm văn hóa độc đáo, có một không hai mang đến cơ hội khám phá văn hóa, phong tục và truyền thống địa phương với giá cả phải chăng giá.
- Cung cấp một cái nhìn sâu sắc về cuộc sống trong cộng đồng, với đồ ăn và thức uống đích thực của địa phương như một phần gói tour.
- Người tiêu dùng cũng quan tâm đến việc đưa các hoạt động ẩm thực khác vào như một phần của trải nghiệm, chẳng hạn như Tour ẩm thực và đồ uống hoặc Trải nghiệm Từ trang trại tới bàn ăn.
- Là một hình thức lưu trú thay thế cho các tình nguyện viên ở Caribe.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

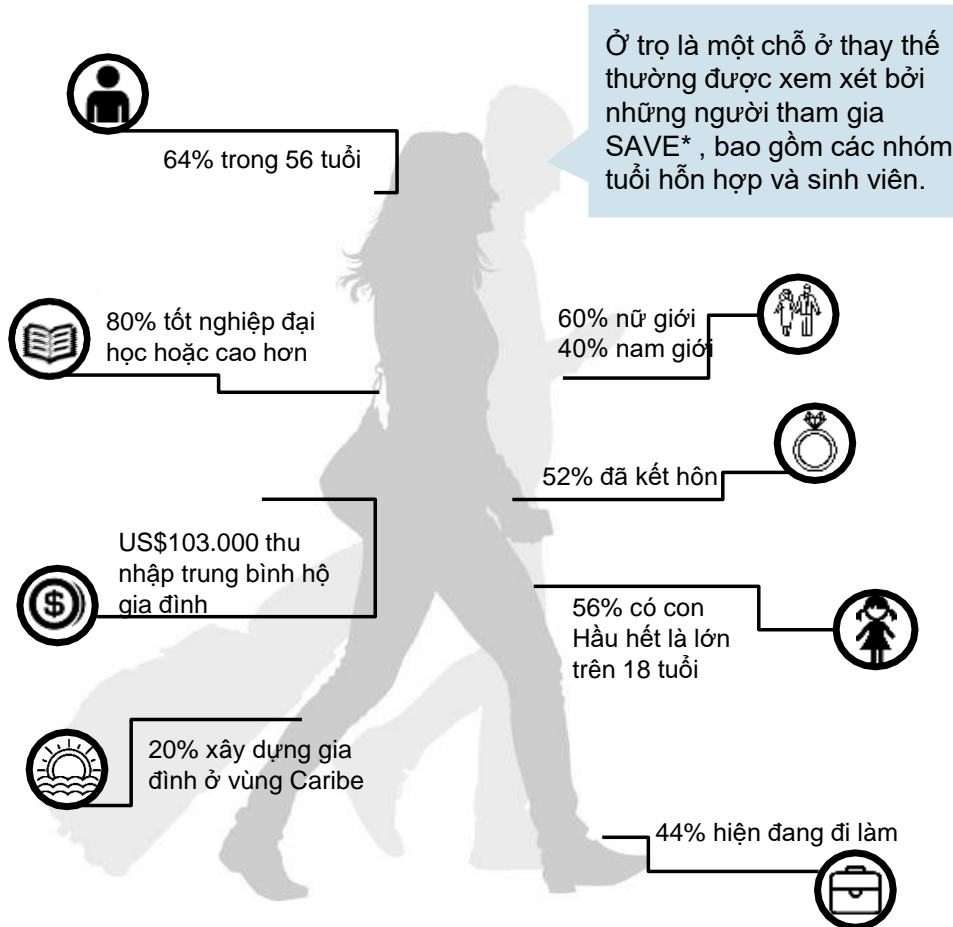
- Quảng cáo trực tuyến thông qua các trang web đặt phòng để thu hút khách du lịch khi họ đang tìm hiểu chuyến đi của mình. Họ đánh giá cao các bài đánh giá trực tuyến giúp nâng cao độ tin cậy của các gói tour và địa điểm.
- Khách du lịch muốn đặt phòng trực tuyến và thanh toán bằng thẻ, do đó, các nhà trọ phải có thể chấp nhận thanh toán bằng thẻ tín dụng ít nhất bằng cách liên kết với các nhà cung cấp.
- Tổ chức tình nguyện và các uỷ ban du lịch cũng có thể quảng cáo những dịch vụ, và các đại lý du lịch có thể thêm homestay như một phần của các gói tour cung cấp cho khách du lịch.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

HỒ SƠ DU KHÁCH

Những nhà thám hiểm thích du lịch đến Caribe nhưng không quen thuộc với DLCĐ



Thói quen du lịch phổ thông

- Những người khám phá chọn xem, thử và học những điều mới trong các kỳ nghỉ và thông báo cho họ về các trang web hoặc tạp chí du lịch.
- Lên kế hoạch cho các chuyến bay và chỗ ở trước ít nhất ba tháng nhưng sẵn sàng quyết định các hoạt động gần ngày khởi hành hoặc ngay tại chỗ
- Ảnh hưởng nhiều bởi các hoạt động ở điểm đến và giá.

Về Caribe

- Lãi suất cao; muốn đi du lịch đến vùng biển Caribe trong 18 tháng tới vì giá cả phải chăng, thời tiết và những bãi biển đẹp hấp dẫn.
- Họ dự định đi du lịch với bạn đời của họ và ở lại không quá 14 ngày.
- Đi biển là hoạt động ưa thích nhưng cũng sẽ thích giao lưu với người dân địa phương để trải nghiệm ẩm thực, âm nhạc và lối sống.

Về Du lịch Cộng đồng

- Ít quen thuộc với khái niệm DLCĐ.
- Họ nghĩ rằng nó chủ yếu liên quan đến việc tham gia vào kỳ nghỉ với những người địa phương, những người hướng dẫn họ xung quanh khu vực họ đang tham quan.
- Phần lớn có thể quan tâm hoặc chưa bao giờ nghĩ đến việc thực hiện DLCĐ nhưng thấy nó hấp dẫn như một cơ hội duy nhất để tương tác với người dân địa phương.

Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng tại Mỹ (25 người trả lời về Homestay) và phỏng vấn trả tiền tại Mỹ và Caribe

*SAVE đề cập đến du lịch Khoa học, Học thuật, Tình nguyện và Giáo dục



B) QUẢNG BÁ TOÀN CẦU

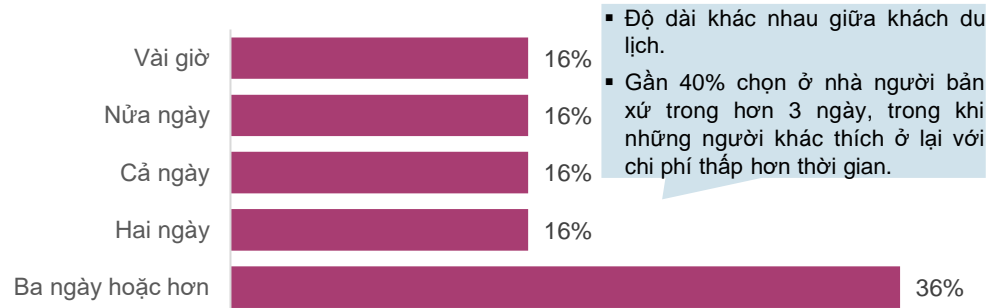
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

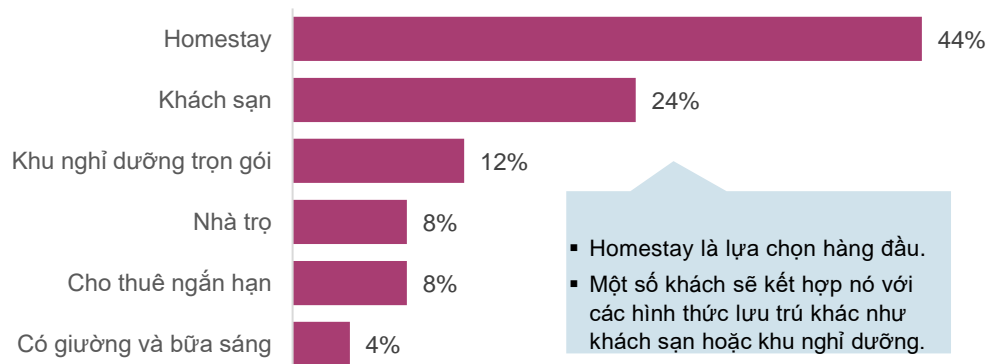
Hơn ba ngày ở cùng người bản xứ Caribbean với bạn đời và bữa cơm nấu tại gia đình



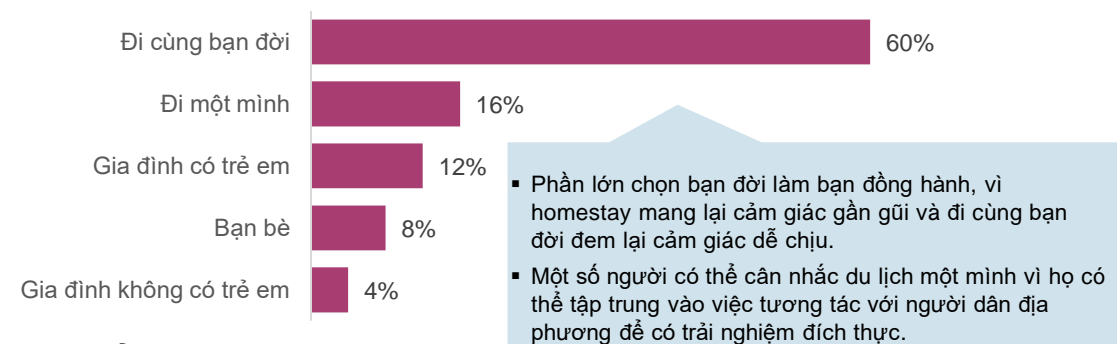
Độ dài của các hoạt động



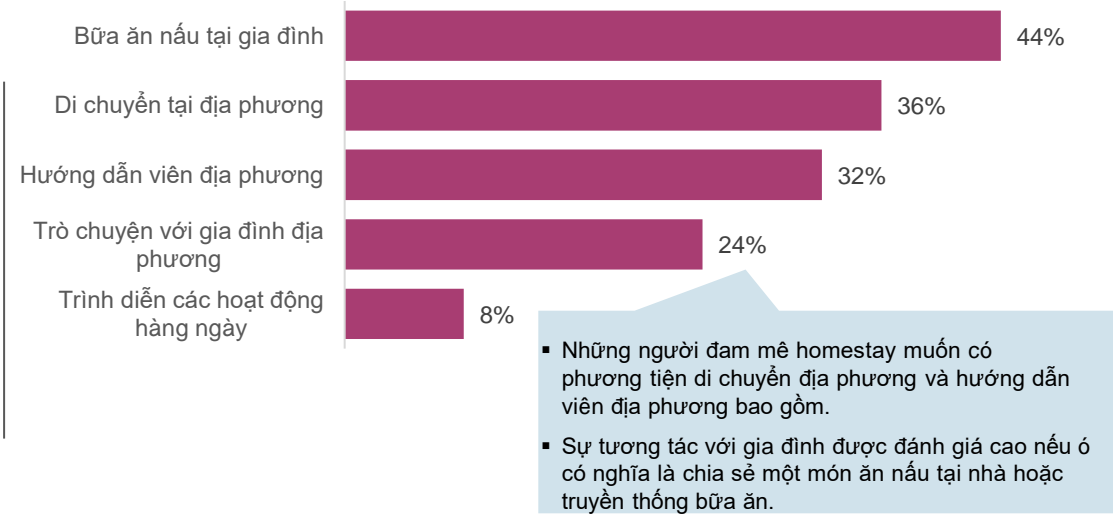
Cơ sở lưu trú được ưa thích



Bạn đồng hành



Đặc điểm của các hoạt động



B) QUẢNG BÁ TOÀN CẦU



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Những người thích thú sẵn sàng trả nhiều hơn một chút so với giá hiện tại

US\$31-300

Mức giá du khách sẵn sàng trả

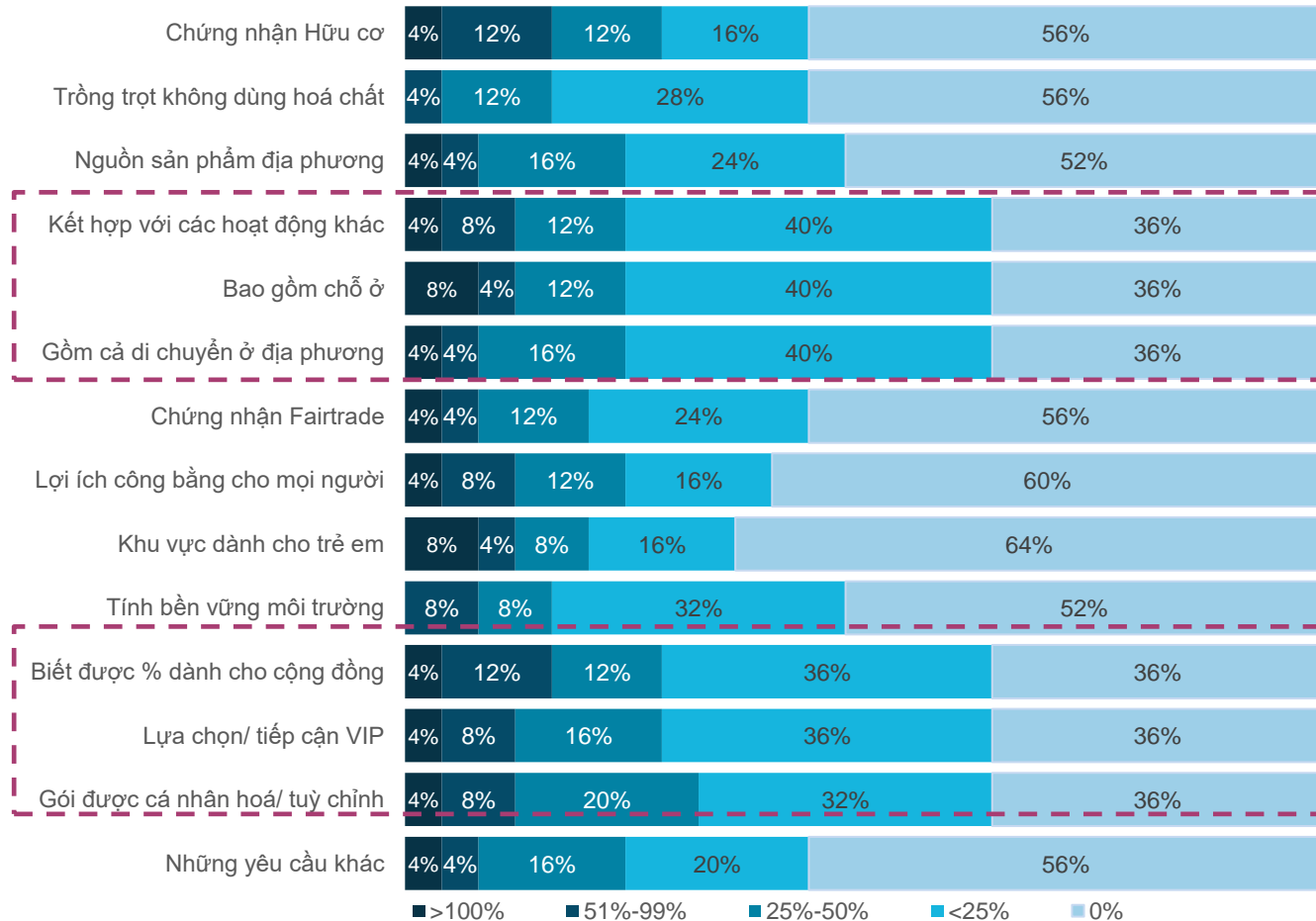
US\$35-110

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Làm thế nào để khuyến khích khách du lịch trả giá vé cao hơn:

- Cho phép khách du lịch cảm thấy đặc biệt bằng cách cung cấp **dịch vụ VIP** để họ sẵn sàng trả phí cao hơn.
- Quảng bá **homestay như một trải nghiệm học tập toàn diện tại địa phương** bằng cách kết hợp nó với các hoạt động DLCĐ khác thay vì chỉ cung cấp chỗ ở.
- Cung cấp tính năng **tùy chỉnh homestay** bằng cách cho phép khách du lịch lựa chọn nếu họ chỉ muốn chỗ ở hoặc thêm các dịch vụ bổ sung như bữa ăn tự nấu, phương tiện giao thông địa phương hoặc hướng dẫn viên địa phương.

Bạn sẵn sàng trả thêm bao nhiêu cho Homestay:



Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng tại Mỹ (25 người trả lời về Homestay) và phỏng vấn trả tiền tại Mỹ và Caribe



MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Du khách sẵn sàng chi nhiều tiền hơn cho các gói homestay kết hợp các hoạt động



1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 64% thể hiện mức độ sẵn sàng trả cao hơn nếu homestay bao gồm phương tiện di chuyển ở địa phương, có thể kết hợp với các hoạt động khác hoặc cung cấp các dịch vụ VIP hoặc các gói cá nhân hóa với tùy chọn bổ sung khác.
- Khách du lịch cũng quan tâm đến tỷ lệ doanh thu dành cho cộng đồng; hơn 60% sẵn sàng trả thêm nếu tỷ lệ phần trăm đó được công khai.
- Nhìn chung, hầu hết trong số họ (hơn 36% số người được hỏi) sẵn sàng trả thêm tới 25 % nếu homestay bao gồm hai điều trên.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 40-48% số người được hỏi cho thấy sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho homestay có chứng nhận Hữu cơ và Fairtrade, với các thành phần được trồng không có hóa chất, sản phẩm có nguồn gốc địa phương, môi trường bền vững và lợi ích công bằng cho cộng đồng.
- Đa số sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những tính năng bổ sung.

3

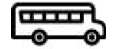
Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 36% du khách cho biết sẵn sàng chi thêm tiền khi ở Homestay có dịch vụ chăm sóc trẻ em.
- 20% du khách sẵn sàng chi thêm ít nhất 25% cho dịch vụ chăm sóc trẻ em.



TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TRAO ĐỔI SINH VIÊN VÀ TRẢI NGHIỆM VĂN HÓA Ở CARIBBEAN

Trải nghiệm học tập văn hoá được cá nhân hoá và đa dạng



Trao đổi sinh viên và trải nghiệm văn hóa là một Trải nghiệm du lịch là động cơ chính thúc đẩy sự tham gia và trải nghiệm của khách du lịch trong việc học tập, hoàn thiện bản thân, phát triển trí tuệ và phát triển kỹ năng. Bao gồm một loạt các sản phẩm và dịch vụ liên quan đến nghiên cứu học thuật, nâng cao kỹ năng, các chuyến dã ngoại, các khóa học phát triển nghề nghiệp và học ngôn ngữ trong số những thứ khác. Trải nghiệm có thể được tập trung vào các chủ đề hoặc các khía cạnh cụ thể của văn hóa nơi học tập là mục tiêu chính và du lịch là một tiêu chuẩn bổ sung.

Ví dụ ở Caribe

- **Các lộ trình hoà nhập kéo dài nhiều ngày** được tổ chức bởi các giảng viên và trường đại học ở các quốc gia, thường là với các kết nối cộng đồng Caribbean địa phương, để sinh viên học các môn học cụ thể và trải nghiệm văn hóa trực tiếp.
- Trải nghiệm hòa nhập văn hóa **do các tổ chức Caribe địa phương** tổ chức với mục đích cung cấp trải nghiệm giáo dục theo cách **hoà nhập** kết hợp **nhà ở, ẩm thực địa phương và các hoạt động Du lịch địa phương** như một phần của chương trình.
- **Kéo dài nhiều ngày**, vì các biến thể cả ngày thường là trải nghiệm **Du lịch địa phương**.

Đặc điểm thuận lợi cho việc trao đổi sinh viên và văn hóa

- Cơ hội khám phá các thuộc tính độc đáo của điểm đến thông qua một nền văn hóa độc đáo và được cá nhân hóa trải nghiệm.
- Kết nối và trải nghiệm trực tiếp các thực hành văn hóa ở cộng đồng bao gồm nghệ thuật, lịch sử, khiêu vũ, và tôn giáo.
- Thường bao gồm các yếu tố của các hoạt động rất phổ biến như Du lịch địa phương và Ẩm thực truyền thống.
- Cơ hội việc làm cho cộng đồng (hướng dẫn viên, phương tiện đi lại, chỗ ở, giảng dạy, trình diễn thủ công, đầu bếp, v.v.).

Những thách thức đối với trao đổi sinh viên và văn hóa

- Có ít doanh nghiệp và tổ chức địa phương ở Caribe hiện đang cung cấp những dịch vụ nhắm đến khách du lịch (trái ngược với trường học và tổ chức tôn giáo hoặc các nhóm phi lợi nhuận).
- Trao đổi sinh viên ít thuận lợi hơn đối với phần lớn khách du lịch vì trải nghiệm giáo dục ít được mong muốn hơn trong kì nghỉ.
- Nhận thức và hiểu biết hạn chế giới hạn nhu cầu các hoạt động.
- Phâm khúc khách hàng nhỏ hơn bao gồm các gia đình có con nhỏ và hoạt động chương trình giảng dạy chính quy.

GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO TRẢI NGHIỆM GIAO LƯU SINH VIÊN VÀ TRẢI NGHIỆM VĂN HÓA

Trải nghiệm học hỏi văn hóa được cá nhân hóa với sự tương tác trực tiếp với cộng đồng



Mục tiêu hướng đến ai

- Các nhóm du khách đa dạng bao gồm người trung niên trên 50 tuổi và người lớn từ 26-45 tuổi quan tâm đến hoạt động này trên mức trung bình.
- Phần lớn là nữ, có việc làm, đã lập gia đình và không có con cái, và không có gia đình ở Caribe.
- Khách du lịch chọn các hoạt động để khám phá những khía cạnh độc đáo của điểm đến mang lại trải nghiệm cá nhân hóa, ở đó họ có thể học được điều gì đó mới mẻ.
- Lên kế hoạch cho các chuyến bay và chỗ ở ít nhất là 6 tháng và đại lý du lịch là nguồn thông tin chính. Các hoạt động có thể được quyết định ngay tại chỗ.

Du khách mong đợi điều gì

- Hoạt động thường kéo dài vài giờ và được thực hiện với bạn đời, bạn bè, hoặc một mình.
- Cơ hội trực tiếp trải nghiệm các tập tục văn hóa độc đáo của cộng đồng, do người địa phương hướng dẫn.
- Khách du lịch sẽ đánh giá cao nếu số nguồn thu dành cho cộng đồng được công khai và cũng sẵn sàng trả các dịch vụ bổ sung như chỗ ở và phương tiện di chuyển ở địa phương với một khoản phụ phí nhỏ.
- Khách du lịch sẵn sàng trả gấp đôi nếu kết hợp với các hoạt động khác và cung cấp trong các gói có thể cá nhân hóa và có thể tùy chỉnh.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Làm nổi bật trải nghiệm văn hóa có một không hai, ngay cả khi là một phần của hoạt động trao đổi sinh viên, để tạo ra sự quan tâm lớn hơn giữa những người khách du lịch.
- Định vị như một trải nghiệm học nằm trong gói tổng thể bao gồm các hoạt động phổ biến khác như ẩm thực địa phương, Di sản và du lịch hoang dã bổ sung cho trải nghiệm học tập văn hóa.
- Thúc đẩy khả năng tương tác với các thành viên cộng đồng địa phương.
- Các chuyến tham quan trong một ngày nên nhắm mục tiêu đến khách ở khách sạn, trong khi trải nghiệm nhiều ngày cũng có thể cung cấp homestay cho nhóm du khách của các trường học hoặc tổ chức.

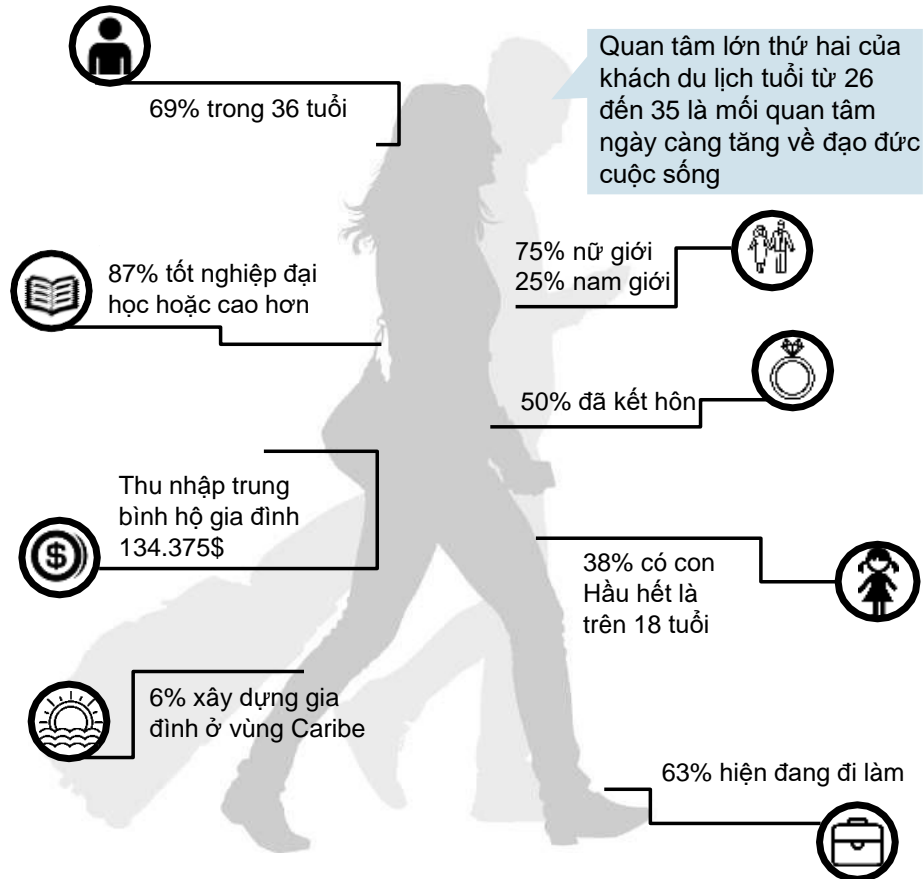
Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Được quảng cáo trực tuyến, đặc biệt là trong các bài đăng trên blog, video và trang web du lịch để giúp khách du lịch hiểu và họ sẽ nhận được gì khi tham gia, điều này sẽ giúp thu hút sự quan tâm chung đến hoạt động này.
- Khách du lịch mong muốn đặt trước như một phần trong gói dịch vụ với công ty lữ hành, và do đó, các hoạt động trao đổi sinh viên và giao lưu văn hóa nên hợp tác với các công ty lữ hành và đảm bảo khả năng thanh toán bằng thẻ tín dụng.
- Các đối tác như trường đại học, trường tiểu học và trung học, tổ chức tôn giáo và các tổ chức khác ở các thị trường nguồn thúc đẩy các hoạt động này, bao gồm cả cơ hội du lịch theo nhóm có tổ chức.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC
HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách trẻ, ham học hỏi và chủ yếu là nữ; không quen thuộc với DLCĐ nhưng quan tâm đến Caribe



Thói quen du lịch phổ thông

- Du khách chọn xem, thử và học những điều mới với bạn đời hoặc một mình và học hỏi thông qua các website du lịch và các tạp chí.
- Lên kế hoạch các chuyến bay và chỗ ở ít nhất sáu tháng trước kỳ nghỉ nhưng sẵn sàng quyết định về các hoạt động gần ngày khởi hành hoặc ngay tại điểm đến .
- Chọn điểm đến dựa trên các điểm tham quan văn hóa, tiếp theo là giá cả.

Về Caribe

- Muốn đi du lịch đến vùng Caribe trong 18 tháng tới vì có thời tiết nhiệt đới và là điểm đến thân thiện với bạn bè và gia đình.
- Lên kế hoạch đi du lịch với bạn đời của họ để ở lại một đến hai tuần.
- Trong khi du lịch biển và du thuyền là những hoạt động được ưu tiên, thì việc dành thời gian với người dân địa phương và trải nghiệm ẩm thực, âm nhạc và phong cách sống cũng là những hoạt động được quan tâm.

Về Du lịch Cộng đồng

- Mức độ quen thuộc với khái niệm DLCĐ thấp hơn, nhưng nhiều hơn các hoạt động khác.
- Nhận thức về DLCĐ chủ yếu là cộng đồng địa phương tham gia hướng dẫn khách du lịch khám phá và tìm hiểu về khu vực họ đang tham quan.
- Lên kế hoạch tham gia hoặc có thể quan tâm đến DLCĐ vì nó mang lại cơ hội tương tác với người dân địa phương và kết nối với cộng đồng.



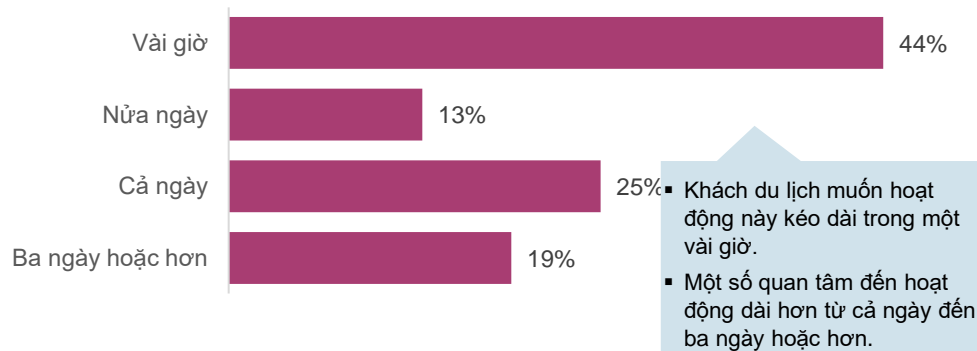
B) QUẢNG BÁ TOÀN CẦU

50

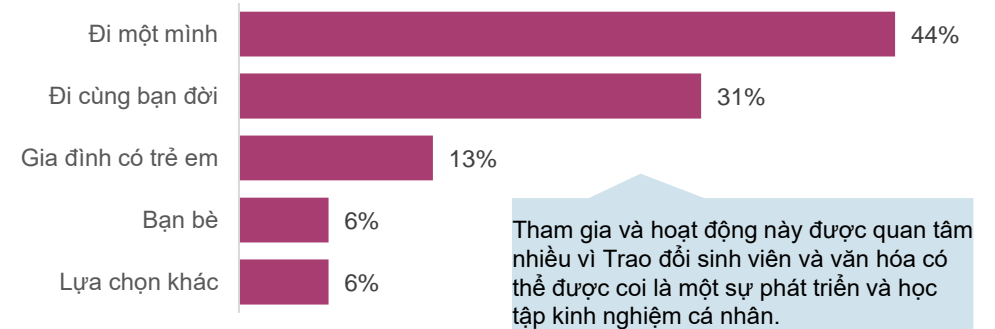
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC
CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

Trải nghiệm hoà nhập văn hóa của cá nhân kéo dài vài giờ với hướng dẫn viên bản xứ

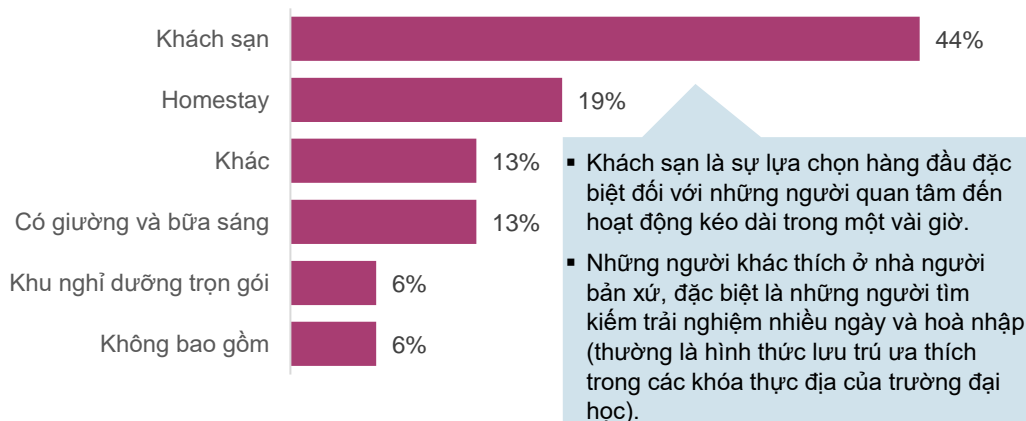
Độ dài của các hoạt động



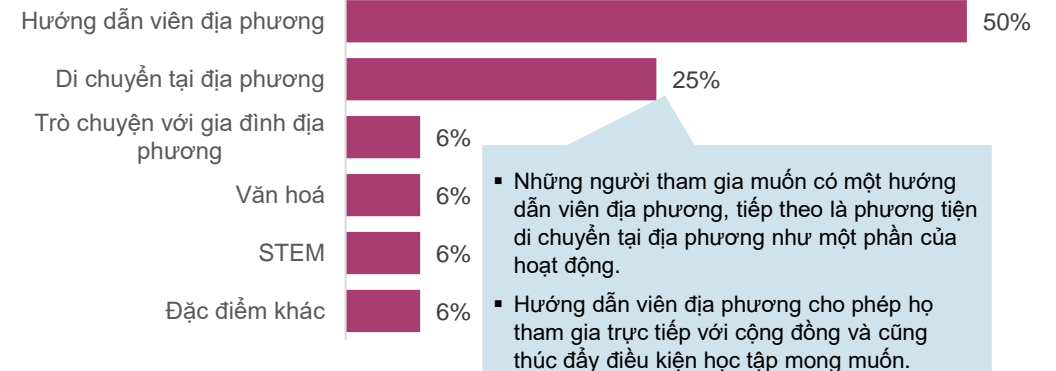
Bạn đồng hành



Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Ngắt kết nối với các dịch vụ hiện tại và mức sẵn sàng chi trả của du khách khi họ tìm các hoạt động diễn ra trong thời gian ngắn



US\$31-500

Mức giá du khách sẵn sàng trả

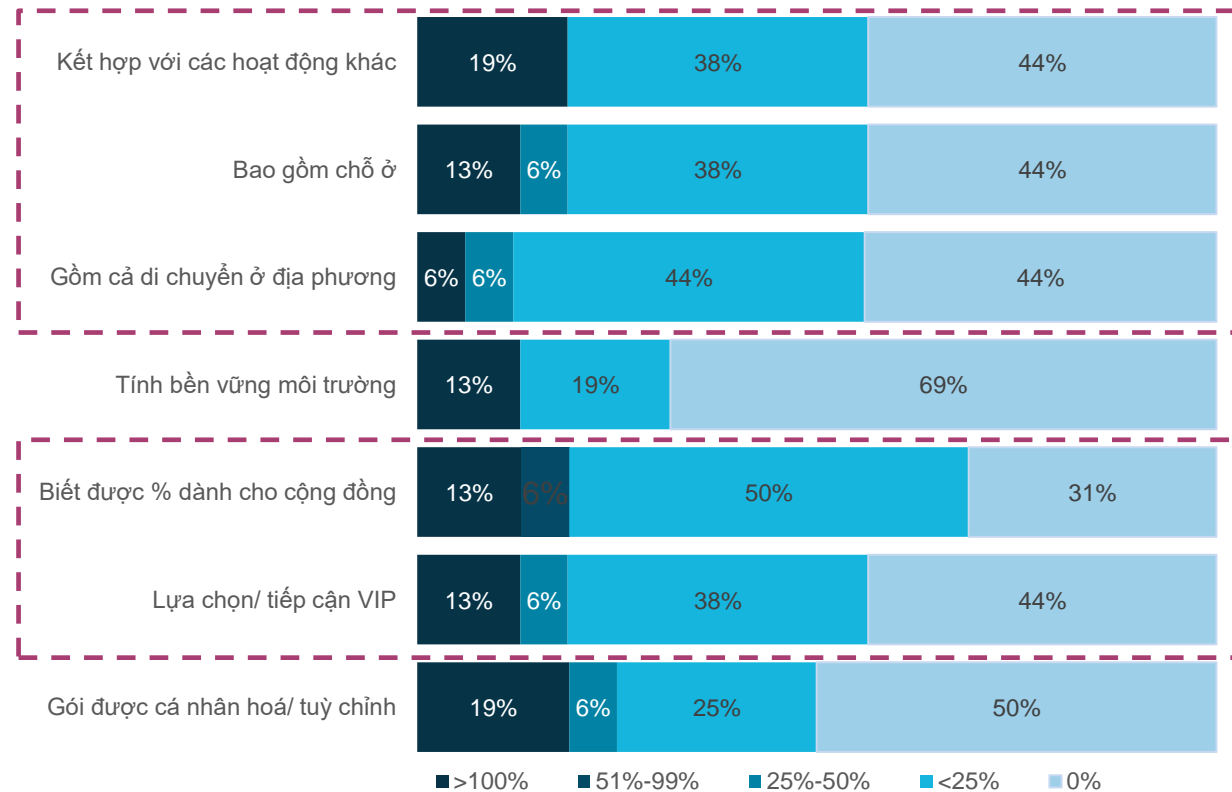
US\$1k- 2k+

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Cách khuyến khích sự tham gia và tạo doanh thu lớn hơn*:

- Cung cấp các gói ngắn hơn ở mức giá thấp hơn mà khách du lịch thấy hấp dẫn, để khuyến khích số lượng và tần suất tham gia nhiều hơn; trong khi trải nghiệm nhiều ngày với chi phí cao hơn nên được phát triển và cung cấp cho phân khúc thích hợp tìm kiếm những người yêu thích Hoạt động giao lưu trường học và trải nghiệm văn hóa .
- Cung cấp hoạt động trong gói bao gồm chỗ ở và các hoạt động khác như các lựa chọn du lịch nông nghiệp và ẩm thực cũng góp phần vào trải nghiệm học tập và văn hóa.

Du khách sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Biết được phần lợi nhuận thực tế dành cho cộng đồng là điều có giá trị nhất



1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- Gần 70% số người được hỏi sẵn sàng trả thêm tiền cho các hoạt động giao lưu học đường và hòa nhập văn hóa, tiết lộ tỷ lệ phần trăm dành cho cộng đồng. Đa số người được hỏi (50%) sẵn sàng trả thêm tới 25%.
- 56% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu trải nghiệm có thể được kết hợp với các hoạt động khác hoặc bao gồm chỗ ở, phương tiện di chuyển ở địa phương hoặc dịch vụ VIP. Trên 38% du khách sẵn sàng chi trả hơn 25%.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 50% số người được hỏi thể hiện sự quan tâm đến các hoạt động giao lưu học đường và hòa nhập văn hóa sẽ trả thêm tiền nếu họ có thể chọn gói tùy chỉnh.
- Đa số sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những đặc điểm bổ sung.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- Tính bền vững của môi trường là đặc điểm ít có giá trị nhất đối với khách du lịch.
- 69% khách du lịch cho biết họ không sẵn sàng trả thêm tiền cho đặc điểm này.



TỔNG QUAN VỀ TRẢI NGHIỆM TÌNH NGUYỆN TẠI ĐỊA PHƯƠNG Ở CARIBBEAN

Trải nghiệm tình nguyện nhiều ngày giúp du khách hiểu về cuộc sống hàng ngày



Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương là các chuyến đi tới một điểm đến với mục đích **hỗ trợ cộng đồng địa phương**, thường lấy lý do xã hội làm động lực chính và du lịch là một tính năng bổ sung. Ví dụ như du lịch **tình nguyện để tái thiết** sau thảm họa thiên nhiên, các hoạt động phát triển cộng đồng, bảo tồn và dọn dẹp.

Ví dụ ở Caribe

- Chuyến tham quan nhiều ngày được quảng bá bởi các tổ chức quốc tế như **Rotary Club International** hoặc **Habitat for Humanity** tập trung vào phát triển cơ sở hạ tầng, trách nhiệm y tế.
- Các chuyến đi truyền giáo do nhà thờ và các nhóm tôn giáo dẫn đầu.
- **Được chính phủ hỗ trợ và hiệp hội du lịch thúc đẩy các trải nghiệm** tình nguyện nhiều ngày để hỗ trợ việc **đền bù thiệt hại ở các đảo và tái thiết sau sự tàn phá của bão** như đã thấy ở Đô-mi-ni-ca.
- **Các tổ chức do địa phương phát triển và điều hành** cung cấp các chuyến đi tình nguyện bao gồm **Homestay** hoặc **Lưu trú sinh thái** như trong ' Gói du lịch tình nguyện và phiêu lưu 3 Rivers and Rosalie Forest' kết hợp **nhiều hoạt động DLCĐ** (Sức khỏe và Sức khỏe truyền thống với tắm Sulphur, Tham quan trang trại, lớp học nấu ăn,...).
- **Các chủ khách sạn địa phương và tư nhân** đưa ra một yếu tố tình nguyện như một phần của **thực hành bền vững** và **trả lại** cho cộng đồng địa phương.

Đặc điểm thuận lợi cho Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương

- [Tái]xây dựng cơ sở hạ tầng ở một cộng đồng.
- Cơ hội việc làm và tiềm năng được tạo ra từ lộ trình nhiều hoạt động và trong nhiều ngày.
- Nguyên nhân xã hội (ví dụ: y tế, giáo dục, động vật) là yếu tố chính trong hoạt động tạo ra lợi ích cộng đồng địa phương.
- Cung cấp trải nghiệm học tập và cung cấp góc nhìn thực tế về cuộc sống hàng ngày trong cộng đồng.
- Thường bao gồm các yếu tố của các hoạt động rất phổ biến như Du lịch địa phương và Ẩm thực truyền thống.

Thách thức cho Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương

- Khách du lịch có thể quan tâm đến hoạt động tình nguyện tại nhà, nhưng không phải trong kỳ nghỉ và khó tạo ra mức sẵn sàng chi trả cao hơn vì điều này được coi là "dành thời gian" thay vì thu về trải nghiệm.
- Nhận thức hạn chế về các dịch vụ hạn chế nhu cầu của khách du lịch.
- Yêu cầu các mối quan hệ đối tác khác nhau để quảng bá bao gồm nhà thờ, trường đại học, tổ chức phi chính phủ, cơ quan phát triển, v.v. cho các chuyến tham quan theo nhóm (thường ít các chuyến thăm hơn).
- Ít nhà cung cấp dịch vụ DLCĐ tổ chức tại địa phương ở Caribe.

B) QUẢNG BÁ TOÀN CẦU

54



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO TRẢI NGHIỆM TÌNH NGUYỆN TẠI ĐỊA PHƯƠNG

Người trưởng thành tìm kiếm sự tương tác và tác động cộng đồng thực sự được thúc đẩy trực tuyến

Mục tiêu hướng đến ai

- Các cặp vợ chồng từ 26 tuổi trở lên quan tâm và những người từ 55 tuổi trở lên (có xu hướng tham gia nhiều hơn) và các nhóm muốn tham gia du lịch tình nguyện.
- Phần lớn đều có việc làm, đã kết hôn và có con cái đã trưởng thành, và không có gia đình ở Caribe.
- Khách du lịch chọn các hoạt động để khám phá những khía cạnh độc đáo của các điểm đến mang lại trải nghiệm cá nhân hóa và thường ở tại khách sạn, bao gồm giường và bữa sáng và các tùy chọn trọn gói.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Đặt trọng tâm chính vào trải nghiệm phát triển cá nhân và văn hóa đích thực trong một môi trường an toàn, vì ngay cả những khách du lịch quan tâm đến việc đền đáp cũng cần phải hiểu bản thân họ sẽ nhận được gì từ hoạt động này.
- Đánh giá tác động cộng đồng trực tiếp của khách du lịch như [tái] xây dựng cơ sở hạ tầng (là trọng tâm thực hiện thứ hai) trong khi thể hiện tương tác cá nhân và trực tiếp đồng thời của khách du lịch với cộng đồng rộng khắp.
- Các chuyến tham quan kéo dài vài giờ nên được tổ chức cho những người đi nghỉ ở bãi biển như một trải nghiệm “ít xâm lấn” phù hợp với kế hoạch trong tuần của họ.

Du khách mong đợi điều gì

- Hoạt động thường kéo dài vài giờ đến cả ngày, trong khi các chuyến tham quan theo nhóm thường kéo dài nhiều ngày và nhiều hoạt động trải nghiệm.
- Khách du lịch mong đợi rằng trải nghiệm này sẽ được hướng dẫn bởi một hướng dẫn viên địa phương và mang lại sự tương tác với cộng đồng địa phương khi họ tìm kiếm cơ hội học tập đồng thời tác động trực tiếp đến cộng đồng.
- Khách du lịch sẽ đánh giá cao nếu chỗ ở, phương tiện đi lại và số tiền dành cho cộng đồng được cộng thêm một khoản trị giá nhỏ.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Quảng cáo trải nghiệm kéo dài vài giờ thông qua quan hệ đối tác khách sạn hỗ trợ trả lại cho cộng đồng một cách thoải mái.
- Khách sạn là đối tác khả thi cho các nhà cung cấp DLCĐ địa phương trong việc cung cấp thanh toán bằng thẻ tín dụng hoặc thẻ ghi nợ, điều mà hầu hết khách du lịch mong đợi có thể thực hiện được.
- Quan hệ đối tác dựa trên mối quan hệ chẳng hạn như các tổ chức tôn giáo và các tổ chức khác có nhiệm vụ cộng đồng tại các thị trường nguồn để có cơ hội du lịch theo nhóm có tổ chức trong nhiều ngày.
- Quảng cáo trực tuyến và xúc tiến của các bộ du lịch và hội đồng du lịch xây dựng nhận thức và sự tin nhiệm của khách du lịch khi lựa chọn tham gia.

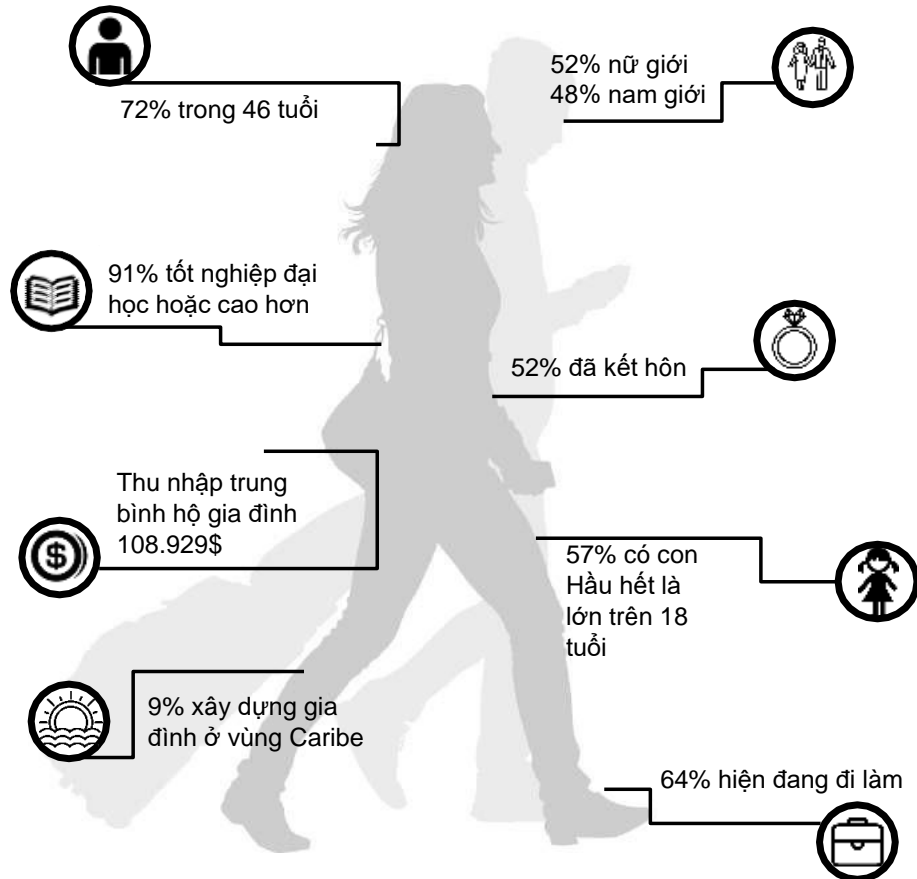
Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng ở Hoa Kỳ (56 người trả lời về Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương) và các cuộc phỏng vấn trả tiền ở Hoa Kỳ và Caribe



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách tò mò và để ý đến giá quan tâm đến Caribe nhưng không quen thuộc với DLCĐ



Thói quen du lịch phổ thông

- Những người khám phá chọn xem, thử và học những điều mới qua các kỳ nghỉ và biết về các trang web hoặc tạp chí du lịch.
- Lên kế hoạch chuyến bay và chỗ ở trước ít nhất ba tháng, nhưng chưa quyết định về các hoạt động cho đến ngày khởi hành hoặc ngay tại điểm đến.
- Chi phí là yếu tố ra quyết định chính, tiếp theo là các hoạt động có tại điểm đến, trong đó các điểm tham quan lịch sử và văn hóa được ưa thích.

Về Caribe

- Được quan tâm nhiều; muốn đi du lịch đến vùng biển Caribe trong 18 tháng tới vì thời tiết nhiệt đới và giá cả phải chăng.
- Họ dự định đi du lịch với bạn đời hoặc bạn bè của họ và ở lại một đến hai tuần.
- Đi biển là hoạt động ưa thích nhưng họ cũng thích giao lưu với người dân địa phương để trải nghiệm ẩm thực, âm nhạc và lối sống.

Về Du lịch Cộng đồng

- Họ cho rằng DLCĐ chủ yếu thu hút mọi người trong cộng đồng, dẫn dắt bởi hướng dẫn viên và là một trải nghiệm độc đáo giữa cộng đồng địa phương.
- Phần lớn có thể quan tâm hoặc chưa bao giờ nghĩ đến việc triển khai DLCĐ nhưng sẽ cân nhắc vì đây là cơ hội để học hỏi những điều mới và cho phép tương tác với người dân địa phương.

Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng ở Hoa Kỳ (56 người trả lời về Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương) và các cuộc phỏng vấn trả tiền ở Hoa Kỳ và Caribe



B) QUẢNG BÁ TOÀN CẦU

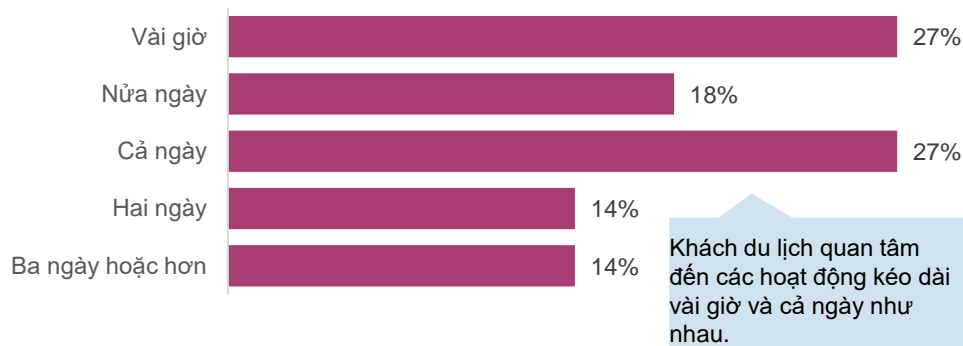
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC **CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG**

Hoạt động tình nguyện từ vài giờ đến nguyên ngày với bạn đời cùng người bản địa

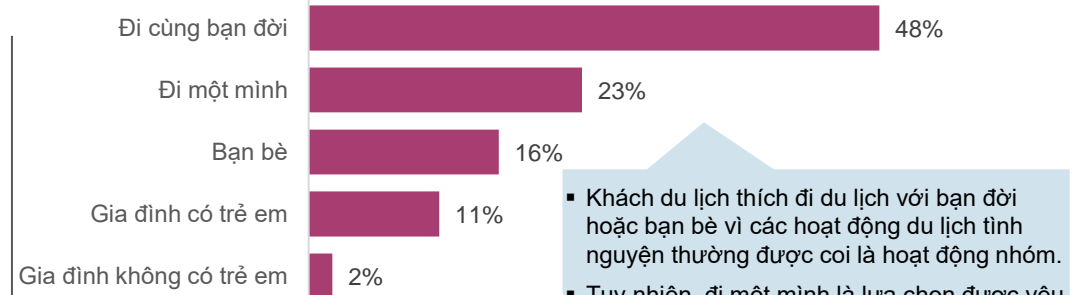


56

Độ dài của các hoạt động

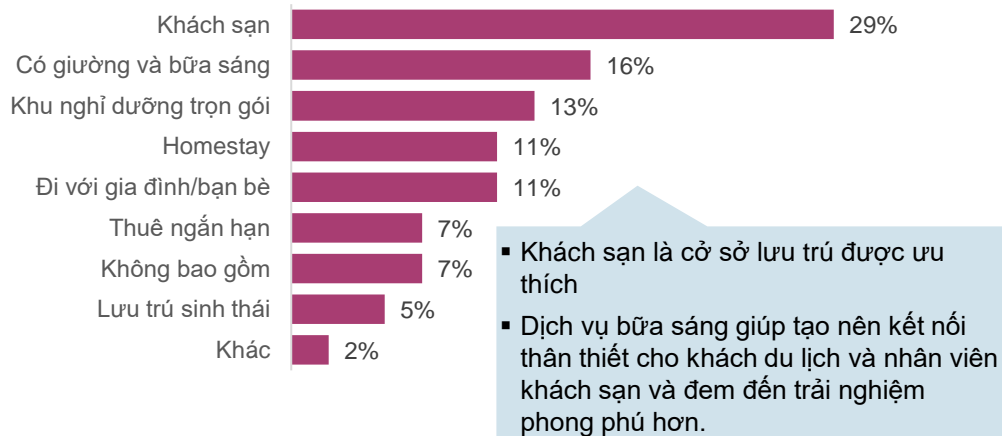


Bạn đồng hành

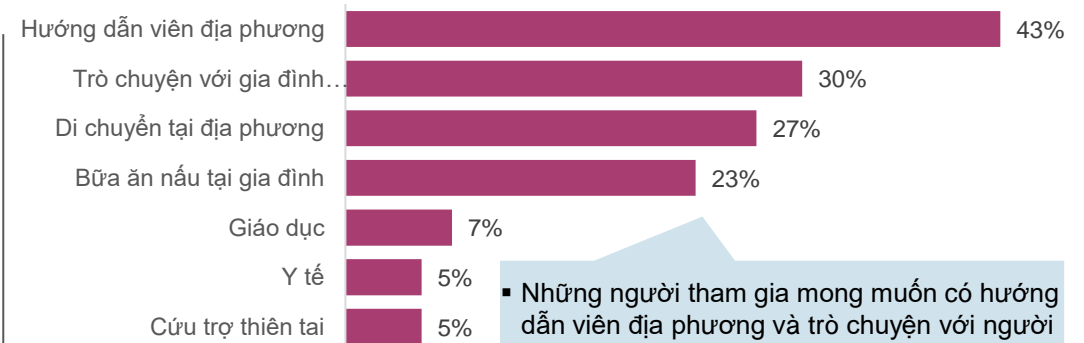


- Khách du lịch thích đi du lịch với bạn đời hoặc bạn bè vì các hoạt động du lịch tình nguyện thường được coi là hoạt động nhóm.
- Tuy nhiên, đi một mình là lựa chọn được yêu thích thứ hai, ưu tiên hơn bạn bè, đối với hoạt động này vì việc đăng ký một mình trong các chuyến tham quan theo nhóm có thể giúp ích cho hoạt động xã hội.

Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động



- Những người tham gia mong muốn có hướng dẫn viên địa phương và trò chuyện với người dân địa phương.
- Phương tiện đi lại và các bữa ăn nấu tại nhà cũng thúc đẩy hậu cần và bổ sung trải nghiệm của họ ở địa phương.



B) QUẢNG BÁ TOÀN CẦU



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCD / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCD / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC ĐỘ SẴN SÀNG CHI TRẢ

Giá hiện tại vượt quá khả năng chi trả của du khách khi họ đã dành thời gian tham gia

US\$31-300

Mức giá du khách sẵn sàng trả

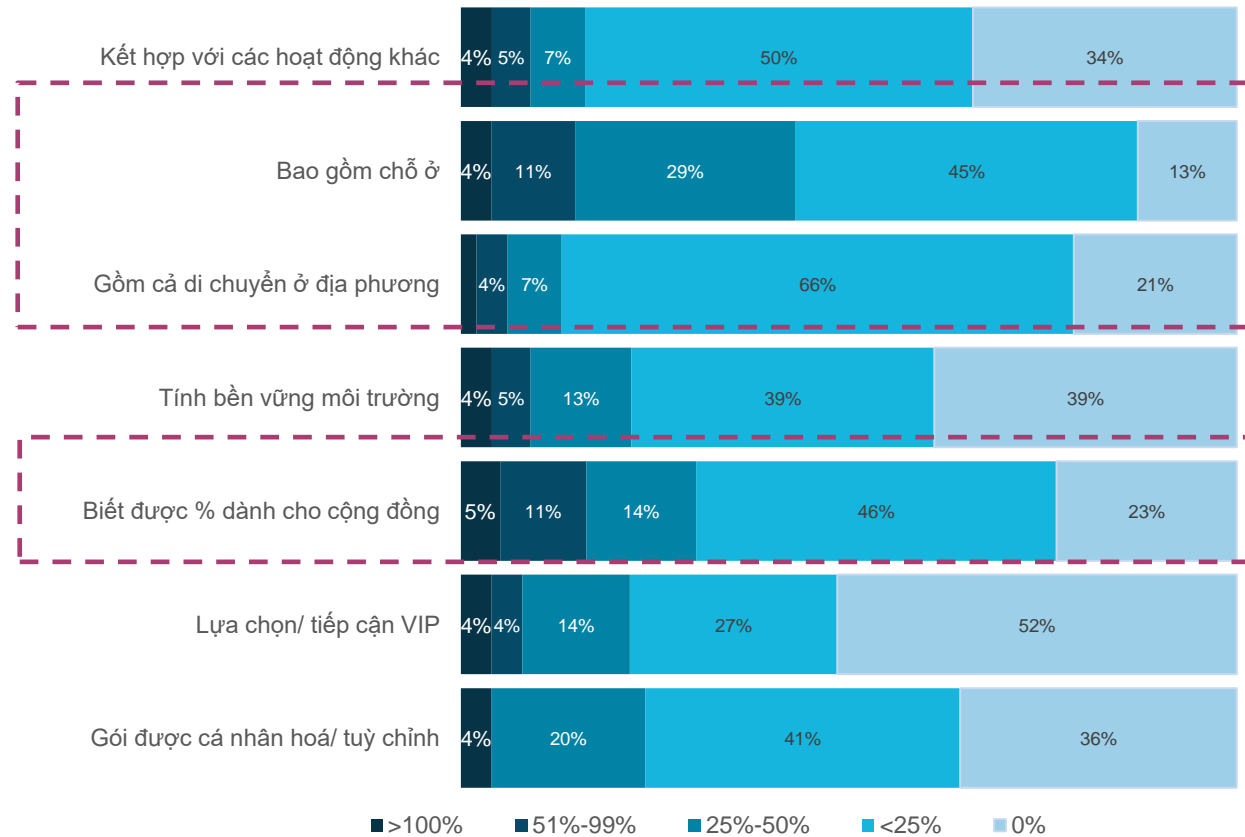
US\$800-2k+

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Làm thế nào để khuyến khích sự tham gia và tạo ra doanh thu lớn hơn:

- Gói tái định vị với trọng tâm chính là lợi ích cá nhân của khách du lịch và trọng tâm thứ hai là tác động cộng đồng; điều này sẽ giúp khách du lịch thay đổi nhận thức của họ về việc dành thời gian cho hoạt động tình nguyện (tạo ra mức sẵn sàng chi trả thấp hơn) sang trải nghiệm được cá nhân hóa của họ với cộng đồng địa phương mà họ sẵn sàng chi trả cao hơn.
- Cung cấp hoạt động như một phần của gói bao gồm chỗ ở và phương tiện đi lại và làm nổi bật lượng doanh thu từ du lịch dành cho cộng đồng.

Du khách sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Khách du lịch coi trọng những trải nghiệm tình nguyện bao gồm chỗ ở và đi lại



1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- Hơn 75% số người được hỏi trả lời sẵn sàng chi trả cao hơn cho các trải nghiệm tình nguyện bao gồm chỗ ở, phương tiện đi lại ở địa phương và nếu biết được số phần trăm doanh thu dành cho cộng đồng.
- Hầu hết trong số họ trả lời rằng họ sẵn sàng trả cao hơn 25% nếu bao gồm một trong những đặc trưng bổ sung này.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 61-66% số người được hỏi sẵn sàng trả tiền cho tính bền vững môi trường, các gói tùy chỉnh và sự kết hợp các hoạt động khác.
- Đa số sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những tính năng bổ sung.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 48% khách du lịch cho biết họ sẵn sàng trả thêm tiền cho Trải nghiệm tình nguyện tại địa phương có các lựa chọn dịch vụ VIP.
- 21% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho dịch vụ này.



C) Phát triển tại địa phương

- Những hoạt động này mang lại ít lợi ích cho Caribe
- Mức độ quan tâm của khách du lịch cao hơn
- Các hoạt động bao gồm:
 - Điềm di sản
 - Du lịch trong môi trường hoang dã
 - Lễ hội

TỔNG QUAN CÁC ĐIỂM DI SẢN TẠI CARIBBEAN

Tham quan giúp có trải nghiệm học tập về văn hóa và lịch sử



Điểm Di sản là các di tích lịch sử, văn hóa, khảo cổ và bản địa như các **tượng đài, các tòa nhà, các công trình** và nghĩa trang có giá trị địa phương quan trọng hoặc nơi **lịch sử chính trị, quân sự, văn hóa hoặc xã hội** đã được bảo tồn.

Ví dụ ở Caribe

- Di sản thường nhóm **nhiều địa điểm, cả tự nhiên và nhân tạo, trong các chuyến tham quan kéo dài cả ngày** bao gồm đi lại ở địa phương và hướng dẫn viên địa phương .
- Những chuyến tham quan này có thể được **cá nhân hóa và tổ chức** theo sở thích; ví dụ: có nhiều **địa điểm tôn giáo** được quan tâm có thể được nhóm lại để tạo thành chuyến tham quan **được tùy chỉnh** .
- **Các chuyến tham quan thành phố trong một ngày** mang đến trải nghiệm xem nhiều điểm di sản, một trải nghiệm **thường được cung cấp ở nhiều điểm đến khác nhau**.

Đặc điểm thuận lợi cho điểm di sản

- Các địa điểm được UNESCO công nhận giúp quảng bá thêm về điểm đến.
- Khám phá những điểm độc đáo của điểm đến trong khi tìm hiểu về văn hóa và lịch sử.
- Kết nối trực tiếp với cộng đồng, thường thông qua hướng dẫn viên, để hiểu về tập quán văn hóa, tôn giáo độc đáo.
- Khách du lịch biển và du thuyền thường tham gia các chuyến tham quan thành phố trong một ngày và dừng lại ở các điểm Di sản.
- Cơ hội việc làm được tạo ra thông qua các hướng dẫn viên địa phương và Âm thực truyền thống được cung cấp gần các địa điểm.

Thách thức đối với điểm di sản

- Các địa điểm được UNESCO công nhận bị hạn chế ở tất cả các khu vực địa lý dẫn đến việc quảng bá các Di sản bị giảm sút.
- Các địa điểm được UNESCO công nhận có thể được điều hành bởi những người không thuộc cộng đồng góp phần làm giảm số chuyến tham quan do địa phương tổ chức và điều hành, từ đó hạn chế cơ hội việc làm cho địa phương và sự tham gia của cộng đồng nói chung.
- Khách du lịch có thể cảm thấy an toàn của họ bị đe dọa ở những địa điểm Di sản.



ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO CÁC ĐỊA ĐIỂM DI SẢN

Một danh sách những trải nghiệm thêm vào các chuyến thăm thành phố để tìm hiểu văn hoá địa phương



Mục tiêu hướng đến ai

- Phổ biến đối với nhiều nhóm du khách vì các chuyến thăm Di sản thường là một phần của các chuyến tham quan thành phố trong một ngày đặt trước bởi khách đi du thuyền và khách lưu lại lâu hơn.
- Đặc biệt phổ biến với các cặp vợ chồng trí thức lớn tuổi, những người lớn hơn 60 tuổi và không có gia đình ở Caribe.
- Họ lên kế hoạch cho chuyến đi của mình trước sáu tháng và thường tìm kiếm thông tin trên các trang web hoặc tạp chí về điểm đến.
- Khách du lịch chọn các hoạt động để xem và tìm hiểu những điều mới và đó là lý do tại sao họ ưu tiên các di tích lịch sử và văn hóa để lựa chọn điểm đến.

Du khách mong đợi điều gì

- Thường kéo dài vài giờ nếu là một phần của chuyến tham quan thành phố, tối đa là nửa ngày.
- Khách du lịch thích tham quan di tích và trang web của UNESCO để hoàn thành danh sách các điểm họ đến và để tìm hiểu về lịch sử của quốc gia.
- Hướng dẫn viên địa phương đóng vai trò rất quan trọng trong việc tối đa hóa trải nghiệm của khách du lịch bằng cách chia sẻ kiến thức, giới thiệu địa điểm nên đi và hoạt động, cảnh báo họ về tội phạm và cảnh báo khách về các địa điểm hẻo lánh.
- Du khách sẵn sàng trả nhiều tiền hơn để có trải nghiệm được cá nhân hóa, trong đó họ chỉ có thể chọn (các) trang web mà họ quan tâm và với một hướng dẫn viên riêng.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Các Điểm Di sản có thể được phân chia và cung cấp dựa trên tầm quan trọng của chúng, vì chúng có thể có giá trị văn hóa, lịch sử, tự nhiên hoặc thậm chí khoa học.
- Đó phải là một trải nghiệm giáo dục cho khách du lịch với sự hỗ trợ của hướng dẫn viên địa phương cung cấp thông tin và hiểu biết sâu sắc, không chỉ để tham quan các địa điểm quan trọng trong danh sách của họ, mà còn để tìm hiểu câu chuyện đằng sau đó.
- Tạo cơ hội khám phá điều gì đó độc đáo về điểm đến chẳng hạn như di tích hoặc địa điểm nổi tiếng, làm nổi bật các chứng nhận và giải thưởng của Mạng lưới Di sản Caribe.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Để thu hút sự chú ý của khách du lịch, quảng cáo trực tuyến trên các nền tảng du lịch toàn cầu hàng đầu, mạng xã hội, trang web của bộ du lịch và các trang hoặc diễn đàn về du lịch, nghệ thuật, lịch sử, bảo tàng và các trang web hoặc tạp chí liên quan.
- Quảng bá và bán hoạt động này như một phần của các gói tại khách sạn và khu nghỉ dưỡng cũng sẽ cho phép khách du lịch đặt trước cùng với các chuyến tham quan và các hoạt động trong các ngày khác.
- Du khách muốn thanh toán bằng thẻ tín dụng/thẻ ghi nợ tại chỗ (nếu có phí vào cửa hoặc các loại phí khác hiện có) nhưng trong số những khách du lịch đặt trước, họ thường thanh toán trực tuyến hoặc như một phần của gói họ đã mua.

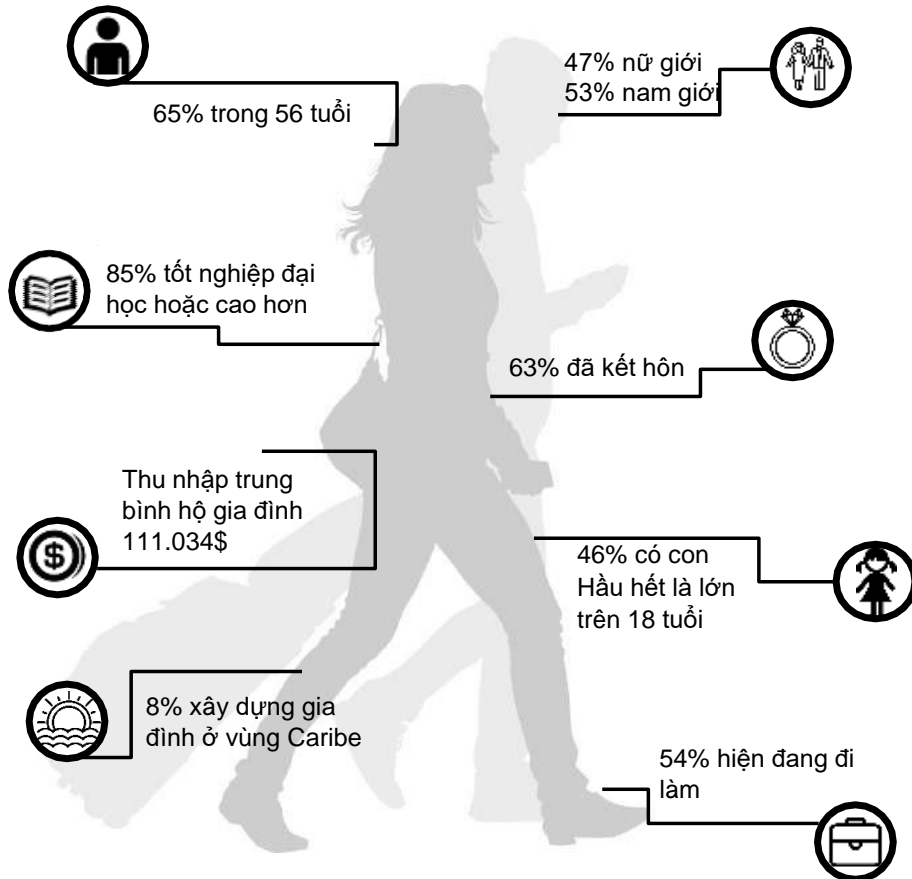




GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

HỒ SƠ DU KHÁCH

Các cặp đôi muốn tận hưởng chuyến đi bằng cách tìm hiểu những điều mới về điểm đến của họ



Thói quen du lịch phổ thông

- Điển hình là đi du lịch với bạn đời hoặc bạn bè của họ và tìm kiếm những trải nghiệm mà họ có thể học hỏi những điều mới, chẳng hạn như tham quan các di tích văn hóa và lịch sử, cũng như thử những điều mới chẳng hạn như đồ ăn địa phương.
- Ngoài những điểm tham quan chính, chi phí của chuyến đi là một yếu tố quan trọng.
- Thường lập kế hoạch trước sáu tháng nhưng có thể quyết định các hoạt động tại điểm đến.

Về Caribe

- Phần lớn coi du lịch đến vùng biển Caribbean là điểm đến tiếp theo của họ trong 18 tháng tới để đi biển hoặc du lịch du thuyền.
- Họ dự định ở lại trong 1-2 tuần vì giá cả phải chăng, họ có thể tận hưởng thời tiết nhiệt đới, thư giãn và gần nơi lưu trú.
- Khách du lịch có khả năng ở trong khách sạn và khu nghỉ dưỡng trọn gói.

Về Du lịch Cộng đồng

- Rất ít người quen thuộc với khái niệm DLCĐ và không chắc nó chỉ là tương tác với mọi người trong cộng đồng hay nhờ hướng dẫn viên địa phương chỉ dẫn họ về điểm đến đó.
- Một số người có thể quan tâm đến việc thực hiện DLCĐ ở Caribe, trong khi những người khác chưa bao giờ nghĩ về điều đó, chủ yếu là vì họ chưa có kinh nghiệm và trước tiên muốn nghiên cứu thêm về DLCĐ.

Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng ở Hoa Kỳ (179 người trả lời về các điểm đi sân) và các cuộc phỏng vấn trả tiền ở Hoa Kỳ và Caribe



C) PHÁT TRIỂN ĐỊA PHƯƠNG

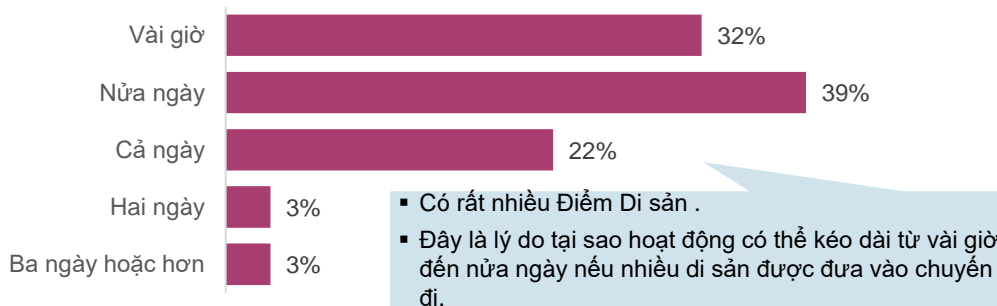
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

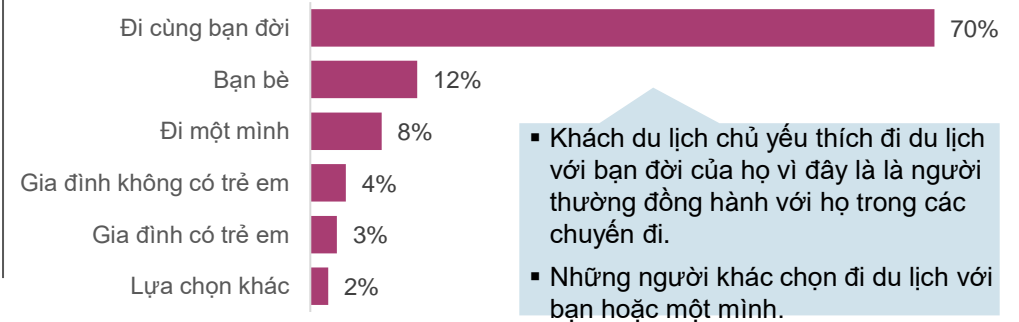
Hoạt động tham quan không quá nửa ngày ở điểm du lịch với hướng dẫn viên địa phương giúp du khách khám phá



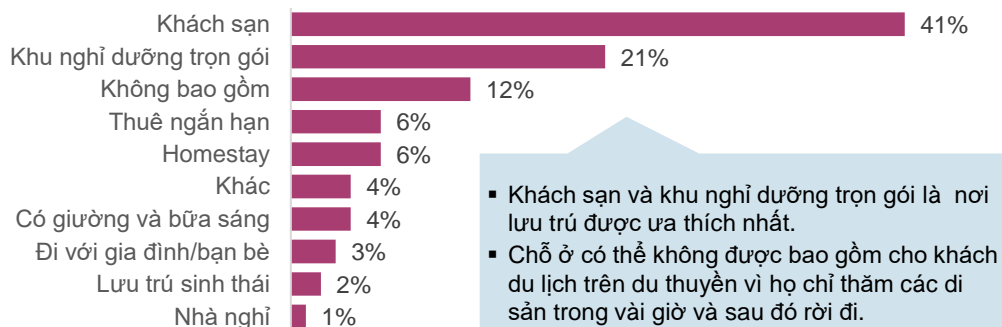
Độ dài của các hoạt động



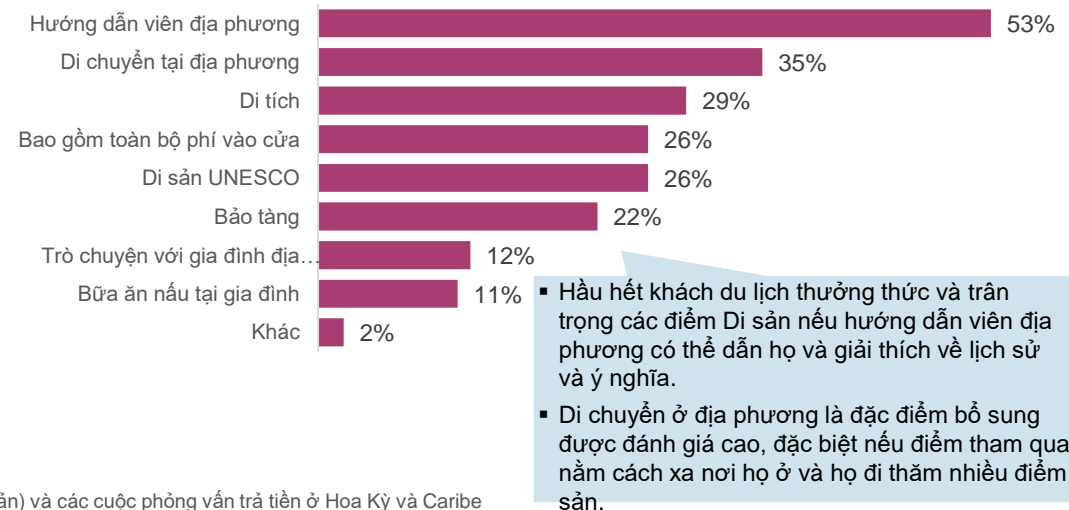
Bạn đồng hành



Cỡ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động



C) PHÁT TRIỂN ĐỊA PHƯƠNG

GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

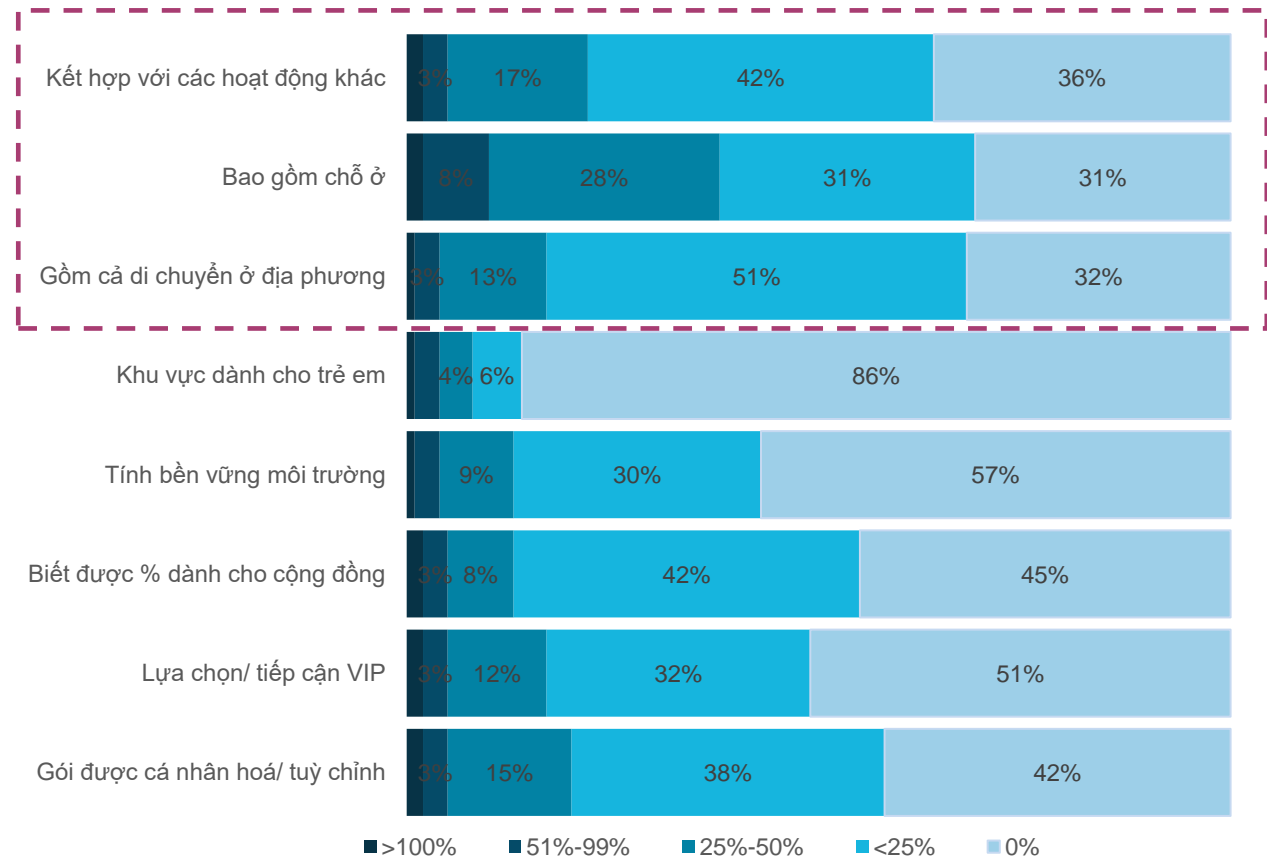
Du khách sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu họ nhận thức được giá trị của trải nghiệm

US\$31- 300 Mức giá du khách sẵn sàng trả

US\$2-300 Khoảng giá hiện nay ở Caribe

- Làm thế nào để khuyến khích khách du lịch mua vé giá cao hơn:
- Cung cấp **trải nghiệm giáo dục toàn diện** bằng cách dùng hướng dẫn viên địa phương am hiểu về lịch sử, quốc gia và các đặc điểm của Khu Di sản . văn hoá.
 - Cung cấp **phương tiện vận chuyển đến và đi từ khách sạn** và kết hợp chuyến thăm Di sản với các hoạt động khác như bữa ăn tại nhà hàng địa phương và du lịch bản địa, tạo ra một trải nghiệm trọn vẹn hơn kinh nghiệm.
 - Cho khách du lịch khả năng **tùy chỉnh trải nghiệm** bằng cách chọn địa điểm nào sẽ ghé thăm, lượng thời gian dành cho mỗi địa điểm và các hoạt động du lịch khác mà họ muốn đưa vào gói.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Kết hợp các hoạt động và dịch vụ VIP chiếm ít nhất 25% giá vé cho 20% du khách



1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 69% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các điểm Di sản có nơi lưu trú; 38% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25%.
- 68% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các điểm Di sản có dịch vụ đi lại ở địa phương; 17% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25%.
- 64% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các điểm Di sản có kết hợp với một hoạt động khác; 22% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% .

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 43-58% khách du lịch sẵn sàng trả tiền cho các điểm Di sản có hoạt động thân thiện với môi trường , dịch vụ VIP, các gói tùy chỉnh hoặc khi biết có một phần doanh thu dành cho cộng đồng; phần lớn sẵn sàng trả thêm tới 25%.
- 20% khách du lịch sẵn sàng trả ít nhất 25% cho dịch vụ VIP.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 14% sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho dịch vụ chăm sóc trẻ em; 8% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25%.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC
TỔNG QUAN VỀ DU LỊCH TRONG MÔI TRƯỜNG HOANG DÃ Ở CARIBBEAN

Trân trọng và mong muốn bảo tồn những điểm mạnh tự nhiên độc đáo ở khu vực



Du lịch động vật hoang dã trong môi trường sống tự nhiên là những chuyến đi đến các điểm đến với mục đích chính là **quan sát hệ động vật địa phương**. Bao gồm ngắm chim, xem rùa và quan sát động vật hoang dã **trong môi trường sống tự nhiên của chúng**. Điều này không bao gồm khu dự trữ hoặc khu bảo tồn động vật hoang dã.

Ví dụ ở Caribe

- Các chuyến đi ban ngày và ban đêm để trải nghiệm động vật hoang dã trong môi trường sống tự nhiên của chúng, chẳng hạn như ngắm chim trên Núi Charles ở Jamaica, đây cũng là một dịch vụ đa hoạt động bao gồm bơi lội và ẩm thực địa phương.
- Các chuyến đi thường **làm nổi bật các điểm mạnh tự nhiên độc đáo ở khu vực**: Hoạt động này gồm ngắm một số loài chim ngoại lai ở Trinidad và Tobago, xem cá voi lưng gù, xem rùa và quan sát tính đa dạng sinh học của rừng nhiệt đới, các loài có nguy cơ tuyệt chủng, rạn san hô, etc.

Đặc điểm thuận lợi cho Du lịch trong môi trường hoang dã

- Đang nổi lên và ngày càng phổ biến, thay thế cho môi trường sống hoang dã phi tự nhiên do các hoạt động thân thiện với môi trường.
- Chính sách/tiêu chuẩn cho du lịch và du lịch sinh thái bền vững được hỗ trợ bởi chính quyền địa phương ở một số vùng.
- Trải nghiệm tài nguyên thiên nhiên và các loài độc đáo ở điểm đến.
- Sự phong phú của các điểm mạnh tự nhiên độc đáo của Caribe .
- Thám hiểm với hướng dẫn viên địa phương và chuyên gia có kiến thức có thể mang đến trải nghiệm mạo hiểm nhưng vẫn an toàn.

Những thách thức đối với Du lịch trong môi trường hoang dã

- Khách du lịch coi Du lịch trong môi trường hoang dã là hoạt động mà họ có thể tham gia một cách độc lập và tự do, điều này làm giảm cơ hội việc làm.
- Chính sách môi trường và du lịch bền vững còn hạn chế để hỗ trợ bảo tồn thiên nhiên trong môi trường sống tự nhiên .
- Du lịch trong môi trường hoang dã có thể được coi là kém an toàn và nguy hiểm tùy thuộc vào môi trường hoang dã và giống loài.



ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO DU LỊCH TRONG MÔI TRƯỜNG HOANG DÃ

Trải nghiệm ngoài trời vui vẻ, bền vững môi trường thu hút nhiều du khách



Mục tiêu hướng đến ai

- Hầu hết du khách thích tham gia vào hoạt động Du lịch trong môi trường hoang dã khi có người đi cùng, chủ yếu là có bạn đời hoặc bạn bè của họ, nhưng một số lại thích đi cùng trẻ nhỏ.
- Họ thường lên kế hoạch cho kỳ nghỉ của mình trước sáu tháng, đặc biệt là đặt trước khách sạn và chuyến bay, và họ sử dụng các nhà cung cấp trực tiếp để đặt chỗ.
- Các hoạt động được xác định gần hơn với ngày khởi hành và tại điểm đến. Họ dựa vào các trang web du lịch hoặc tìm kiếm các đề xuất để xác định các hoạt động muốn tham gia.
- Lựa chọn điểm đến phụ thuộc vào khả năng chi trả và các điểm tham quan chính để học hỏi những điều mới, tận hưởng hoạt động ngoài trời và tiếp xúc với thiên nhiên.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Các hoạt động nên được chia thành các hoạt động trên đất liền và dưới nước mà chỉ có ở khu vực. Ví dụ, những người thích các môn dưới nước tham gia lặn với ống thở để xem hơn san hô, cá và rùa theo cách đáng nhớ và bền vững.
- Làm nổi bật các hoạt động bền vững, vì đây là chìa khóa cho những người đam mê động vật hoang dã muốn có trải nghiệm phong phú mà không gây hại động vật hoang dã.
- Hướng dẫn viên địa phương có kinh nghiệm là yếu tố quan trọng để đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn an toàn và bền vững (đặc biệt là đối với các hoạt động rủi ro có thể đe dọa đến tính mạng của du khách và/hoặc các giống loài động vật hoang dã giống loài).

Du khách mong đợi điều gì

- Thường kéo dài từ nửa ngày đến cả ngày.
- Khách du lịch mong muốn có được trải nghiệm độc đáo và mang tính giáo dục, tiếp cận gần gũi với các loài động vật hoang dã độc đáo mà không làm ảnh hưởng đến môi trường sống của chúng.
- Họ có thể hưởng lợi từ hướng dẫn viên địa phương có kinh nghiệm, vì kiến thức của họ về điểm đến sẽ nâng cao hơn nữa trải nghiệm của khách du lịch.
- Các tùy chọn tham gia khác nhau: Một số mong muốn các chuyến tham quan này diễn ra trong đất liền có bao gồm đi bộ, trong khi những người khác thích các chuyến du lịch trên mặt nước.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

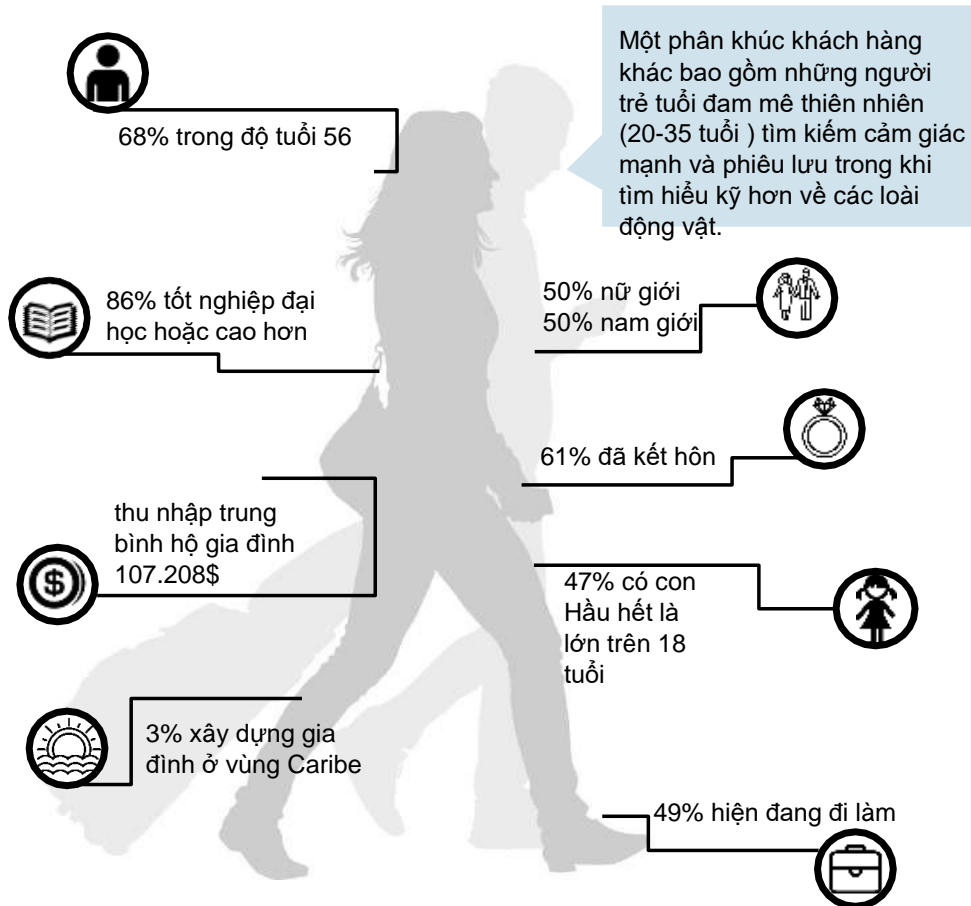
- Các kênh, tạp chí và trang web về thiên nhiên như National Geographic cũng như các trang web dành riêng cho hoạt động khác như hiệp hội lặn, các trang web bảo tồn chim, WWF và các trang web của các tổ chức liên quan.
- Các diễn đàn bảo tồn động vật hoang dã, các trường đại học/diễn đàn liên quan đến giáo dục hướng đến công tác bảo tồn động vật hoang dã, vì đây cũng có thể là một trải nghiệm giáo dục cho các chương trình học thuật hoặc tình nguyện viên làm việc cùng nhau một cách bền vững.
- Hơn một nửa số khách du lịch mong muốn thanh toán bằng thẻ tín dụng/thẻ ghi nợ hoặc các chi phí được bao gồm trong gói dịch vụ mà họ đã mua tại nhà hoặc tại khách sạn.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách trưởng thành chọn quan sát; du khách trẻ chọn phiêu lưu



Thói quen du lịch phổ thông

- Thích xem, thử và học những điều mới và thường tìm kiếm những điểm đến nơi họ có thể tham quan các di tích lịch sử và văn hóa .
- Họ có cân nhắc về chi phí và cũng xem xét tính độc đáo của điểm đến và mức độ an toàn.
- Đi du lịch với bạn đời hoặc bạn bè và lên kế hoạch cho các chuyến du lịch trước sáu tháng.

Về Caribe

- Du lịch đến vùng Caribe nằm trong kế hoạch của họ trong 18 tháng tới, do thu hút bởi thời tiết nhiệt đới và những bãi biển.
- Họ có thể ở lại trong 1-2 tuần, trong các khu nghỉ dưỡng trọn gói và khách sạn.
- Du lịch bãi biển là hoạt động hàng đầu của họ, nhưng họ cũng quan tâm đến du lịch du thuyền.

Về Du lịch Cộng đồng

- Họ có ít kiến thức về DLCĐ và chủ yếu nghĩ rằng điều đó có nghĩa là tương tác với mọi người trong cộng đồng khi tham gia kì nghỉ.
- Một số có thể quan tâm đến việc làm DLCĐ, trong khi những người khác chưa bao giờ nghĩ về nó. Những người quan tâm coi đây là một cơ hội duy nhất để học những điều mới, trong khi những người khác cần nghiên cứu thêm trước khi quyết định.



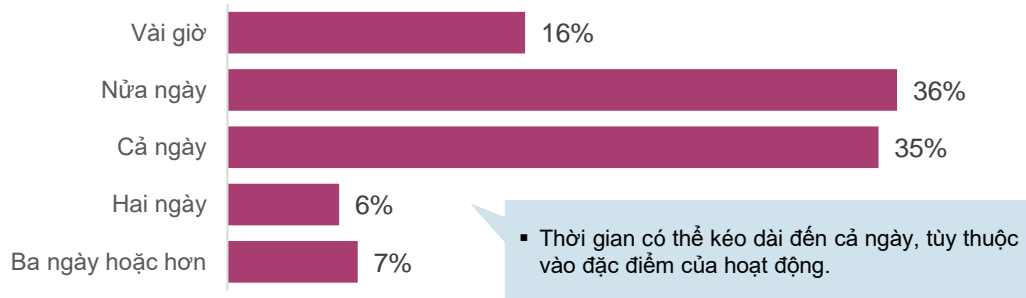
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCD / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCD / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

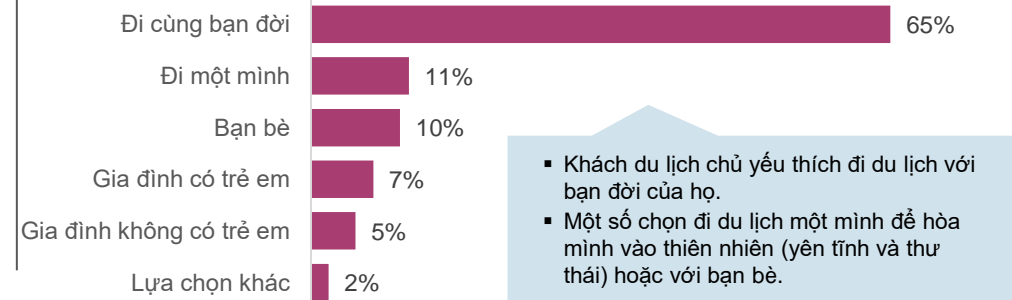
Cùng bạn đời tham gia một hoạt động có hướng dẫn có thể mất tới một ngày



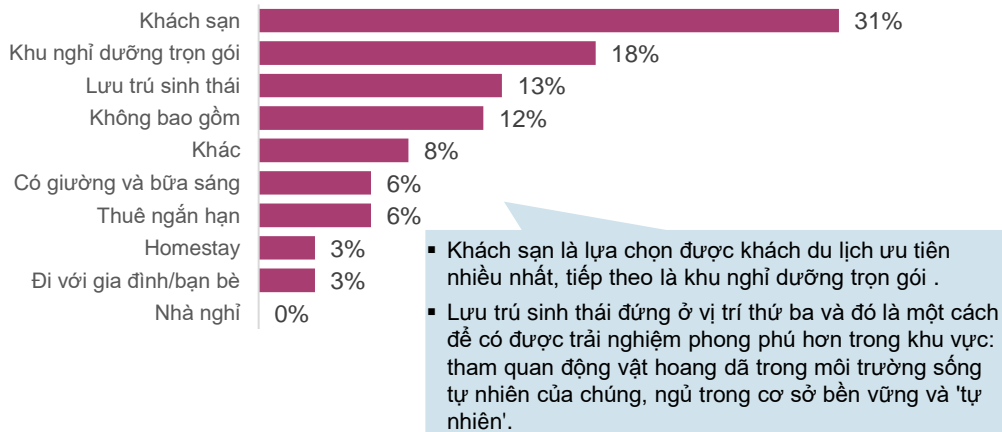
Độ dài của các hoạt động



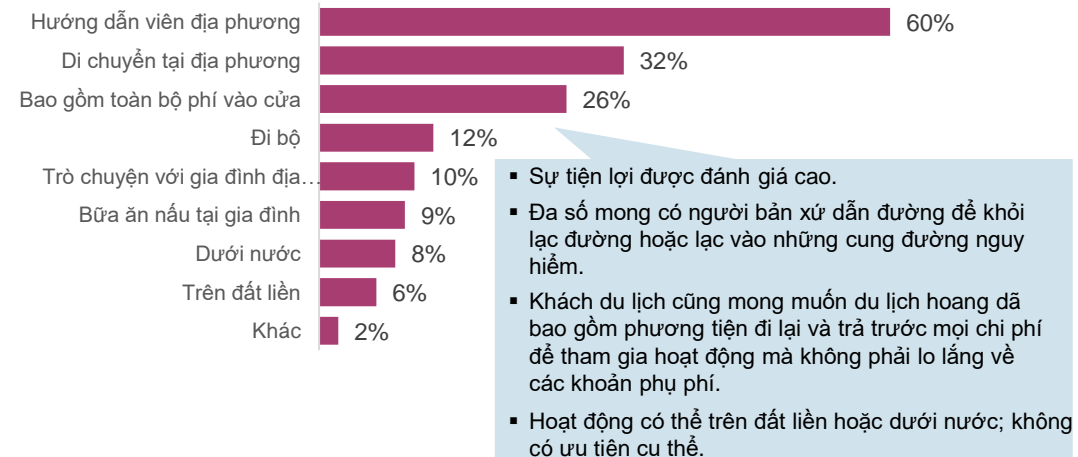
Bạn đồng hành



Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Chuyển từ hoạt động 'tự làm lấy' để khuyến khích du khách sang mở rộng ra các hoạt động tự do



US\$31- 300

Mức giá du khách sẵn sàng trả

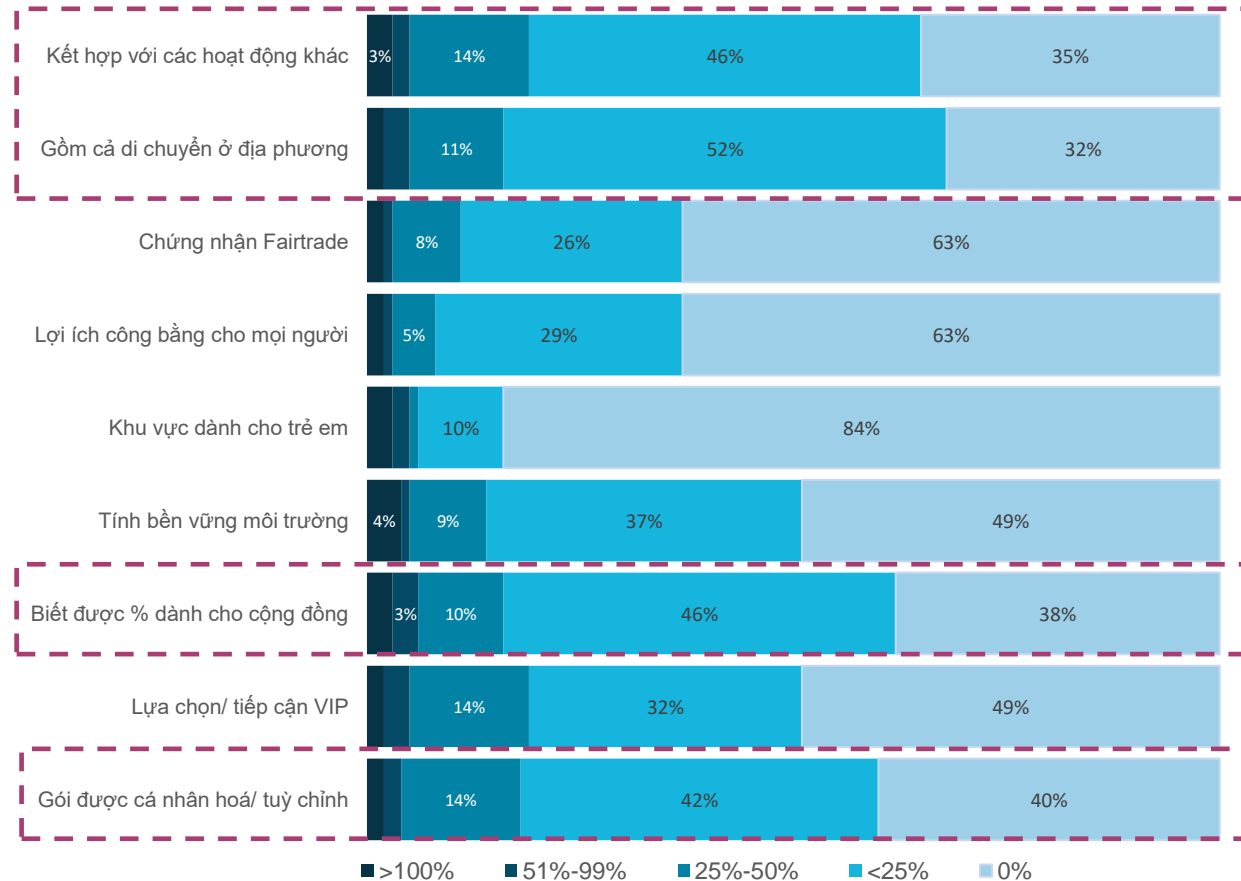
US\$0-100

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Làm thế nào để khuyến khích khách du lịch mua vé giá cao hơn:

- Tạo **thuận tiện** bằng cách đưa ra một mức giá cuối bao gồm tất cả các khoản phí vào cửa đã trả cũng như phương tiện di chuyển ở địa phương và một người hướng dẫn viên địa phương có kinh nghiệm.
- Thúc đẩy du lịch hoang dã như một **trải nghiệm học tập nâng cao** với các hướng dẫn viên địa phương cũng mang lại lợi ích cho cộng đồng địa phương như một nguồn thu nhập.
- **Đưa ra các gói tùy chỉnh** trong đó có thể chọn các hoạt động trên đất liền, dưới nước hoặc kết hợp cả hai và tùy chọn thêm các hoạt động khác (chẳng hạn như ẩm thực địa phương và tham quan các Di sản khác) để mở rộng trải nghiệm trong suốt thời gian diễn ra sự kiện.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

18% du khách sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho lựa chọn tùy chỉnh, dịch vụ VIP và các hoạt động được kết hợp



71

1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 68% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho Du lịch trong môi trường hoang dã có phương tiện đi lại tại địa phương; 52% sẵn sàng trả thêm tới 25%.
- 65% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho Du lịch trong môi trường hoang dã kết hợp với các hoạt động khác; 46% trong số họ trả thêm tới 25%.
- Ít nhất 60% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho Du lịch trong môi trường hoang dã khi biết tỷ lệ phần trăm doanh thu dành cho cộng đồng hoặc đi kèm với gói tùy chỉnh; 18% sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho cả hai hoạt động này.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 37-51% khách du lịch sẵn sàng trả tiền cho Du lịch trong môi trường hoang dã mà thân thiện với môi trường, có dịch vụ VIP và mang lại lợi ích công bằng cho mọi người và có chứng nhận Fairtrade; phần lớn sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những đặc điểm bổ sung này.
- 18% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho Du lịch trong môi trường hoang dã có kèm dịch vụ VIP.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 16% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho Du lịch trong môi trường hoang dã và dịch vụ chăm sóc trẻ em; chỉ 6% sẵn sàng trả nhiều hơn 25%.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG LỄ HỘI Ở CARIBBEAN

Các lễ hội làm nổi bật văn hóa địa phương và điểm mạnh của cộng đồng



Lễ hội là những sự kiện tập trung vào việc tôn vinh hoặc **tưởng niệm** những khía cạnh của **văn hóa bản địa, di sản và truyền thống**, thực hành tâm linh, ẩm thực, phim và/hoặc âm nhạc của một quốc gia, cộng đồng, tôn giáo, sắc tộc hoặc nhóm xã hội. Du lịch lễ hội là một phân khúc thị trường ngách phổ biến, được định nghĩa là du lịch với mục đích chính là tham dự các lễ hội.

Ví dụ ở Caribe

- Nhiều hòn đảo tổ chức **các Lễ hội trên đảo hàng năm** như Lễ hội Guadeloupe's Goat làm nổi bật ẩm thực địa phương, biểu diễn âm nhạc và khiêu vũ, đồ thủ công mỹ nghệ, etc. trong khi các lễ hội khác tập trung vào tôn giáo.
- Các lễ hội lớn hơn trên đảo như Domfesta ở Dominica mang đến lưu lượng khách du lịch cao nhưng chỉ dành cho một số hạn chế các thành viên trong cộng đồng.
- Các lễ hội có thể tập trung vào các sự kiện cụ thể như Lễ hội **Jazz Creole** ở Đô-mi-ni-ca.
- Các lễ hội có thể kéo **dài cả ngày đến các sự kiện nhiều ngày**; Kalinago's Valval là một lễ hội kéo dài một tuần bao gồm văn hóa truyền thống.

Đặc điểm thuận lợi cho Hoạt động Lễ hội

- Vùng Caribe được công nhận với các Lễ hội hàng năm giới thiệu di sản độc đáo, âm nhạc, khiêu vũ và các món ăn truyền thống.
- Thúc đẩy toàn bộ cộng đồng và dịch vụ tập thể của khu vực.
- Các thành viên cộng đồng cung cấp thực phẩm và đồ uống địa phương, và các gian hàng thủ công thu hút sự quan tâm của nhiều nhóm khách du lịch.
- Trải nghiệm văn hóa và các khía cạnh độc đáo của điểm đến thông qua lễ hội thúc đẩy sự đánh giá cao thực sự đối với cộng đồng.

Thách thức cho Hoạt động Lễ hội

- Giới hạn của cơ sở hạ tầng cộng đồng (ví dụ: chỗ ở) trong các khu vực tổ chức Lễ hội hạn chế năng lực vùng Caribe.
- Cần ban hành kế hoạch tập trung cho Hoạt động Lễ hội lớn.
- Sự ít khác biệt giữa các lễ hội văn hóa Caribe.
- Hầu hết các Lễ hội đều miễn phí, giới hạn doanh thu tiềm năng cho cộng đồng.
- Không nhất quán và theo mùa, hạn chế tiềm năng việc làm .



ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO HOẠT ĐỘNG LỄ HỘI

Trải nghiệm chân thực cho nhiều du khách tìm kiếm âm nhạc và đồ ăn địa phương



Mục tiêu hướng đến ai

- Phân khúc rộng bao gồm từ khách du lịch trẻ tuổi đến người trưởng thành và người về hưu vì họ rất quan tâm đến ẩm thực và âm nhạc địa phương.
- Khi đi nghỉ, họ muốn trải nghiệm những điều mới lạ và tìm kiếm các hoạt động họ có thể đi nhưng cũng có thời gian để thư giãn.
- Họ là những người quyết định cẩn thận, lên kế hoạch cho kỳ nghỉ trước sáu tháng và chú ý đến nhiều khía cạnh trước khi quyết định điểm đến của mình.
- Mặc dù cân nhắc kỹ về chi phí, hoạt động, độ an toàn và thời tiết ở địa phương có thể là yếu tố quyết định.

Du khách mong đợi điều gì

- Khách du lịch thường thức Lễ hội cùng với bạn đời hoặc bạn bè của họ.
- Họ chọn dành vài giờ hoặc nửa ngày, và đôi khi thậm chí cả ngày tại các Lễ hội, và mong muốn kết hợp chúng với các hoạt động khác trong thời gian lưu trú như Du lịch biển, tham quan ẩm thực và Ẩm thực truyền thống..
- Âm nhạc là điểm thu hút hàng đầu tại các Lễ hội, nơi du khách mong đợi được tham gia vào các lễ hội trong khi tìm hiểu thêm về di sản độc đáo, các điệu nhảy và đồ ăn.
- Họ lo lắng về sự an toàn của họ tại điểm đến, vì vậy họ mong đợi sẽ được trấn an bởi an ninh tốt để họ có thể tận hưởng sự kiện mà không cần lo lắng.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Một cơ hội để tham gia trải nghiệm văn hóa địa phương và khám phá những điều độc đáo và chân thực về cộng đồng.
- Tạo sự khác biệt cho các Lễ hội Caribe bằng cách làm nổi bật di sản độc đáo bằng âm nhạc, khiêu vũ và các món ăn truyền thống. Sự tương tác với người dân địa phương cũng mang lại cảm giác độc đáo vì khách du lịch có thể trải nghiệm như thể họ sống ở đó.
- Các lễ hội không chỉ là một hoạt động vui chơi ở vùng Caribe mà còn là cơ hội để đóng góp một điều gì đó có ý nghĩa hơn cho cộng đồng: tôn vinh và bảo tồn di sản truyền thống.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

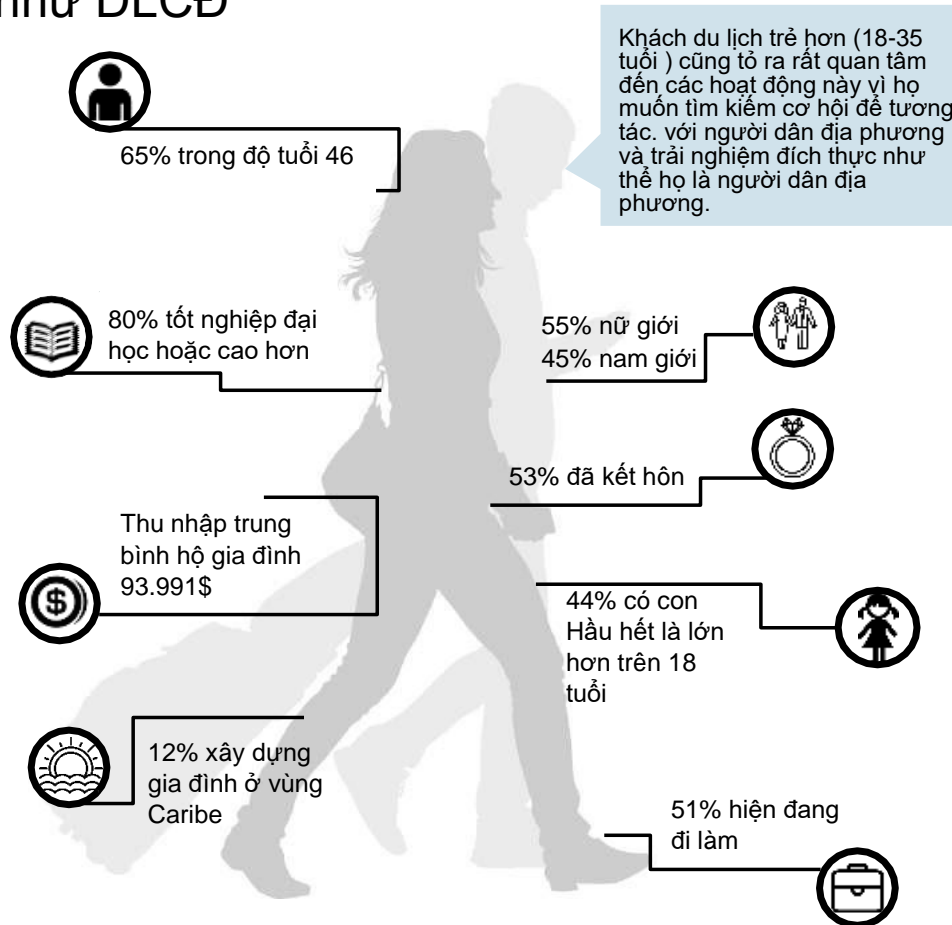
- Thu hút sự chú ý của khách du lịch chủ yếu trên các trang web du lịch và các kênh du lịch, cũng như các ấn phẩm về phong cách sống hoặc tạp chí trực tuyến. Đánh giá hoặc nhận xét từ khách du lịch có kinh nghiệm có thể thúc đẩy người mới.
- Hợp tác với các khách sạn địa phương để họ có thể làm nổi bật các chương trình khuyến mãi hoặc ưu đãi đặc biệt trong mùa Lễ hội nhằm thu hút khách hàng hơn nữa.
- Tại điểm đến, bảng quảng cáo hoặc tờ rơi có thể giúp thu hút sự chú ý của du khách để khuyến khích họ tham dự các Lễ hội địa phương hiện tại.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách mọi lứa tuổi đánh giá cao các hoạt động có giá phải chăng nhưng độc đáo như DLCĐ



Thói quen du lịch phổ thông

- Có khả năng đi du lịch với bạn đời hoặc bạn bè.
- Họ bị ảnh hưởng bởi giá và ngoài những điểm thu hút chính được cung cấp, họ thường quan tâm đến sự an toàn của điểm đến.
- Thông thường kết hợp Lễ hội với các hoạt động tham quan khác, tham quan các di tích lịch sử và văn hóa, và thư giãn tại bãi biển.

Về Caribe

- Hãy coi Caribe là một điểm đến hấp dẫn vì họ có thể thư giãn tại những bãi biển tuyệt đẹp và tận hưởng thời tiết nhiệt đới.
- Quan tâm đến việc tham gia Lễ hội như một hoạt động bổ sung cùng với trải nghiệm ẩm thực địa phương, trong khi mối quan tâm chính của họ ở vùng Caribe là du lịch biển hoặc du thuyền.

Về Du lịch Cộng đồng

- Du khách cho rằng sự ít quen thuộc với DLCĐ liên quan đến việc gắn kết với mọi người trong cộng đồng trong suốt chuyến đi, hoặc cộng đồng khuyến khích khách du lịch tôn vinh văn hóa truyền thống, âm nhạc, ...
- Một số người có thể quan tâm đến việc làm DLCĐ ở Caribe, chủ yếu được thúc đẩy bởi việc coi đây là cơ hội duy nhất để học hỏi những điều mới mẻ.

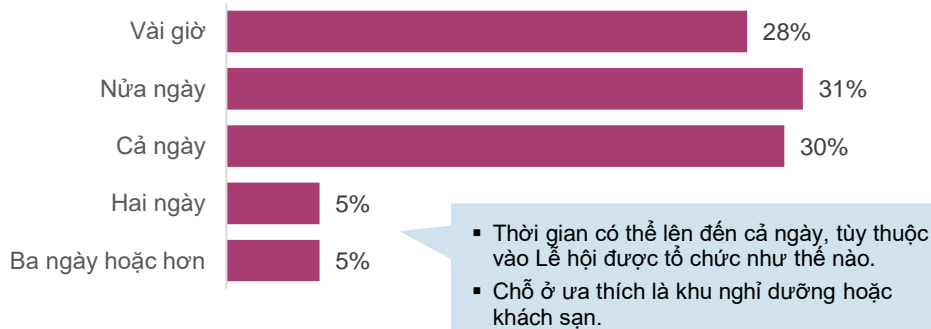


GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC
CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

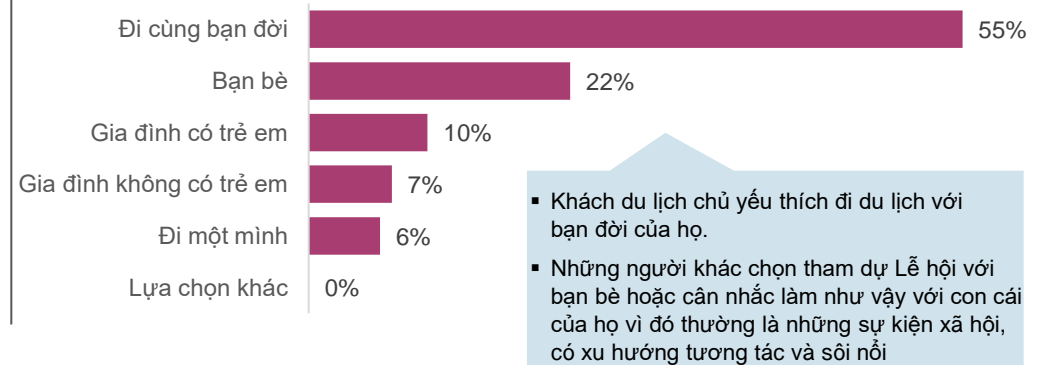
Từ vài giờ đến cả ngày dành cho bạn đời tại một Lễ hội âm nhạc



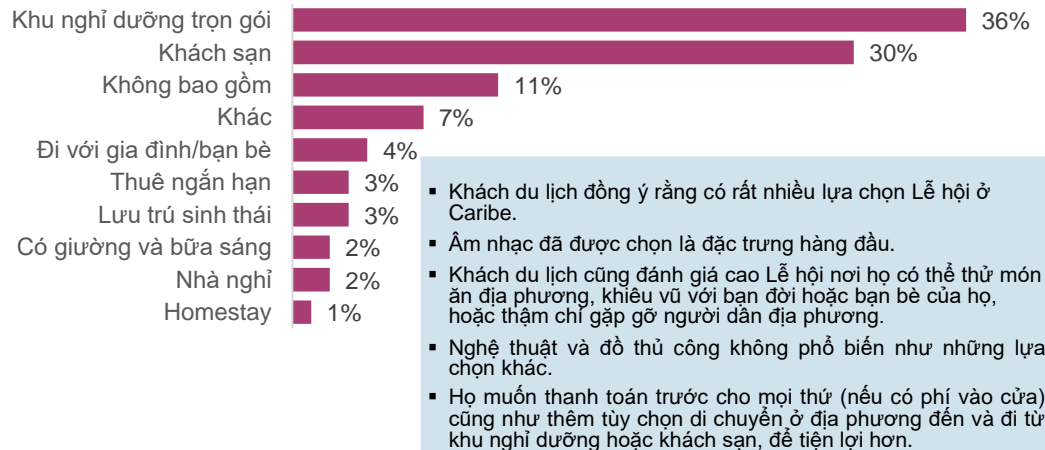
Độ dài của các hoạt động



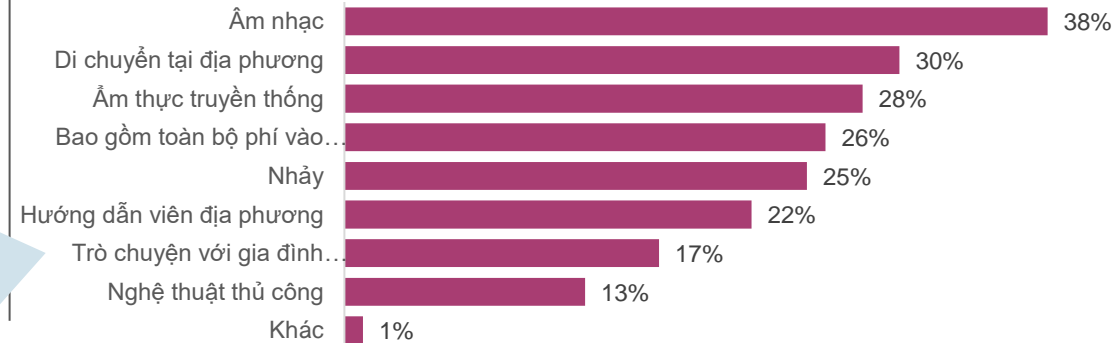
Bạn đồng hành



Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Du khách có thể không sẵn sàng chi tiền vào các Hoạt động lễ hội nếu không có các hoạt động có giá trị gia tăng



US\$31-300

Mức giá du khách sẵn sàng trả

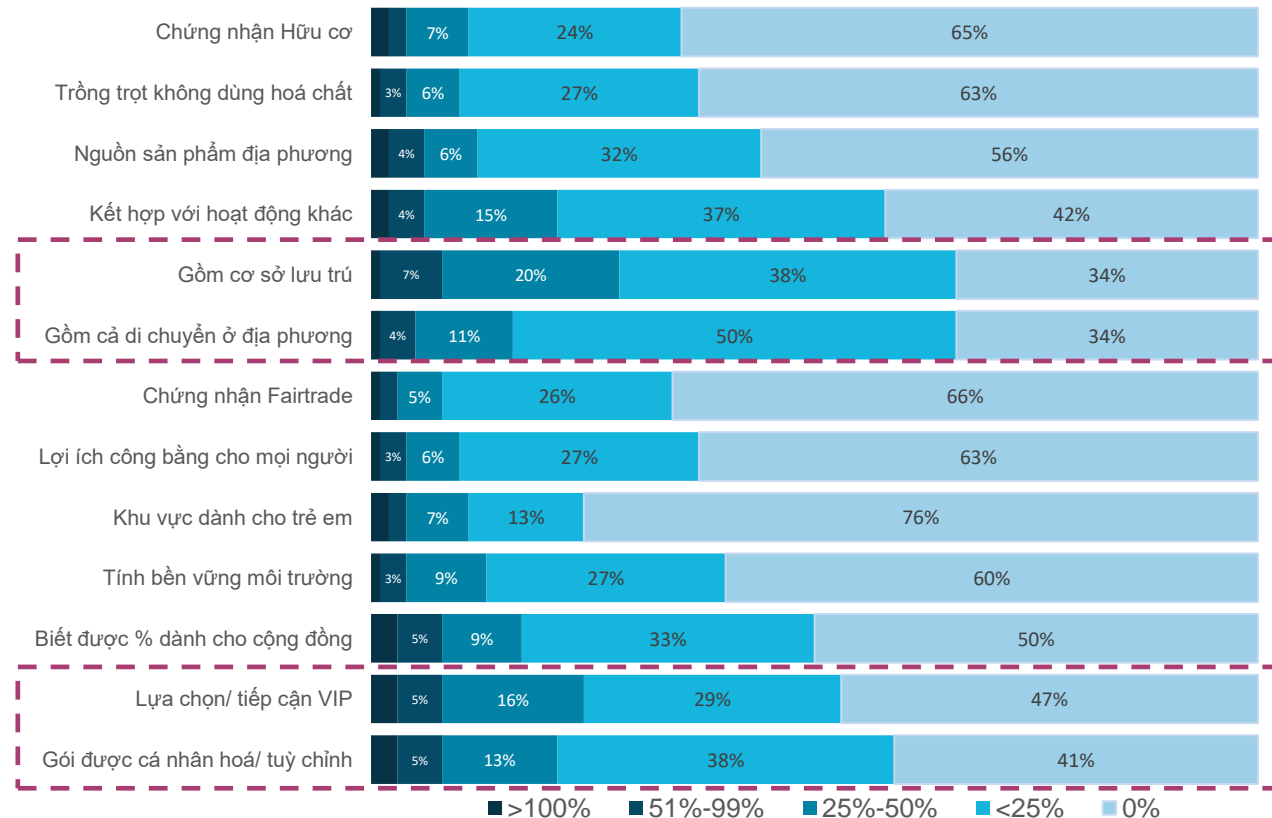
US\$ NA

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Khách du lịch mong đợi các gói dịch vụ có nhiều thuận tiện hơn.

- Đưa ra các chương trình khuyến mãi cho các khu nghỉ dưỡng và khách sạn trong mùa Lễ hội để khuyến khích mọi người đến thăm vào thời điểm này; thậm chí quảng bá các chuyến đi nhiều điểm để tham dự các Lễ hội khác nhau với mức giá phải chăng hơn .
- Cung cấp dịch vụ VIP bao gồm phương tiện di chuyển đi và đến Lễ hội và các ưu đãi như chỗ ngồi, vé vào hậu trường để gặp gỡ nghệ sĩ, đồ uống/đồ ăn không giới hạn, chương trình/sự kiện đặc biệt, ...

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO CÁC ĐẶC ĐIỂM BỔ SUNG CỦA HOẠT ĐỘNG

Du khách đánh giá cao điểm lưu trú và dịch vụ VIP; ít nhất 24% du khách sẵn sàng trả hơn 25%



1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 66% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho Lễ hội có phương tiện di chuyển ở địa phương; 50% sẵn sàng trả đến hơn 25%.
- 66% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho Lễ hội có phòng nghỉ; 28% sẵn sàng trả hơn ít nhất 25%.
- Ít nhất 53% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho hoạt động Lễ hội kết hợp với hoạt động khác, dịch vụ VIP hoặc được cung cấp dưới dạng gói tùy chỉnh ; 24% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho Lễ hội và dịch vụ VIP .

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 35-50% khách du lịch sẵn sàng trả tiền cho hoạt động Lễ hội được chứng nhận Hữu cơ và Fairtrade, với các nguyên liệu được trồng không có hóa chất, sản phẩm có nguồn gốc địa phương, bền vững với môi trường và mang lại lợi ích cho cộng đồng một cách công bằng.
- Trong khi phần lớn họ sẵn sàng trả thêm tới 25 % cho những đặc điểm bổ sung này . 17% số người được hỏi sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% nếu một phần doanh thu từ bán vé dành cho cộng đồng.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 24% du khách sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho Lễ hội có khu vực dành cho trẻ em / dịch vụ chăm sóc trẻ em ; 11% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25%.



D) Tái định vị

- Những hoạt động này mang lại ít lợi ích cho Caribe
- Mức độ quan tâm của khách du lịch thấp
- Các hoạt động bao gồm:
 - Lưu trú sinh thái
 - Tham quan trang trại
 - Chăm sóc sức khỏe truyền thống
 - Chăm sóc sức khỏe
 - Du lịch bản địa



TỔNG QUAN VỀ ECOLODGE TẠI CARIBBEAN

Các lựa chọn lưu trú đề cao các thực hành bền vững và bảo tồn môi trường



Cơ sở **lưu trú** du lịch được **thiết kế** và quản lý thân thiện với môi trường để giảm thiểu **tác động tiêu cực lên môi trường tự nhiên** và cộng đồng nơi nó tọa lạc. **Ecolodge** chủ yếu nằm ở những nơi xa thiên nhiên và thường được xây dựng từ vật liệu tự nhiên.

Ví dụ ở vùng Caribe

- Có mặt ở khắp vùng Caribê, thường được định vị là lựa chọn lưu trú **bền vững và có ý thức xã hội**.
- Rosalie Forest và 3 Rivers cung cấp lưu trú sinh thái giữa thiên **nhiên** và các bữa ăn **được chế biến tại địa phương**, đồng thời cung cấp khả năng các hoạt động du lịch cộng đồng.
- Khu nghỉ dưỡng Jungle Bay ở Dominica mang đến trải nghiệm **Ecolodge sang trọng** với các hoạt động DLCĐ khác dựa trên thực hành **du lịch bền vững**.
- Tại Thung lũng Rio Grande của Jamaica, trải nghiệm Ecolodge bao gồm sự tương tác với **văn hoá người Maroon**.
- Citris Lodge là một Ecolodge ở Dominica **thuê và đào tạo người lao động địa phương**.

Đặc điểm thuận lợi của ecolodge

- Bảo tồn môi trường là kết quả của những nỗ lực về bền vững.
- Các trải nghiệm cá nhân và độc đáo trong khung cảnh tự nhiên và ngoài trời.
- Cảm thấy biết ơn khi sống trong cộng đồng với ít tiện nghi hơn (đánh giá cao sự đơn giản và số cai nghiện kỹ thuật số).
- Các chính sách và tiêu chuẩn du lịch sinh thái và du lịch bền vững dưới sự hỗ trợ của chính quyền địa phương trong ở một số vùng nhất định.
- Các chuyến đi dài ngày như SAVE* chọn ecolodge làm chỗ ở.

Thách thức cho ecolodge

- Nhận thức về quy định an toàn và vệ sinh còn hạn chế
- Ít quảng bá được sự khác biệt khi so sánh với các khu vực khác trên thế giới (ví dụ: Costa Rica) làm hạn chế nhận thức về sản phẩm Caribe.
- Chính sách du lịch bền vững và sự hỗ trợ của các bên liên quan còn hạn chế.
- Chi phí mua đất và xây dựng Ecolodge phù hợp với kỳ vọng của du khách bao gồm tính thẩm mỹ và thực hành bền vững còn cao.

Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng ở Hoa Kỳ (38 người trả lời về Ecolodge) và các cuộc phỏng vấn trả tiền ở Hoa Kỳ và Caribe
Nguồn định nghĩa về hoạt động: Tổ chức Du lịch Caribe, Tổ chức Du lịch Thế giới (Liên Hợp Quốc) và Euromonitor International

*SAVE đề cập đến Khoa học, Học thuật, Tình nguyện và Giáo dục du lịch



ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO ECOLOGDE

Trải nghiệm sinh thái và thoải mái cho du khách thích tiếp xúc với thiên nhiên



Mục tiêu hướng đến ai

- Cả người trẻ (25-35 tuổi) và người trưởng thành trên 50.
- Những người thích trải nghiệm, học hỏi những điều mới, cũng như người thích ở ngoài trời và tiếp xúc với thiên nhiên. Đó là lý do tại sao phần lớn đã tham gia DLCĐ trước đây và thể hiện sự quan tâm cao đối với DLCĐ tổng thể các hoạt động.
- Ưu tiên trải nghiệm và các điểm tham quan chính khi quyết định đi đến du lịch, trong khi đó chi phí chuyến đi ít quan trọng hơn nếu trải nghiệm thực sự độc đáo và đem lại nhiều điều mới lạ

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Cơ hội sống trong khung cảnh thiên nhiên hoang sơ thuần khiết, cũng có thể là cao cấp và thoải mái không chỉ dành cho những người đam mê thiên nhiên mà còn rộng hơn khán giả.
- 'Khách sạn xanh', thân thiện với môi trường nhưng cũng phải an toàn, vệ sinh và sẵn sàng trong trường hợp khẩn cấp. Cho phép du khách hòa mình vào thiên nhiên bảo tồn.
- Cơ hội tận hưởng tài nguyên thiên nhiên độc đáo - đời sống thực vật đặc biệt, động vật hoang dã, đặc điểm địa lý tự nhiên trong vùng lân cận, đường mòn, hồ, vân vân.
- Được định vị cùng với động vật hoang dã và/hoặc Du lịch địa phương vì khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn nếu được kết hợp với các yếu tố khác các hoạt động.

Du khách mong đợi điều gì

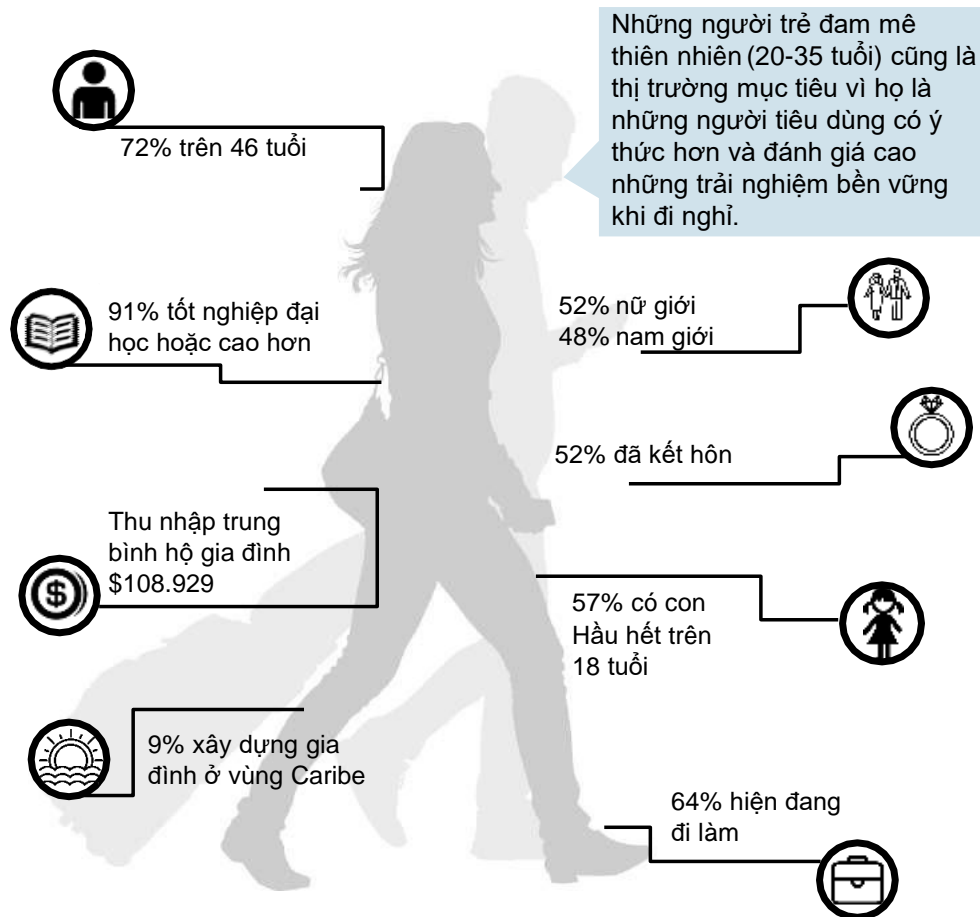
- Thường dài hơn 3 ngày và có thể kết hợp với các loại hình lưu trú khác như khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng trọn gói.
- Cung cấp trải nghiệm sinh thái, thư giãn, độc đáo, cho phép tận hưởng thiên nhiên (ví dụ: nghe âm thanh của động vật hoang dã vào ban đêm) và cũng có thể bao gồm ăn món ăn hữu cơ và tự nhiên của địa phương.
- Mong đợi hàng đầu của du khách là khung cảnh thiên nhiên, và khách sạn có thực hành bền vững và có chứng chỉ (ví dụ: Fairtrade, Green Tourism)
- Khách mong đợi Ecolodge cung cấp môi trường an ninh tốt, được bảo vệ khỏi nạn trộm cắp / lừa đảo vật.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Trên các website đặt phòng khách sạn như Hotels.com và trivago.com, đây là nơi mà hầu hết du khách du lịch lựa chọn chỗ lưu trú
- Đánh giá từ khách du lịch cũng rất quan trọng vì chúng giúp khách du lịch lựa chọn trong số các tùy chọn khác nhau, thường chọn những tùy chọn tốt nhất đánh giá.
- Thúc đẩy quan hệ đối tác với các khoa và trường đại học, và du lịch tình nguyện các nhà cung cấp có nhiều khả năng chọn Ecolodge thay thế cho nhiều khách sạn.
- Quảng cáo với các đại lý du lịch khi họ giới thiệu các địa điểm đã thử và thử nghiệm cho khách du lịch, đưa ra mức giá chiết khấu cho các đặt phòng được thực hiện qua họ.

HỒ SƠ DU KHÁCH

Khách du lịch trung niên, quan tâm môi trường muốn biết thêm về DLCĐ



Thói quen du lịch phổ thông

- Những người đam mê thiên nhiên tìm kiếm những trải nghiệm độc đáo khác với cuộc sống thường nhật.
- Lên kế hoạch cho chuyến đi không quá sáu tháng trước khi đi nhưng một số người quyết định các hoạt động sẽ thực hiện tại điểm đến dựa trên gợi ý
- Website của điểm đến, khách sạn và hãng hàng không là nguồn nghiên cứu và cung cấp thông tin chính

Về Caribe

- Muốn đến thăm vùng Caribe để tận hưởng thời tiết nhiệt đới và bãi biển, đồng thời dành thời gian thư giãn với bạn đời của họ.
- Chuyến đi kéo dài 1-2 tuần và du khách chọn Ecolodge nếu trải nghiệm kết hợp giữa việc tận hưởng khung cảnh thiên nhiên với việc tiếp xúc với thiên nhiên, cũng như dành thời gian ở bãi biển.

Về Du lịch Cộng đồng

- Phần nào quen thuộc với DLCĐ và tin rằng khái niệm này đề cập đến các cộng đồng địa phương hướng dẫn khám phá và tìm hiểu về khu vực.
- Quan tâm đến việc thực hiện DLCĐ vì họ nghĩ rằng đó sẽ là một trải nghiệm học tập thú vị, nhưng cần tìm hiểu thêm.
- Họ muốn biết DLCĐ có những gì cũng như mang lại lợi ích thế nào cho cộng đồng.



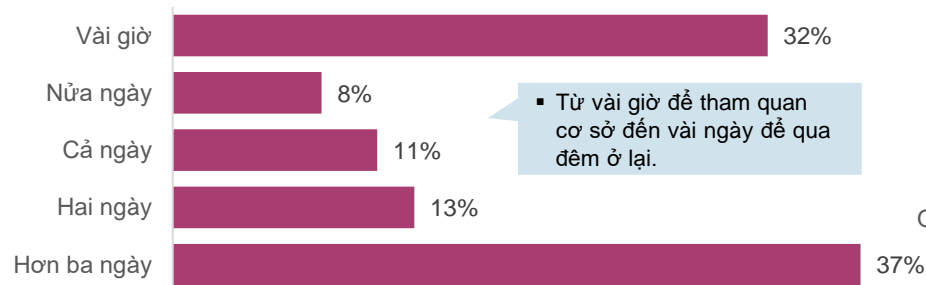
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCD / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCD / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

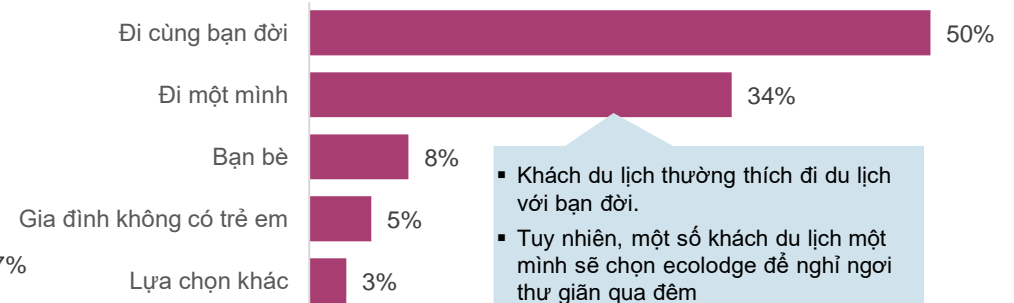
Dành 3+ ngày ở tại Ecolodge hoặc khách sạn cùng bạn đời



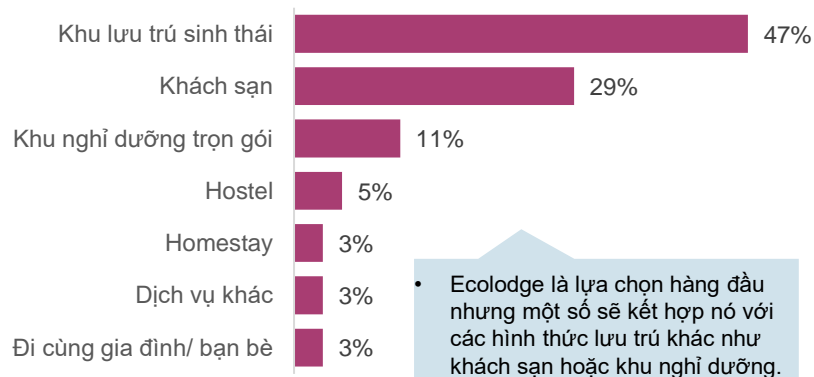
Độ dài của hoạt động



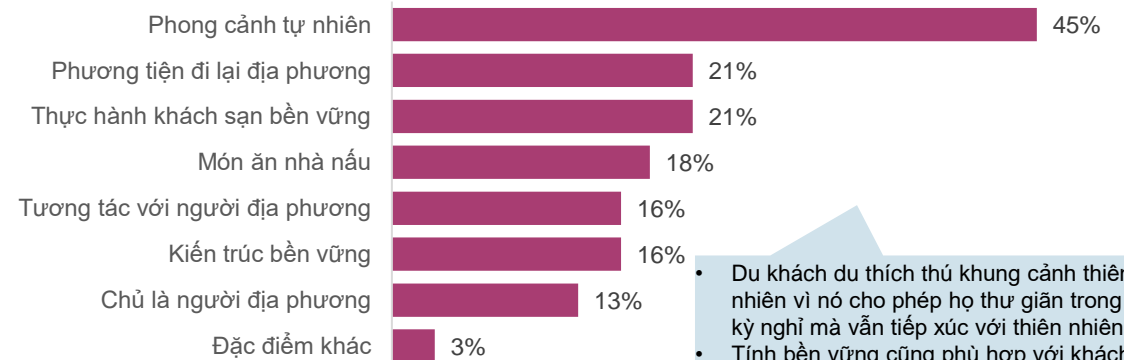
Bạn đồng hành



Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCD / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCD / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC ĐỘ SẴN SÀNG CHI TRẢ

Phạm vi giá phù hợp với kỳ vọng của khách du lịch, nhưng họ sẵn sàng trả hơn



US\$51-1.000

giá mà khách du lịch
sẵn sàng trả

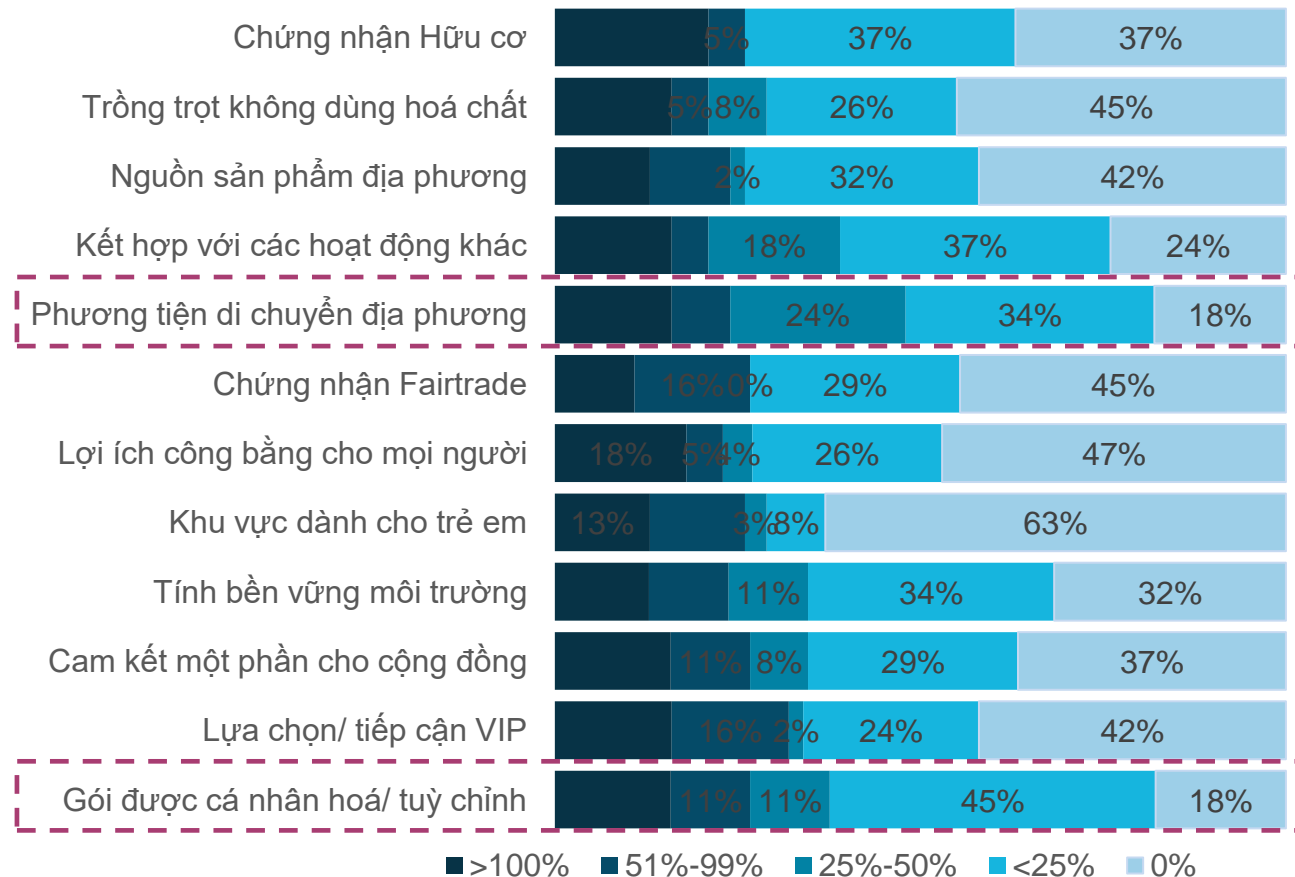
US\$80-1.200

Khoảng giá hiện nay
ở Caribe

Làm thế nào để thúc đẩy khách du lịch trả tiền vé cao hơn:

- Đa dạng hóa Ecolodge bằng cách cung cấp giải pháp thay thế cao cấp cho khách du lịch do dự muốn được thoải mái và chiều chuộng ở khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng trọn gói, nhưng cũng là những người thích chỗ lưu trú bền vững và có trách nhiệm với xã hội.
- Cung cấp trải nghiệm tùy chỉnh bằng cách cho phép họ mua các tiện ích bổ sung như các hoạt động DLCD khác, phương tiện giao thông địa phương, giảm giá tại các nhà hàng địa phương hoặc thực phẩm địa phương bền vững và được trồng không hóa chất.
- Thúc đẩy chứng nhận du lịch sinh thái vì một số lượng lớn những người đam mê Ecolodge sẵn sàng trả 50% hoặc hơn.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng tại Hoa Kỳ (38 người trả lời về Ecolodge) và các cuộc phỏng vấn trả tiền tại Hoa Kỳ và Caribe

MỨC ĐỘ SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO HOẠT ĐỘNG BỔ SUNG

D) TÁI ĐỊNH VỊ

84

Chứng nhận hữu cơ mang lại thị phần khách sẵn sàng trả gấp đôi lớn nhất (21%)



1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 82% khách du lịch sẵn sàng chi trả thêm cho Ecolodge bao gồm phương tiện vận chuyển địa phương hoặc các gói cá nhân hóa; 48% sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho phương tiện đi lại; 37% sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho cá nhân hóa gói.
- 63-76% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho Ecolodge bao gồm tính bền vững về môi trường, chứng nhận Hữu cơ, đồng ý một phần giá vé được trao trả cho cộng đồng và kết hợp với các lợi ích khác.
- 21% khách du lịch sẵn sàng trả hơn (ít nhất 100%) so với giá vé Ecolodge nếu bao gồm Chứng nhận hữu cơ.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 53-58% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho Ecolodge mang lại lợi ích công bằng cho mọi người, bao gồm gói dịch vụ VIP, được chứng nhận Fairtrade và bao gồm các sản phẩm được trồng không sử dụng hóa chất và có nguồn gốc địa phương; phần lớn sẵn sàng trả thêm tới 25% cho tính năng bổ sung này

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 37% du khách sẵn sàng chi trả cao hơn cho Ecolodge có khu vực trẻ em / chăm sóc trẻ em; 26% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 50%.



TỔNG QUAN TOUR THĂM QUAN TRANG TRẠI TẠI CARIBBEAN

Trải nghiệm nông nghiệp trực tiếp cung cấp cái nhìn sâu sắc về sinh kế

D) TÁI ĐỊNH VỊ



85

Farm Tour là hoạt động tham quan một **trang trại nông nghiệp**, có thể bao gồm các chuyến tham quan trang trại **hữu cơ**, hoặc các chuyến tham quan các **loại cây trồng chuyên canh** như đồn điền cà phê và ca cao, trang trại gia vị và dược liệu. Các chuyến tham quan nông trại có thể bao gồm bữa ăn, nếm thử thức ăn và/hoặc chỗ ở.

Ví dụ ở vùng Caribe

- Trải nghiệm thăm trang trại có thể được cung cấp bởi **các trang trại trồng trọt chuyên biệt** như cà phê, ca cao, trái cây và hạt, v.v.; một số có thể bao gồm **gia súc**.
- Trải nghiệm có thể làm nổi bật **các chứng chỉ** như **Fairtrade** hoặc **chứng chỉ hữu cơ** như trải nghiệm thăm Trang trại hữu cơ Bellevue Chopin ở Đô-mi-ni-ca.
- Các chuyến tham quan trang trại khác làm nổi bật **các quy trình làm vườn độc đáo**, chẳng hạn như chuyến tham quan trang trại hữu cơ Maya do Chaa Creek ở Belize cung cấp để bảo tồn các kỹ thuật nông nghiệp truyền thống của người Maya.
- Có thể được cung cấp trong **các lịch trình nhiều hoạt động**, bao gồm cưỡi ngựa, ẩm thực địa phương, trồng trọt và chuẩn bị ẩm thực, vận chuyển và một số còn bao gồm chỗ ở tại chỗ hoặc lân cận (nhưng hiếm)
- **Hội nông dân** cung cấp trải nghiệm thăm quan trang trại địa phương.

Đặc điểm thuận lợi cho Trải nghiệm thăm trang trại

- Cung cấp trải nghiệm học tập trong khung cảnh tự nhiên, thúc đẩy hiểu biết thực sự đối với cây trồng và kỹ thuật nông nghiệp địa phương.
- Bổ sung cho du lịch ẩm thực như một nguồn nguyên liệu có tiềm năng mang lại trải nghiệm đầy đủ (bao gồm cả nếm thử) tại nguồn.
- Nhận thức về trải nghiệm thân thiện với trẻ em, với động vật.
- Liên kết với du lịch chăm sóc sức khỏe truyền thống và du lịch địa phương, các hoạt động ngày càng phổ biến hoặc đã ngày càng được quan tâm.
- Việc làm cho cộng đồng (hướng dẫn viên, đầu bếp, lái xe).

Thách thức cho Trải nghiệm thăm trang trại

- Nhu cầu hạn chế do nhận thức thấp về hoạt động.
- Thiếu cơ sở hạ tầng khiến khó tiếp cận địa điểm.
- Thiên tai có thể phá hủy các trang trại, hạn chế nhiều nguồn doanh thu cho cộng đồng.
- Các nguy cơ bao gồm các mối nguy sinh học khi được đưa đến chợ bán.
- Giấy chứng nhận có thể tốn kém, nhưng rất cần thiết để trở nên khác biệt giữa nhiều trải nghiệm thăm quan trang trại khác và thu hút sự tham gia của du khách.





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỘ SỞ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO TOUR THĂM QUAN TRANG TRẠI

Trải nghiệm tương tác và thân thiện khi thăm trang trại sử dụng kỹ thuật địa phương

Mục tiêu hướng đến ai

- Các cặp vợ chồng (trên 55 tuổi), và gia đình có con nhỏ (từ 6 tuổi trở lên) có ít nhất một bằng đại học và không có gia đình ở Caribe.
- Thường lên kế hoạch trước sáu tháng và tìm kiếm thông tin trực tiếp trên các website của các hãng hàng không và khách sạn, nhưng lại dựa vào các website về điểm đến hoặc du lịch để tìm hiểu về điểm đến và tìm kiếm các hoạt động.
- Chọn điểm đến dựa trên các hoạt động cung cấp ở điểm đến; đánh giá cao hoạt động nếu ở ngoài trời, thân thiện với gia đình và trong một môi trường an toàn cho gia đình. Giá cả cũng là một yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cuối cùng.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Một trải nghiệm khác so với các trang trại điển hình ở quê nhà. Một trải nghiệm giáo dục và nhập vai vào cộng đồng cũng thú vị, tương tác và dành cho nhiều đối tượng, từ trẻ em đến những người tò mò người lớn.
- Một chuyến viếng thăm một trang trại hoặc đồn điền đang hoạt động với các quy trình và kỹ thuật nông nghiệp độc đáo của địa phương, là một phần di sản của quốc gia điểm đến. Chứng chỉ có sẵn cũng nên được nhấn mạnh.
- Có khả năng kết hợp nó với các trải nghiệm DLCĐ thực tế khác như Farm to Table để họ có thể thử đến cùng kết quả.

Du khách mong đợi điều gì

- Ghé thăm một trang trại đang hoạt động trong vài giờ và tìm hiểu về các hoạt động nông nghiệp và các sản phẩm độc đáo của điểm đến.
- Mong đợi một trải nghiệm địa phương thực sự, với hướng dẫn từ địa phương cộng đồng và làm hoặc nhìn thấy một điều gì đó khác với những gì họ đã trải nghiệm trong cuộc sống thường ngày.
- Khách du lịch cũng muốn thử các món ăn địa phương, với khả năng nếm thử các sản phẩm được trồng hoặc sản xuất tại trang trại.
- Sẵn sàng trả nhiều tiền hơn để có được sự thuận tiện nếu nó bao gồm phương tiện di chuyển và hướng dẫn viên địa phương có kinh nghiệm.

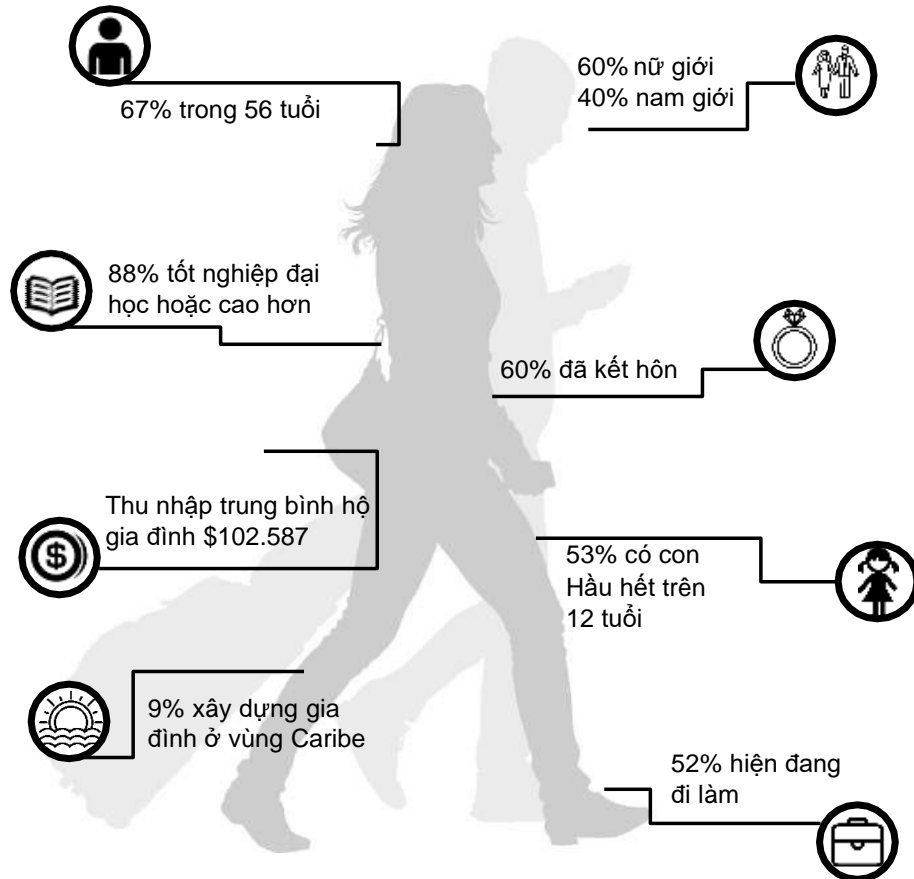
Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Trực tuyến, trên các website du lịch hoặc điểm đến như TripAdvisor hoặc Expedia, với tùy chọn đưa hoạt động vào gói đặt trước có thể thanh toán bằng thẻ, thậm chí có thể được giảm giá khi đặt trước.
- Các website du lịch và ẩm thực, du lịch nông nghiệp, cẩm nang du lịch và quảng cáo trên các phương tiện truyền thông xã hội và blog để nâng cao nhận thức của du khách.
- Tại khách sạn, resort, cho phép du khách đặt tour thông qua khách sạn, và thậm chí bao gồm chi phí trong hóa đơn khách sạn.



HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách lên kế hoạch cho kỳ nghỉ gia đình và các thành viên với chi phí hợp lý



Thói quen du lịch phổ thông

- Có khả năng đi du lịch với bạn đời và con cái nếu có.
- Giá thành quyết định, không tự phát, vì họ thường lên kế hoạch trước từ 3-6 tháng và dựa vào các website khách sạn, hãng hàng không và du lịch trực tuyến để quyết định.
- Hoạt động tại điểm đến rất quan trọng vì họ cần tìm hoạt động cho tất cả mọi người và một số hoạt động có thể tận hưởng với nhau.

Về Caribe

- Nhìn nhận Caribe như một khu vực hấp dẫn vì giá cả phải chăng cho gia đình, thời tiết tuyệt vời và có các hoạt động dành cho mọi người.
- Thuận tiện là yếu tố then chốt, du khách đi nghỉ với gia đình và cặp đôi thường chọn khách sạn trọn gói có lối ra bãi biển hoặc du thuyền có các hoạt động vui chơi cho trẻ em và thời gian thư giãn cho người lớn.

Về Du lịch Cộng đồng

- Ít quen thuộc với khái niệm DLCĐ; không biết liệu DLCĐ là chỉ tương tác với người dân địa phương khi đi nghỉ hay tham gia các chuyến tham quan có người dân địa phương hướng dẫn.
- Cần có sự tiếp xúc nhiều hơn để khách du lịch thay đổi, từ chỉ quan tâm sang thực sự làm và trải nghiệm.
- Nếu có thể tìm hiểu loại hoạt động DLCĐ cung cấp, khách sẽ cân nhắc vì họ đánh giá cao những lợi ích mang lại cho cộng đồng.



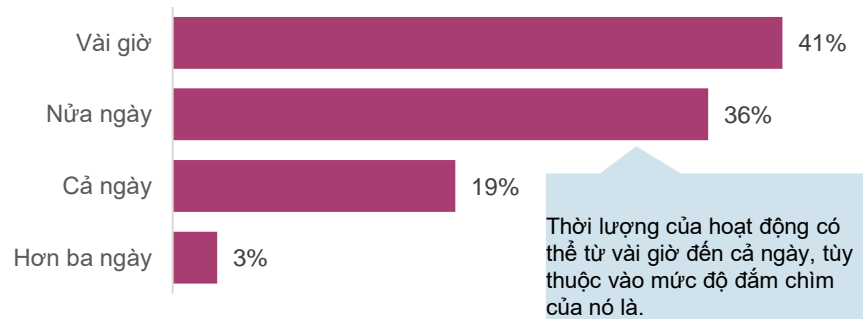
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

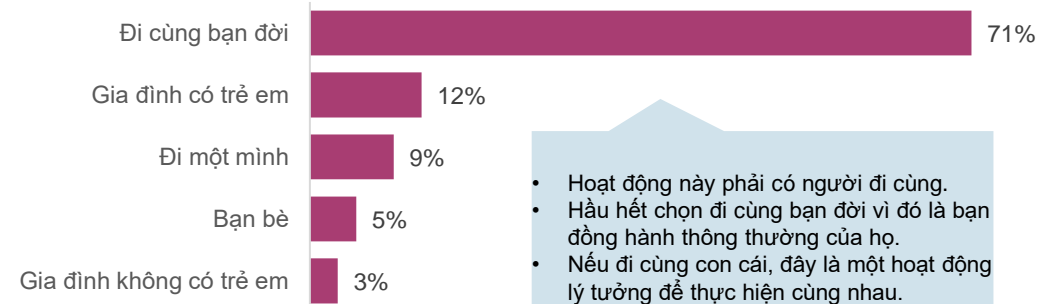
Chuyến thăm có người hướng dẫn kéo dài vài giờ, cùng với ít nhất một người khác



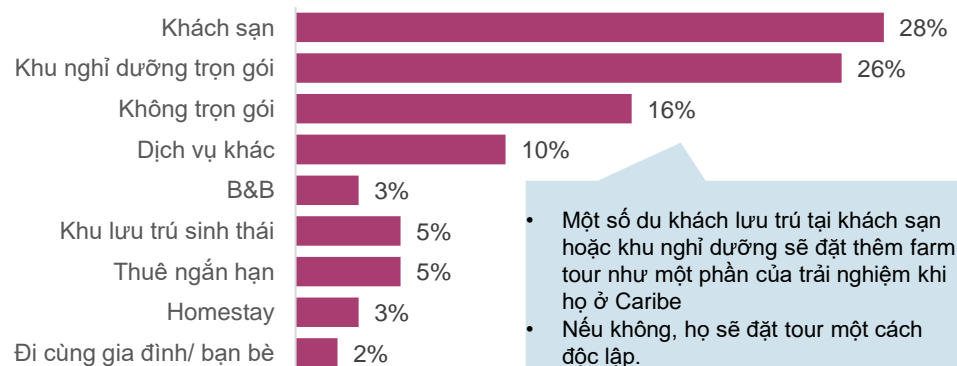
Độ dài của hoạt động



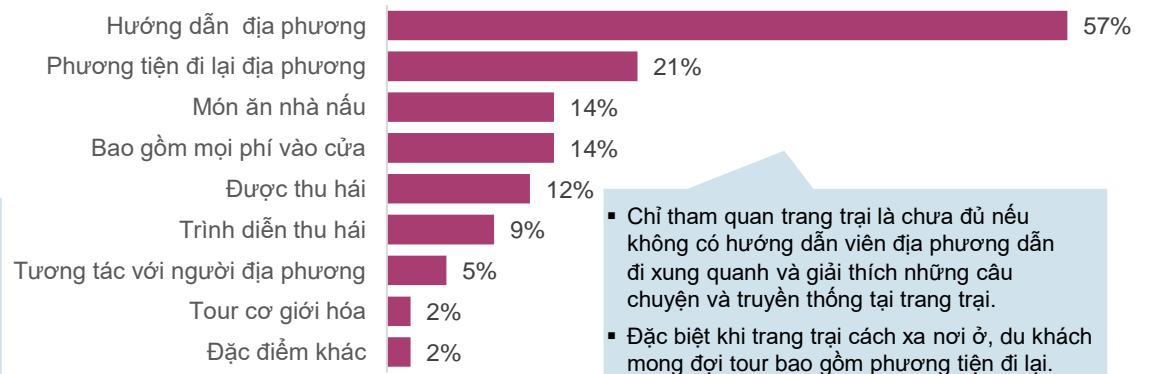
Bạn đồng hành



Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Có thể tính phí nhiều hơn nếu du khách có các lựa chọn tiện lợi hơn

US\$31-300

giá mà khách du lịch
sẵn sàng trả

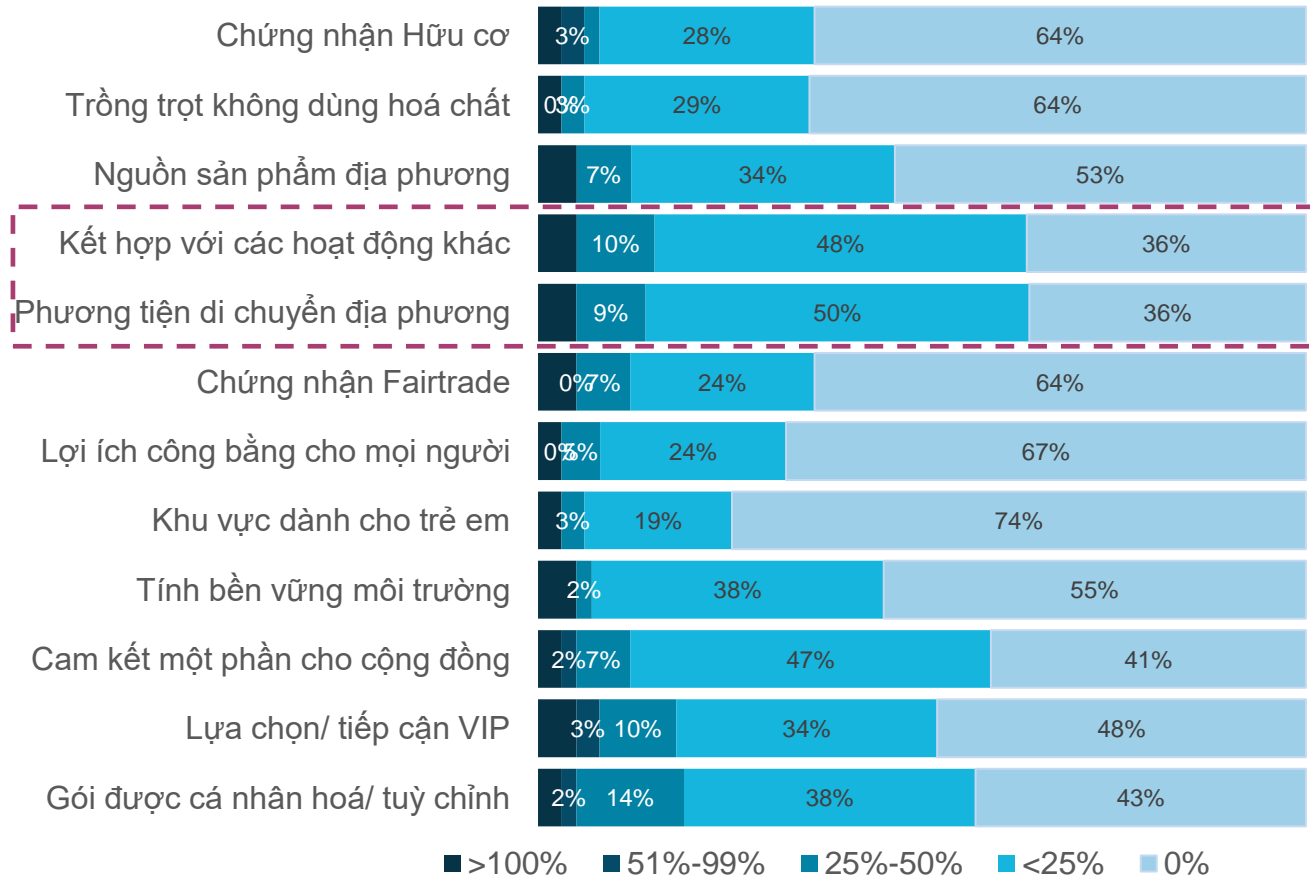
US\$20-150

Khoảng giá hiện nay
ở Caribe

Làm thế nào để thúc đẩy du khách lịch trả tiền vé cao hơn:

- Tạo các gói tùy chỉnh với mức giá dao động lớn.
 - Các tùy chọn cao cấp/VIP với thời lượng khác nhau, có thể được cá nhân hóa và kết hợp với các hoạt động ưa thích khác như tham quan ẩm thực, trải nghiệm từ nông trại tới bàn ăn.
 - Các tour theo nhóm được lên kế hoạch trước tiết kiệm hơn và yêu cầu một số lượng người tham dự nhất định.
 - Cung cấp phương tiện đi lại cho cá nhân và theo nhóm không chỉ mang lại sự thuận tiện mà còn cho phép các gói được cá nhân hóa và cao cấp hơn để phân biệt giá.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



MỨC ĐỘ SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO HOẠT ĐỘNG BỔ SUNG

Farm tour tùy chỉnh mang lại thị phần khách sẵn sàng trả thêm (>25%) lớn nhất

D) TÁI ĐỊNH VỊ



90

1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 64% khách du lịch sẵn sàng trả thêm cho farm tour bao gồm phương tiện vận chuyển địa phương và kết hợp với các hoạt động khác; phần lớn sẵn sàng trả thêm hơn 25%.
- 59% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho farm tour chia sẻ một lượng phần trăm giá vé nhất định cho cộng đồng hoặc bao gồm các gói tùy chỉnh hoặc quyền truy cập VIP ; 19% sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho gói tùy chỉnh.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 33-47% số người được hỏi sẵn sàng trả thêm cho farm tour bền vững với môi trường, mang lại lợi ích cho mọi người một cách công bằng, được chứng nhận Fairtrade, bao gồm các sản phẩm hữu cơ, được trồng không có hóa chất hoặc có nguồn gốc địa phương.
- Ít hơn 13% sẵn sàng trả thêm hơn 25% cho điều này.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 26% du khách sẵn sàng chi trả cho farm tour có khu vực dành cho trẻ em / trông trẻ.
- 6% sẵn sàng trả thêm hơn 25% cho dịch vụ này.



TỔNG QUAN VỀ Y HỌC VÀ TRỊ LIỆU CỔ TRUYỀN TẠI CARIBE

Niềm tin và thực hành văn hóa độc đáo được đưa vào trải nghiệm cá nhân



Y học và trị liệu cổ truyền là hoạt động du lịch dựa trên các thực hành chăm sóc sức khỏe **quan trọng tại địa phương**, với mục đích chính của du khách là cải thiện sức khỏe và thể trạng an lạc. Ví dụ: tắm khoáng, trị liệu spa, các khóa học về các loại thảo mộc cổ xưa và công dụng của chúng, v.v...

Ví dụ ở Caribe

- **Các hoạt động nguyên ngày** như Wotten Waven Spa ở Dominica bao gồm một **spa tự nhiên, phòng tắm lưu huỳnh**, ẩm thực địa phương, phương tiện đi lại và lưu trú tại một Ecolodge tùy chọn.
- Milk River Baths được quảng bá bởi Mạng lưới Country Style của Jamaica cung cấp **các hoạt động tắm khoáng và trị liệu spa** trong khung cảnh **thiên nhiên**.
- Sineku L'Escalier tete Chien Tour, được phân loại là **du lịch bản địa** vì đặc điểm chính là cung cấp các yếu tố y học và trị liệu cổ truyền bao gồm cả **các loại thảo mộc**.
- Belvedere Community Nature and Heritage Woodlands Walk nêu bật **các biện pháp chữa bệnh bằng thảo dược** như một phần của trải nghiệm Du lịch Địa phương tuyệt vời, dựa vào thiên nhiên .
- Jamaica là một điểm đến du lịch y học và trị liệu cổ truyền hấp dẫn với kiến thức địa phương về cần sa.

Đặc điểm thuận lợi cho Y học và trị liệu cổ truyền

- Cơ hội đào tạo các thành viên cộng đồng về văn hóa cổ xưa, với mục tiêu tối thượng là bảo tồn tín ngưỡng độc đáo.
- Xu hướng mới nổi trong thị trường nguồn và thị trường toàn cầu, đặc biệt là khi sức khỏe liên quan đến tín ngưỡng cổ xưa, cây thuốc và nguyên liệu cũng như kỹ thuật địa phương .
- Khách du lịch có thể trải nghiệm hoạt động giáo dục được cá nhân hóa phù hợp với mong muốn và thư giãn.
- Bảo tồn và bền vững môi trường có thể bảo vệ các tài sản tự nhiên cần thiết cho kỹ thuật truyền thống.

Những thách thức đối với y học và trị liệu

- Kiến thức hạn chế của du khách và các ít sản phẩm ở Caribe tạo ra nhu cầu thấp, tuy nhiên nó đang trên đà tăng.
- Khách du lịch có xu hướng liên tưởng spa với 'sang trọng' và coi các dịch vụ DLCĐ là không sang trọng.
- Không giống như các nước châu Á, vùng Caribe thiếu định vị và nhận thức toàn cầu với vai trò là một điểm đến.
- Sự phát triển và số lượng hạn chế những người chữa bệnh có trình độ làm giảm sự tham gia và cơ hội việc làm của cộng đồng nói chung.



ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO Y HỌC VÀ TRỊ LIỆU CỔ TRUYỀN

Cơ hội cho thị trường ngách để tận hưởng trải nghiệm



Mục tiêu hướng đến ai

- Du khách nữ thuộc nhiều độ tuổi (26-65 tuổi) đang tìm kiếm một kỳ nghỉ thư giãn với các hoạt động dành cho họ và người đồng hành.
- Họ thường tìm kiếm kỳ nghỉ ở bãi biển cho phép thư giãn và cũng bị thu hút bởi loại hình du lịch tinh tế và sang trọng hơn.
- Mặc dù giá cả là yếu tố quan trọng, nhưng họ thà chi tiêu nhiều hơn nếu cảm thấy điều đó an toàn hơn cho bản thân và những người thân yêu.
- Khi nghĩ về Y học và trị liệu cổ truyền, họ thường coi các quốc gia châu Á là điểm đến hàng đầu, hoặc Costa Rica nếu chỉ đi ngắn ngày.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Hoạt động thích hợp: trải nghiệm đắm chìm về tâm trí và cơ thể nhưng dễ tiếp cận.
- Được mô tả như một khoản đầu tư nuông chiều bản thân, trong khi bạn đồng hành của họ đang an toàn và cũng tận hưởng ở nơi khác.
- 'Detox kỹ thuật số' trong ít nhất vài giờ, ngắt hoàn toàn kết và tránh sử dụng thiết bị kỹ thuật số.
- Điểm nổi bật: cung cấp nhiều phương pháp trị liệu độc đáo được thực hiện bởi những người có trình độ bằng cách sử dụng các kỹ thuật địa phương khác với các dịch vụ chăm sóc sức khỏe ở quê nhà của họ.

Du khách mong đợi điều gì

- Du khách mong một trải nghiệm hoàn toàn thư giãn như tắm lưu huỳnh, suối nước nóng, tắm bùn núi lửa, liệu pháp dược địa phương, v.v...
- Mỗi lần trị liệu kéo dài từ vài giờ đến nửa ngày và có thể được thực hiện cùng với bạn đời hoặc một mình trong khi gia đình họ đang bận với các hoạt động khác.
- Trải nghiệm hàng đầu là mát-xa, đặc biệt nếu họ sử dụng các kỹ thuật "cổ xưa" để thư giãn sâu. Họ cũng quan tâm đến các liệu pháp thay thế không thể tìm thấy ở quê nhà, chẳng hạn như 'spa cá ría'.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Quảng cáo trên các website du lịch như TripAdvisor, cũng như các tạp chí về phong cách sống, chuyên trang sức khỏe và sắc đẹp phụ nữ.
- Các bài đánh giá và nhận xét trực tuyến trên website cũng như những người có ảnh hưởng và các blogger chăm sóc sức khỏe có thể giúp quảng bá điểm đến vì gợi ý của họ là một trong những nguồn thông tin hàng đầu.
- Các khách sạn đóng một vai trò quan trọng vì họ có thể cung cấp các phương pháp trị liệu hoặc có một thỏa thuận để quảng bá chúng như một phần của trải nghiệm nghỉ dưỡng của họ và cũng góp phần gieo nhận thức cho khách du lịch.

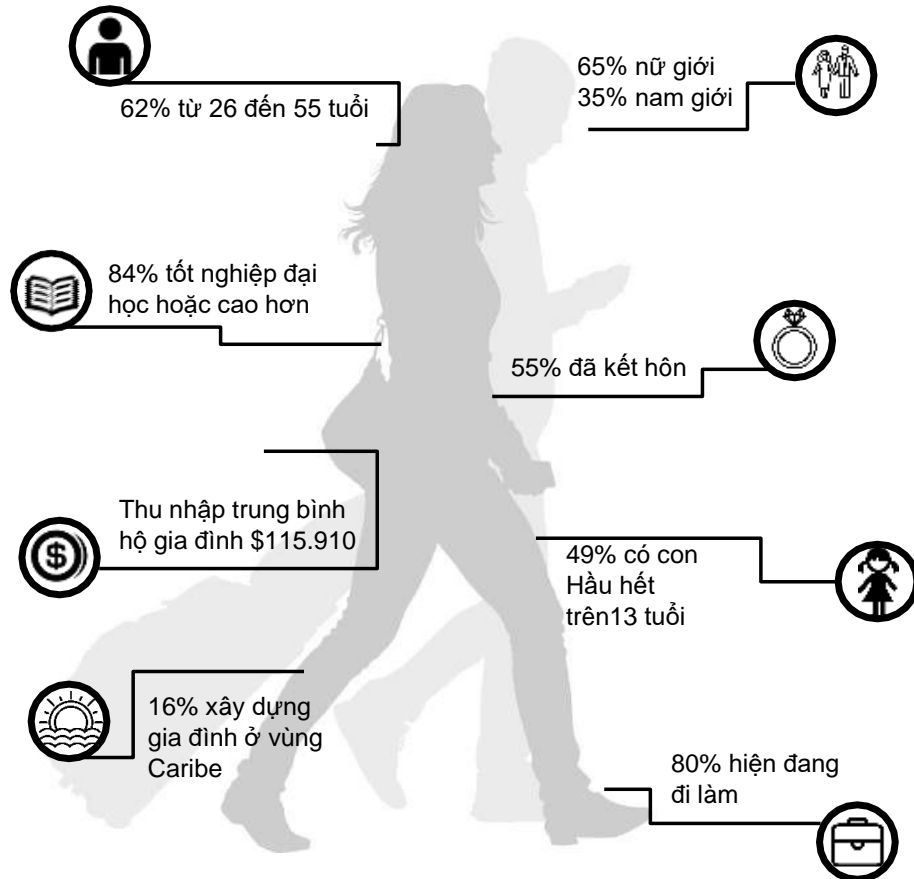


HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách nữ muốn rút ngắn kết nối và tận hưởng bãi biển với chi phí hợp lý

D) TÁI ĐỊNH VỊ

93



Thói quen du lịch phổ thông

- Thích khám phá những điều mới mẻ, đặc biệt nếu có thể thư giãn và tận hưởng với giá cả phải chăng.
- Thường đi du lịch với bạn đời và đôi khi với con cái, nếu họ có họ.
- Có thể lên kế hoạch đặt chuyến bay và chỗ ở trước từ 3-6 tháng nhưng các hoạt động có thể được quyết định gần hơn với ngày của chuyến đi.

Về Caribe

- Thời tiết nhiệt đới và những bãi biển Caribe trở thành một điểm đến thú vị, nơi họ có thể thư giãn nhưng cũng có thể khám phá cùng những bạn đời của mình.
- Du lịch Bãi biển là hoạt động hàng đầu khi họ nghỉ về các kỳ nghỉ ở vùng Caribe, nhưng họ cũng quan tâm đến du lịch sang trọng tại một khu nghỉ dưỡng trọn gói, nơi họ được phép nuông chiều bản thân.

Về Du lịch Cộng đồng

- Họ có một ít kiến thức hoặc đã nghe nói về DLCĐ và hiểu rằng nó mang lại cảm giác độc đáo thông qua tương tác với cộng đồng.
- Họ có thể quan tâm vì coi đó là trải nghiệm học tập độc đáo, nhưng trước tiên họ cần tìm hiểu DLCĐ yêu cầu những gì và một số người cũng có thể cần tiếp xúc thêm để nâng cao nhận thức.



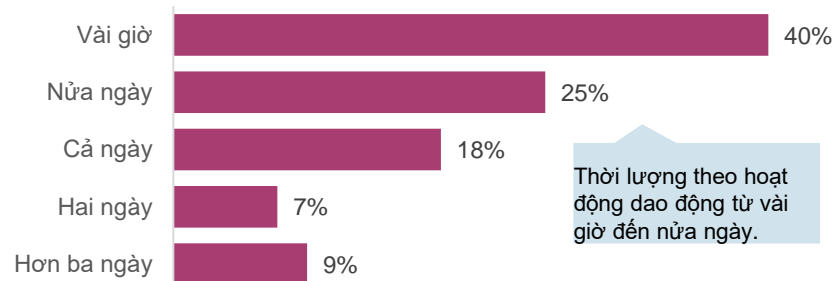
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCD / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCD / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

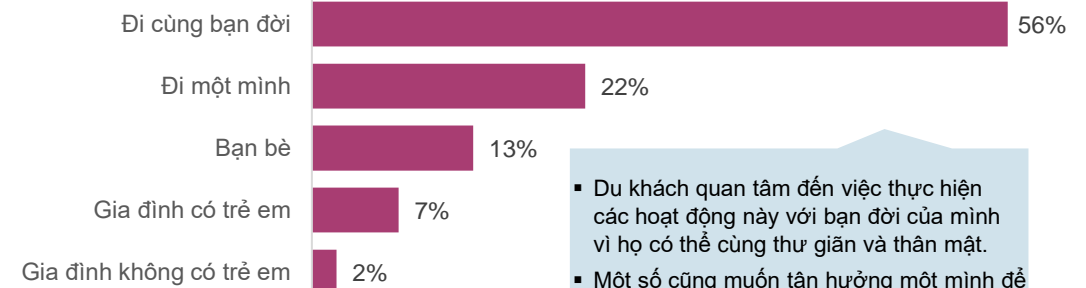
Một trải nghiệm thư giãn để tận hưởng trong vài giờ với bạn đời hoặc một mình



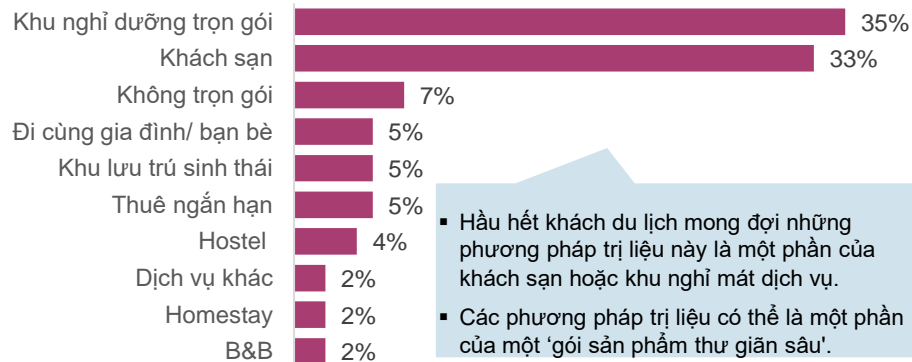
Độ dài của hoạt động



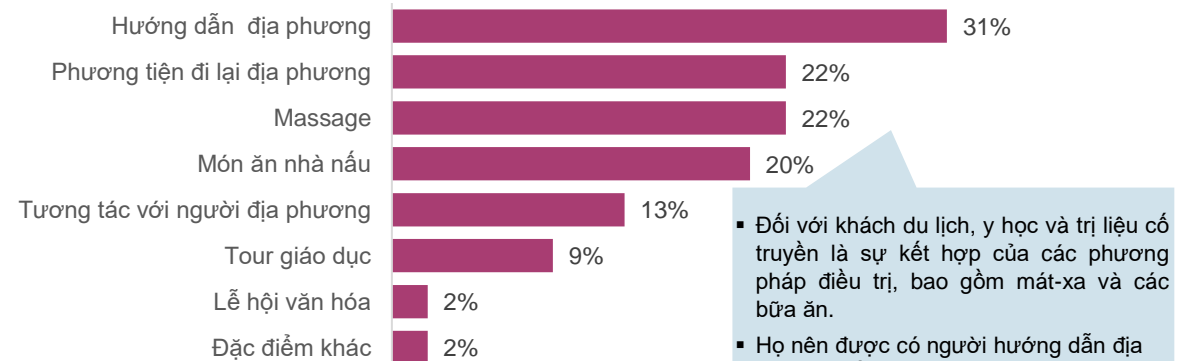
Bạn đồng hành



Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC ĐỘ SẴN SÀNG CHI TRẢ

Sự phù hợp giữa mức giá thực và mức giá mong đợi



US\$31-300

Mức giá du khách sẵn sàng trả

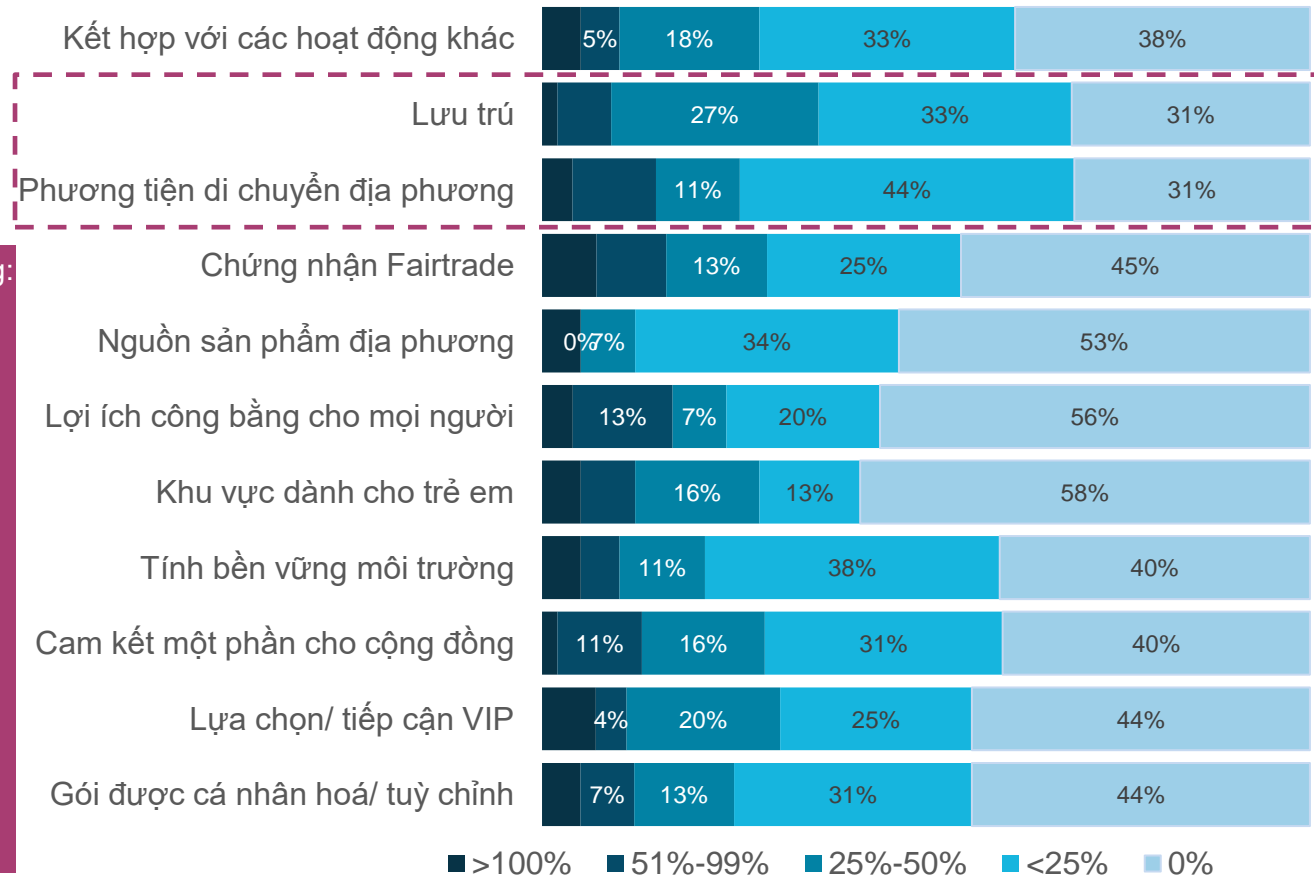
US\$30-250

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Làm thế nào để thúc đẩy du khách tham gia hoạt động:

- Cung cấp gói chăm sóc sức khỏe và trị liệu **như một phần của trải nghiệm tại khu nghỉ dưỡng và khách sạn** (tại chỗ hoặc bằng phương tiện vận chuyển đến cơ sở nếu cần) với các hoạt động tập trung vào việc sử dụng thảo mộc và trị liệu bền vững **với môi trường, có trách nhiệm với xã hội** và được chứng nhận, nếu có.
- Thêm **các phương pháp trị liệu đang ngày càng phổ biến** ở cấp độ toàn cầu như sử dụng cần sa để giảm đau và điều trị da, PTSD và các mục đích y tế khác.
- **Các tùy chọn tùy chỉnh và trọn gói** là cơ hội để tính phí nhiều đối với những khách hàng sẵn chi trả cao hơn.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC ĐỘ SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO HOẠT ĐỘNG BỔ SUNG

Không phải ai cũng chi trả thêm cho trông trẻ, một phần lớn sẵn sàng trả thêm trên 25%



1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm nhiều nhất

- 69% du khách sẵn sàng chi trả thêm cho y học và trị liệu cổ truyền bao gồm phương tiện đi lại và chỗ ở địa phương; 36% du khách sẵn sàng trả hơn 25% cho chỗ ở so với 25% cho vận tải.
- Hơn 60% du khách sẵn sàng chi trả thêm cho y học và trị liệu cổ truyền bền vững với môi trường; 29% du khách sẵn sàng chi trả thêm trên 25% cho gói kết hợp với các hoạt động khác và cam kết một phần cho cộng đồng.
- Ít nhất 55% khách du lịch sẵn sàng chi trả thêm nếu tour được chứng nhận Fairtrade, có đặc quyền VIP hoặc tùy chỉnh; 25% sẵn sàng chi trả thêm trên 25%.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 33-47% số người được hỏi sẵn sàng trả thêm cho y học và trị liệu cổ truyền bền vững với môi trường, mang lại lợi ích cho mọi người một cách công bằng, có chứng nhận Fairtrade, bao gồm các sản phẩm hữu cơ và/hoặc được trồng không hóa chất hoặc có nguồn gốc tại địa phương.
- Hầu hết những khách du lịch này sẵn sàng chi trả thêm đến 25%.
- 28% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho chứng nhận Fairtrade.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 42% du khách sẵn sàng chi trả thêm cho y học và trị liệu cổ truyền khi có khu vực dành riêng cho trẻ em/ dịch vụ trông trẻ; 28% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25% cho các dịch vụ này.
- 44% số người được hỏi sẵn sàng chi trả thêm cho y học và trị liệu cổ truyền mang lại lợi ích công bằng cho mọi người.





Trải nghiệm trẻ hóa tâm trí và cơ thể được cá nhân hóa và hợp túi tiền

Chăm sóc sức khỏe là hoạt động cung cấp các liệu pháp phòng ngừa, nâng cao lối sống, thư giãn, và chữa bệnh. Các trải nghiệm có thể bao gồm các khóa học yoga, khóa thiền chánh niệm (retrat thải độc và retreat có các chuyên gia dinh dưỡng hướng dẫn).

Ví dụ trong Caribe

- Các hoạt động chăm sóc sức khỏe bao gồm các lớp học về sức khỏe và dinh dưỡng như yoga, dinh dưỡng và thiền định.
- Các lớp học chăm sóc sức khỏe khác bao gồm nghệ thuật sáng tạo và trải nghiệm ẩm thực nhằm mục đích thư giãn và hiện tại.
- Các hoạt động chăm sóc sức khỏe có thể được cung cấp dưới hình thức các khóa retreat nhiều ngày, thường tuyển dụng cộng đồng cho các vị trí không phải là người hướng dẫn các khóa retreat (ví dụ: chỗ ở, chuẩn bị thức ăn, vận chuyển, v.v.).
- Một loạt liệu pháp bao gồm mát-xa bùn, trị liệu bằng ánh sáng và chữa bệnh bằng pha-lê có thể được cung cấp tại spa hoặc trong thiên nhiên.
- Sự phong phú của thiên nhiên và môi trường yên tĩnh xung quanh khiến nhiều hòn đảo ở Caribê có vị trí lý tưởng cho các hoạt động chăm sóc sức khỏe được cung cấp trong môi trường tự nhiên và/hoặc Ecolodge, khu nghỉ dưỡng và trung tâm văn hóa.

Đặc điểm thuận lợi cho du lịch chăm sóc sức khỏe

- Xu hướng mới nổi trong thị trường nguồn và thị trường toàn cầu lớn, đặc biệt là phụ nữ.
- Nhận thức của khách du lịch rằng du lịch chăm sóc sức khỏe tại vùng Caribe là phù hợp túi tiền.
- Hoạt động bổ sung cho du khách muốn thư giãn trong kỳ nghỉ ở bãi biển nhiệt đới (thư giãn, cân bằng, trẻ hóa).
- Du khách có ý thức thích các nỗ lực bền vững về môi trường bao gồm các hoạt động nông nghiệp hữu cơ địa phương, khung cảnh thiên nhiên (thích hợp để cai nghiện kỹ thuật số), v.v.

Thách thức cho du lịch chăm sóc sức khỏe

- Thường được đưa ra khỏi cộng đồng, đặc biệt là đối với các hoạt động retreat.
- Cách thức xây dựng các dịch vụ hiện nay tại Caribe tạo ra mức sẵn sàng chi trả thấp hơn, hạn chế doanh thu tiềm năng cho cộng đồng.
- Du khách không có kỳ vọng cao đối với hoạt động chăm sóc sức khỏe và DLCĐ nói chung (đặc biệt là mức độ sang trọng và giới hạn về tiêu chuẩn người chữa bệnh).
- Kiến thức hạn chế của du khách và ít sản phẩm ở Caribe khiến nhu cầu còn thấp (nhưng đang tăng dần).



ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO CHĂM SÓC SỨC KHỎE

Bổ sung cho hoạt động Y học và trị liệu cổ truyền cho du khách nữ muốn thả dõc

D) TÁI ĐỊNH VỊ



98

Mục tiêu hướng đến ai

- Phụ nữ trưởng thành ở độ tuổi 26-55 đã kết hôn hoặc độc thân và tìm kiếm những địa điểm sôi động để gặp gỡ kết bạn nhưng cũng cho phép nghỉ ngơi và thư giãn.
- Thường đi du lịch cùng gia đình hoặc bạn bè nhưng có nhiều khả năng thích hoạt động một mình hơn khi họ tìm kiếm một nơi nghỉ ngơi độc đáo, một trải nghiệm học tập 'nuôi dưỡng cơ thể và tâm trí'.
- Các tạp chí điểm đến và du lịch, gợi ý từ bạn bè và gia đình, cũng như mạng xã hội, những người có ảnh hưởng và blog đóng một vai trò quan trọng trong quá trình ra quyết định.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Được cá nhân hóa với các phương pháp thực hành độc đáo cũng như thức ăn và đồ uống tốt cho sức khỏe, mang đến trải nghiệm địa phương và bổ dưỡng khác với ở nhà. Giá cả phải chăng so với các khu vực khác có thể là một lợi thế lớn.
- Thị trường mục tiêu bị thu hút nhiều hơn bởi các từ ngữ cụ thể để mô tả các hoạt động này như thư giãn, cân bằng, trẻ hóa, nuôi dưỡng (từ ngữ được chọn tùy theo trị liệu cung cấp).
- Trải nghiệm Ecolodge cũng có thể được kết hợp với các hoạt động chăm sóc sức khỏe để tăng thêm cảm giác cao cấp và mang lại nhiều giá trị hơn cho những người yêu thiên nhiên.

Du khách mong đợi điều gì

- Một trải nghiệm thư giãn cho tâm trí và cơ thể được cung cấp bởi những người hướng dẫn địa phương, cũng có thể bao gồm một khóa retreat và bữa ăn hữu cơ lành mạnh.
- Hoạt động này cũng bao gồm vận động thể chất với sự trợ giúp của các chuyên gia hướng dẫn, những người cũng có thể dạy các thực hành văn hóa/tôn giáo có ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển và ổn định cá nhân.
- Kéo dài từ vài giờ đến nửa ngày và có thể được thực hiện với bạn đồng hành cũng như một mình, miễn là người bạn đồng hành của họ an toàn và có các hoạt động khác để làm.

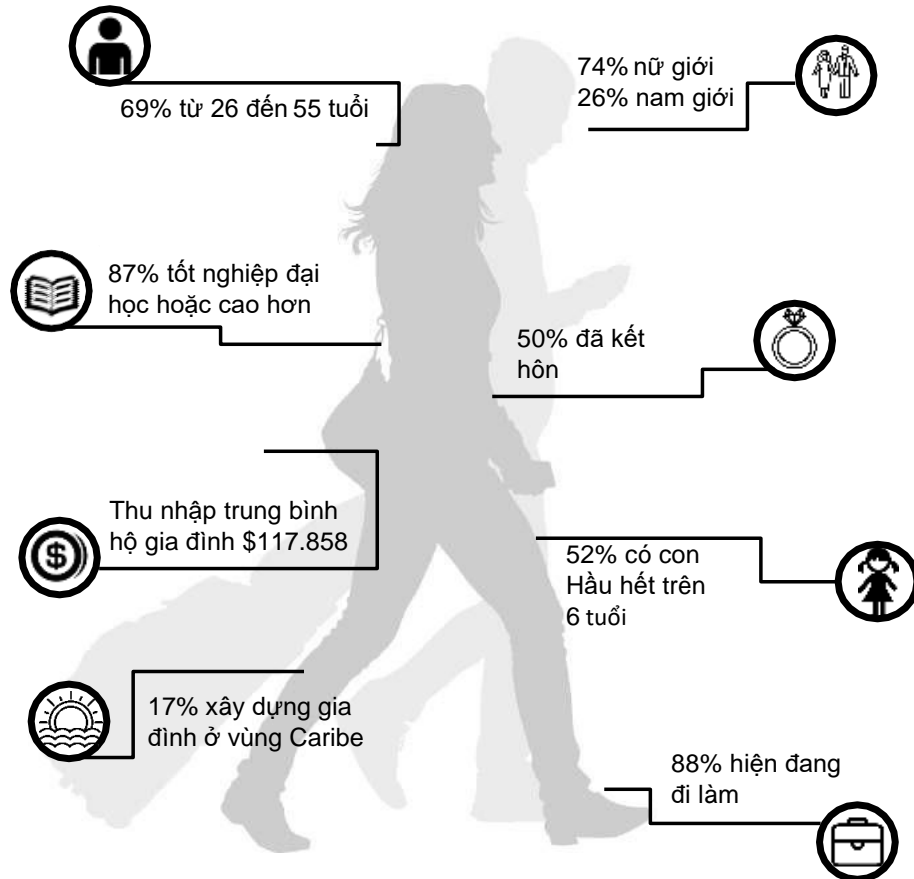
Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

- Quảng bá trực tuyến trên website du lịch (ví dụ: quảng cáo pop-up và chủ đề spa trên TripAdvisor) và trên các diễn đàn và tạp chí chăm sóc sức khỏe để nâng cao nhận thức và thu hút khách du lịch tìm kiếm những trải nghiệm giá cả phải chăng nhưng đáng nhớ.
- Đánh giá và xác nhận về hoạt động cụ thể trên các website của điểm đến.
- Khách sạn đóng một vai trò quan trọng, vì họ có thể cung cấp các trị liệu tại chỗ hoặc có một thỏa thuận để quảng bá chúng như một phần của trải nghiệm nghỉ dưỡng của họ và cũng góp phần nâng cao nhận thức của khách du lịch.



HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách nữ muốn thư giãn và giao lưu trong khi trải nghiệm



Thói quen du lịch phổ thông

- Thích khám phá, thích giao lưu và gặp gỡ bạn bè mới là lý do tại sao họ có thể đi du lịch với người khác hoặc một mình.
- Dành khoảng 6 tháng để quyết định chuyến bay và chỗ ở, và phụ thuộc rất nhiều vào các website của nhà cung cấp.
- Các hoạt động có thể được xác định tại chỗ dựa trên gợi ý.

Về Caribe

- Caribe nằm trong danh sách du lịch của họ trong 18 tháng tới vì họ mong muốn được thư giãn và tận hưởng thời tiết nhiệt đới với bạn đời.
- Chuyến đi kéo dài một tuần tại một khu nghỉ dưỡng trọn gói bãi biển và các hoạt động trên bãi biển và/hoặc một khách sạn 5 sao cung cấp các gói du lịch sang trọng và các lựa chọn VIP.

Về Du lịch Cộng đồng

- Kiến thức về DLCĐ còn hạn chế; một số định nghĩa đó là du lịch bền vững trong khi những người khác nói rằng đó là một loại hình du lịch độc đáo chỉ có ở cộng đồng đã đến thăm.
- Sau khi biết DLCĐ yêu cầu những gì, những du khách này sẽ cân nhắc một số hoạt động DLCĐ vào lần tới khi đến Caribe, để thử điều gì đó khác biệt và có trải nghiệm độc đáo nơi họ gặp gỡ và kết nối với người khác.



CÁCH KHÁCH DU LỊCH MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG

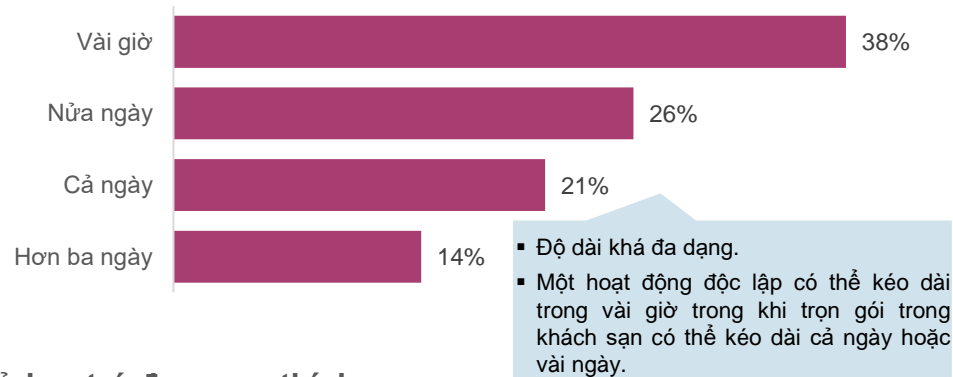
Hoạt động có hướng dẫn tại khu nghỉ mát để hoàn toàn thư giãn trong vài giờ

D) TÁI ĐỊNH VỊ

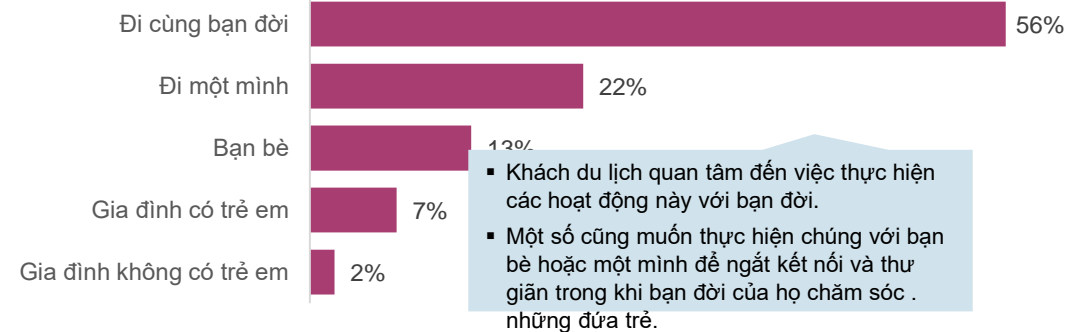


100

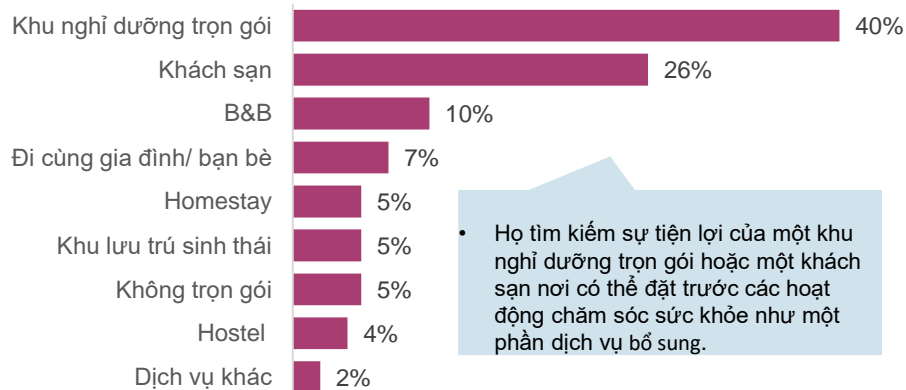
Độ dài của hoạt động



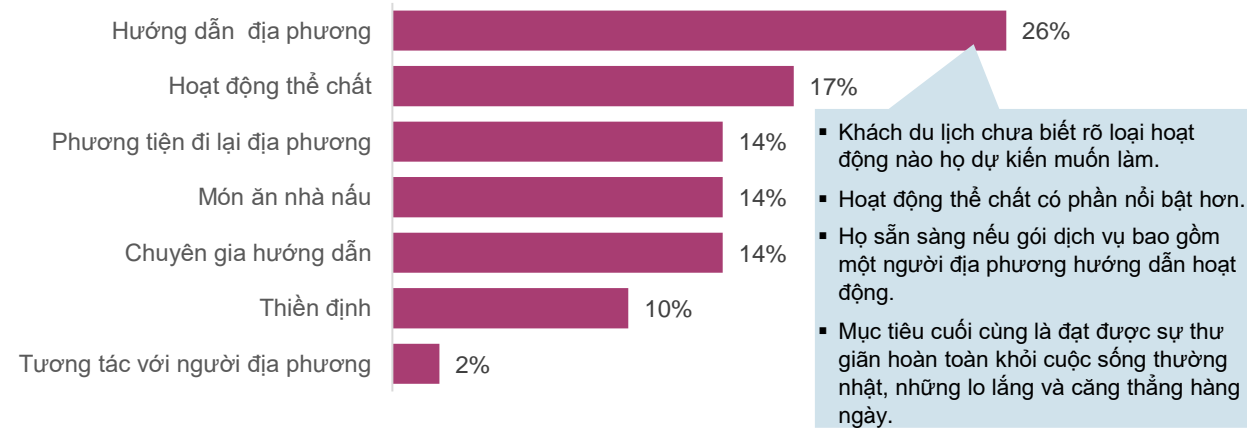
Bạn đồng hành



Cơ sở lưu trú được ưa thích



Đặc điểm của các hoạt động





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC ĐỘ SẴN SÀNG CHI TRẢ

Du khách sẵn sàng chi trả thêm nếu có thể ngắt kết nối một cách thuận tiện

US\$31-1,000

Mức giá du khách sẵn sàng trả

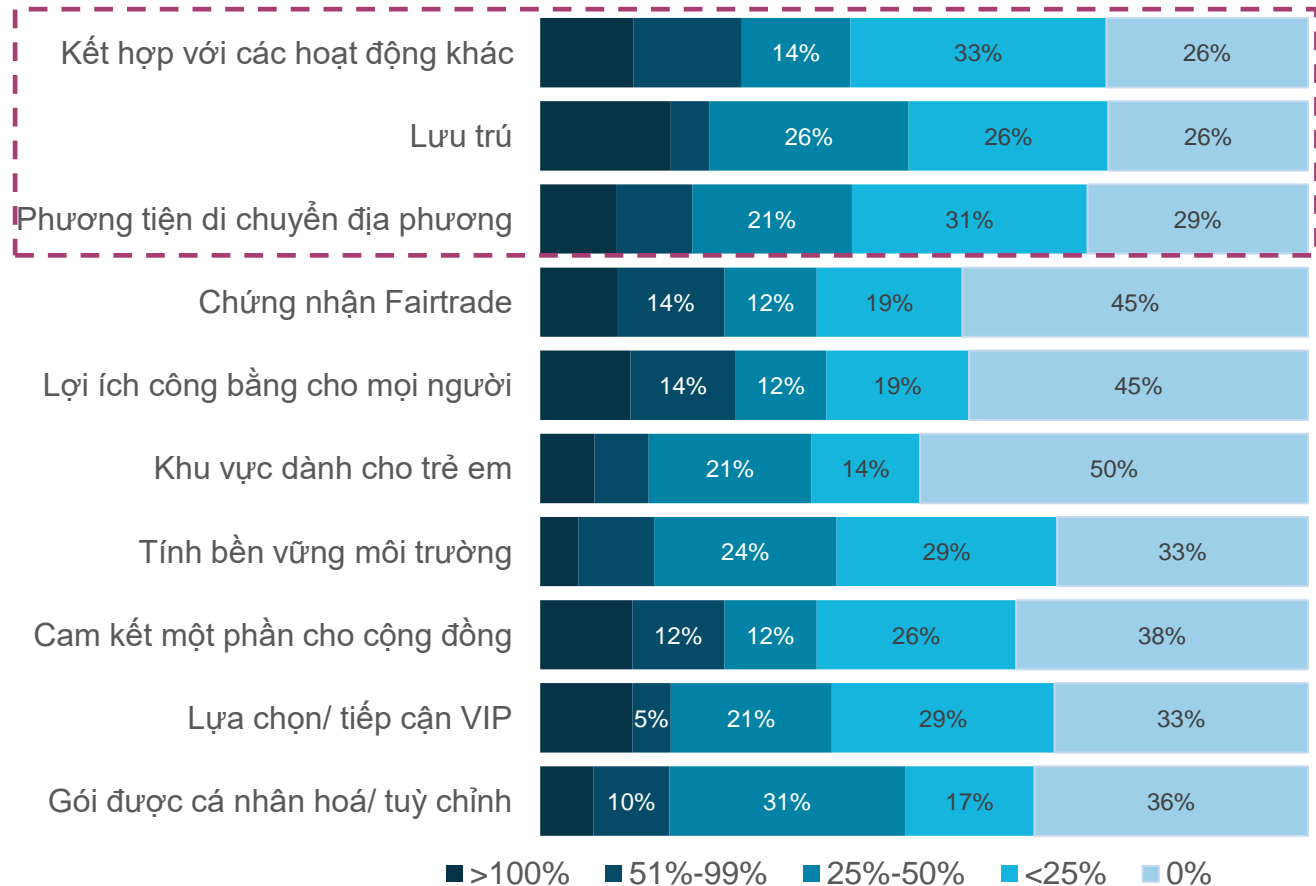
US\$20-40

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Làm thế nào để thúc đẩy du khách trả thêm tiền:

- **Đảm bảo** rằng khách chỉ có một việc là tận hưởng trải nghiệm, bằng cách **cung cấp một gói** bao gồm chỗ ở và phương tiện di chuyển đến nơi hoạt động sẽ diễn ra, nếu cần. Các hoạt động khác có thể là một phần của khóa **retreat nhiều ngày hoặc có nhiều trải nghiệm**.
- Khiến du khách cảm thấy mình đặc biệt bằng cách cung cấp **các phương pháp điều trị VIP** như các buổi hẹn riêng hoặc các khóa retreat do chuyên gia quốc tế hướng dẫn.
- Quảng bá tính bền vững về môi trường và **lợi ích cho cộng đồng** của hoạt động trị liệu chăm sóc sức khỏe.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



SẴN SÀNG CHI TIỀN CHO HOẠT ĐỘNG BỔ SUNG ĐẶC TRƯNG

Hầu hết du khách sẵn sàng chi trả thêm hơn cho các hoạt động kết hợp (kể cả chi trả thêm trên 50%)

D) TÁI ĐỊNH VỊ



102

1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm lớn nhất

- 74% du khách sẵn sàng chi trả thêm cho các hoạt động bao gồm chỗ ở và được kết hợp với các hoạt động khác; 26% số người được hỏi sẵn sàng trả thêm ít nhất 50% cho dịch vụ thứ hai (ví dụ: Tour ăn uống và/hoặc Tour truyền thống ẩm thực)
- 71% du khách sẵn sàng chi trả thêm cho các hoạt động bao gồm vận chuyển; 41% khách du lịch sẵn sàng trả thêm ít nhất 25%.
- 60%-70% du khách sẵn sàng chi trả thêm cho các hoạt động bền vững với môi trường và cung cấp gói dịch vụ VIP, được cá nhân hóa hoặc cho các hoạt động mang lại lợi ích cho cộng đồng.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- 55-57% số người được hỏi sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các hoạt động mang lại lợi ích cho mọi người một cách công bằng hoặc là chứng nhận Fairtrade.
- Đa số sẵn sàng trả thêm tới 25% cho những tính năng bổ sung.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 50% du khách cho biết sẵn sàng chi thêm tiền cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe có trông trẻ.
- 35% khách du lịch sẵn sàng chi trả thêm ít nhất 25% cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe có trông trẻ.



TỔNG QUAN VỀ DU LỊCH BẢN ĐỊA Ở ĐỊA BÀN CARIBBEAN

Trải nghiệm trực tiếp mang lại kiến thức về văn hóa và tín ngưỡng bản địa

D) TÁI ĐỊNH VỊ



103

Du lịch bản địa là hoạt động du lịch do các thành viên của cộng đồng bản địa sở hữu, điều hành và/hoặc quản lý và cung cấp các dịch vụ độc đáo và những trải nghiệm đích thực cho du khách đồng thời góp phần duy trì sinh kế địa phương, bảo vệ các truyền thống văn hóa xã hội có giá trị và các nguồn di sản văn hóa và thiên nhiên của cộng đồng.

Ví dụ trong Caribe

- Trải nghiệm Du lịch Tri-Lake ở Guyana giúp du khách tiếp cận với văn hóa bản địa trong một **trải nghiệm đắm chìm và đa giác quan** bao gồm tham quan thiên nhiên, đi thuyền trên hồ, xem chim và trải nghiệm ẩm thực.
- Lãnh thổ Kalinago do **cộng đồng phát triển và điều hành** mang đến **những trải nghiệm bản địa** bao gồm lưu trú, trung tâm văn hóa với các buổi biểu diễn trực tiếp các nghề thủ công và lối sống quan trọng trong lịch sử, ẩm thực địa phương và các chuyến tham quan thiên nhiên, thậm chí giới thiệu văn hóa và khiêu vũ tại Lễ hội hàng năm.
- Sineku L'Escalier tete Chien Tour là một sản phẩm bản địa khác của Kalinago, bao gồm trải nghiệm đa hoạt động với **được liệt, thác nước, bơi lội, đi bộ đường dài (kể cả trong công viên quốc gia) và ẩm thực địa phương**.

Đặc điểm thuận lợi cho du lịch bản địa

- Bảo tồn văn hóa các tài sản độc đáo của riêng điểm đến như ngôn ngữ, tín ngưỡng, truyền thống, ẩm thực, cách sống.
- Tăng tiềm năng và cơ hội việc làm cho cộng đồng bản địa mà bình thường có thể bị hạn chế.
- Trải nghiệm học tập giáo dục dành cho du khách, bao gồm gia đình, trường học và các nhóm tình nguyện.
- Tương tác trực tiếp với cộng đồng thông qua nhiều hoạt động khiến du khách có cái nhìn trân trọng đích thực đối với cộng đồng.

Thách thức cho du lịch bản địa

- Không phải tất cả các cộng đồng đều sẵn lòng mở cửa đón khách du lịch.
- Các khu vực địa lý hạn chế của người dân bản địa ở Caribe còn duy trì các hoạt động kinh doanh và năng lực thấp.
- Nhận thức và hiểu biết về các hoạt động được cung cấp còn hạn chế, dẫn đến việc du khách chọn tham gia vào các hoạt động khác.
- Khách du lịch thường cho rằng cộng đồng nông thôn ít an toàn.





ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CHO DU LỊCH BẢN ĐỊA

Phát huy DLCĐ nhắm đến những người tìm kiếm trải nghiệm có chiều sâu

Mục tiêu hướng đến ai

- Người trên 46 tuổi, đã kết hôn và những người dưới 25 tuổi, thường là sinh viên quan tâm đến các trải nghiệm giáo dục có chiều sâu.
- Lập kế hoạch từ dưới ba tháng đến sáu tháng. Các website du lịch và điểm đến là nguồn thông tin chính.
- Khi đi nghỉ, họ thích thử, xem và học những điều mới. Đây là lý do tại sao họ quan tâm và tham gia.
- Giá cả rất quan trọng nhưng họ cũng chú ý đến hoạt động được cung cấp. Di tích và điểm đến lịch sử là yếu tố phải có khi lựa chọn điểm đến.

Hoạt động nên được tổ chức như thế nào

- Một sự trao đổi văn hóa độc đáo và trải nghiệm địa phương sâu sắc mang đến một hình ảnh đầy đủ hơn về truyền thống và nguồn gốc của Caribe.
- Như một trải nghiệm giáo dục, nơi khách có thể kết nối và thoải mái với các thành viên cộng đồng. Họ cũng có thể thử sống theo các tập quán độc đáo của cộng đồng bằng cách kết hợp trải nghiệm với lưu trú tại nhà dân bản xứ để ở.
- Nhấn mạnh vào sự an toàn, hướng dẫn có kiến thức, chuẩn bị sẵn sàng cho trường hợp khẩn cấp, kết nối dễ dàng với các phương tiện giao thông chính như sân bay hoặc các thành phố lớn. Đồng thời cần làm nổi bật bất kỳ chứng nhận du lịch có trách nhiệm nào để tăng uy tín.

Du khách mong đợi điều gì

- Một trải nghiệm văn hóa để gặp gỡ, học hỏi và tương tác với người dân địa phương / bản địa trong cộng đồng và hiểu về cách sống của họ. Có thể kết hợp với homestay để có trải nghiệm trọn vẹn và bổ ích hơn.
- Chỉ riêng hoạt động cũng kéo dài cả ngày. Nếu kết hợp với homestay, khách du lịch kỳ vọng đó sẽ là một trải nghiệm chuyên sâu trên 3 ngày.
- Một hoạt động hấp dẫn cần có một hướng dẫn viên địa phương cũng có thể là một phần của gia đình đón khách du lịch. Đánh giá cao tương tác địa phương với cộng đồng để được tiếp xúc trực tiếp với các nghi lễ, tập quán truyền thống.

Quảng bá và giới thiệu các hoạt động ở đâu

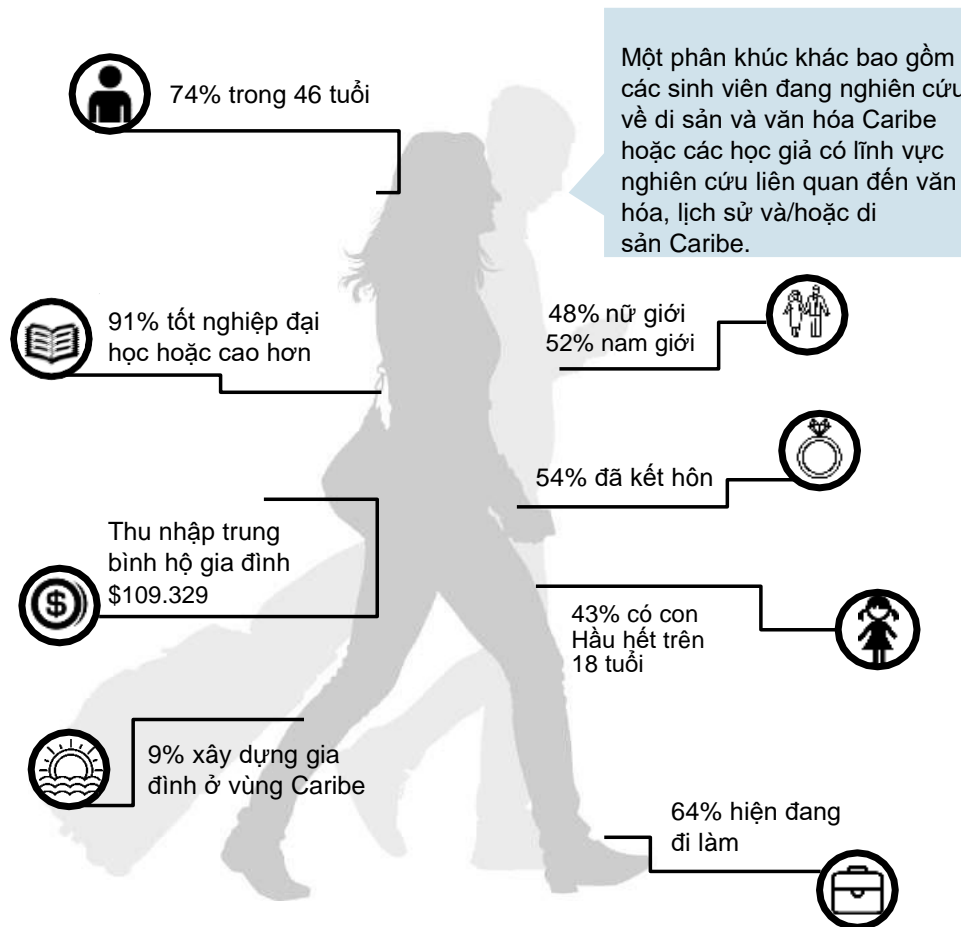
- Quảng cáo trực tuyến thông qua các website đặt phòng để thu hút khách du lịch khi họ đang tìm hiểu, gửi họ đến nhà cung cấp trực tiếp hoặc website điểm đến nơi họ có thể đặt trước hoạt động và/hoặc homestay (hoặc ngược lại).
- Khách du lịch muốn đặt chỗ trực tuyến và thanh toán bằng thẻ, do đó, hoạt động ít nhất phải chấp nhận thanh toán bằng thẻ tín dụng bằng cách hợp tác với các nhà cung cấp.
- Thúc đẩy quan hệ đối tác với các trường đại học và khoa nghiên cứu về các nền văn hóa bản địa cụ thể để thúc đẩy du lịch bản địa cũng như trải nghiệm học tập cho sinh viên.





HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách thích giao lưu và thích phiêu lưu cũng đánh giá cao DLCĐ



Thói quen du lịch phổ thông

- Chọn đi cùng người yêu hoặc bạn bè để khám phá điểm đến cùng nhau.
- Suy nghĩ về chuyến đi trước ít nhất ba tháng bằng cách tìm kiếm thông tin trên các website du lịch, điểm đến, hoặc tạp chí tin tức.
- Các điểm tham quan chính, đặc biệt là lịch sử và văn hóa, là yếu tố đầu tiên để lựa chọn điểm đến, theo sau đó là giá.

Về Caribe

- Khí hậu nhiệt đới hấp dẫn ở vùng biển Caribbean là nơi du khách có thể thư giãn trên bãi biển cùng bạn đồng hành mình với giá cả phải chăng.
- Du khách thích ở lại một tuần tại khách sạn hoặc khu nghỉ mát trọn gói.
- Mặc dù đi tắm biển là hoạt động ưa thích, nhưng họ cũng thích giao lưu với người dân địa phương để trải nghiệm âm nhạc, ẩm thực và lối sống.

Về Du lịch Cộng đồng

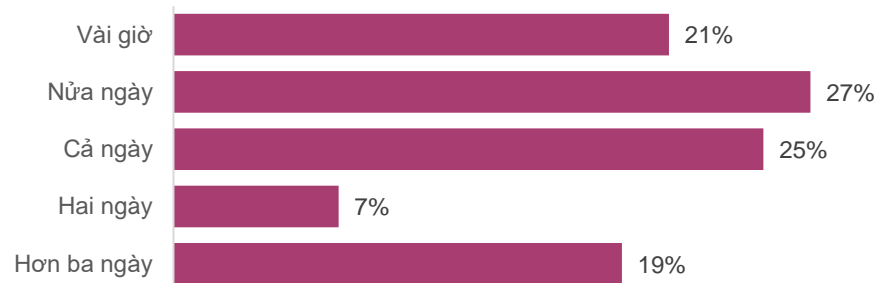
- Họ quan tâm đến DLCĐ và hầu hết đã từng tham gia tour DLCĐ, nhưng một số người không biết rằng những hoạt động mà họ thấy hấp dẫn này thuộc danh mục DLCĐ.
- DLCĐ rất hấp dẫn và phù hợp với mục tiêu kỳ nghỉ của họ: học hỏi những điều mới, tương tác với người dân địa phương và có những trải nghiệm độc đáo không thể tìm thấy ở bất cứ đâu khác.



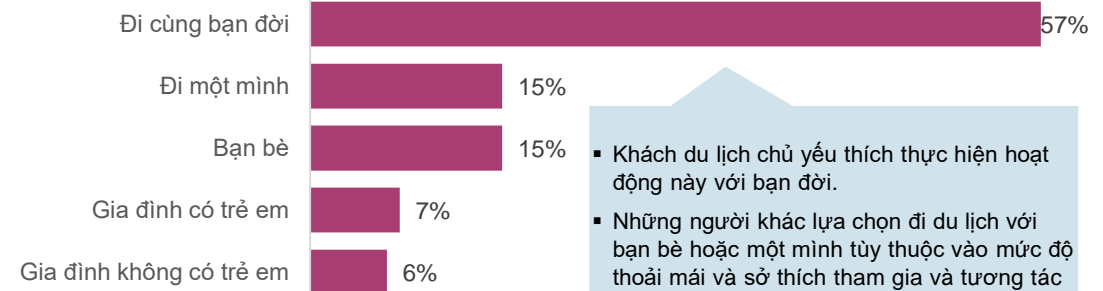


Từ thăm quan cộng đồng đến ở với gia đình bản xứ hơn 3 ngày

Độ dài của hoạt động

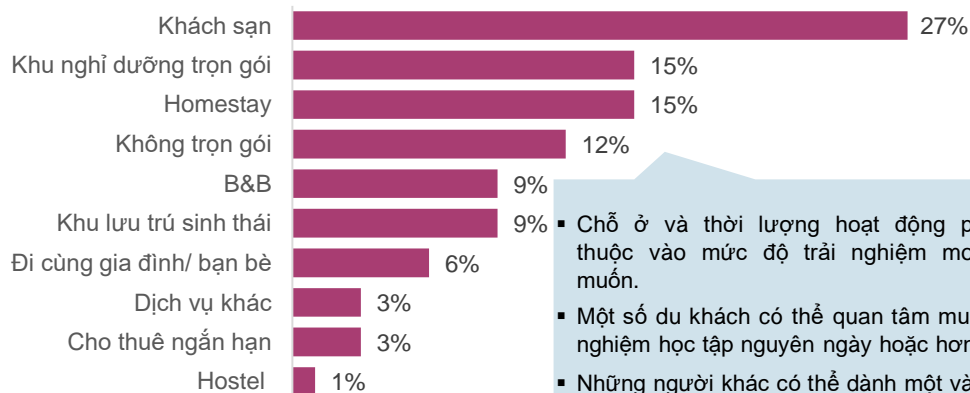


Bạn đồng hành



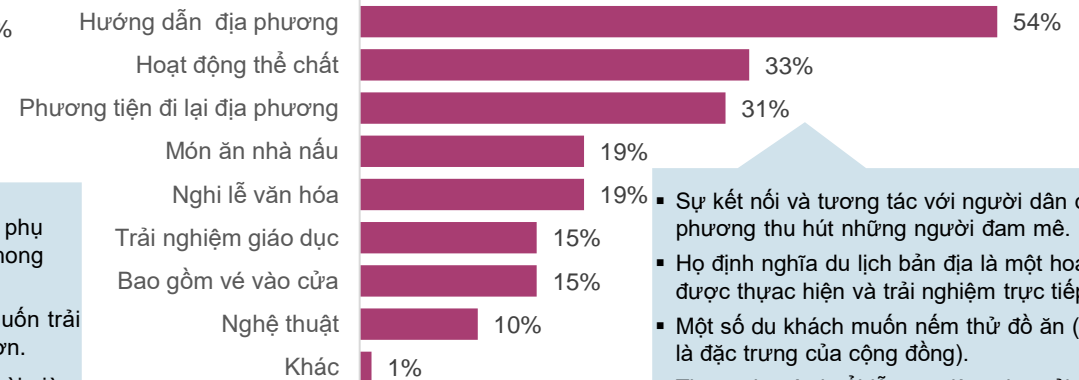
- Khách du lịch chủ yếu thích thực hiện hoạt động này với bạn đời.
- Những người khác lựa chọn đi du lịch với bạn bè hoặc một mình tùy thuộc vào mức độ thoải mái và sở thích tham gia và tương tác trực tiếp vào với cộng đồng địa phương.

Cơ sở lưu trú được ưa thích



- Chỗ ở và thời lượng hoạt động phụ thuộc vào mức độ trải nghiệm mong muốn.
- Một số du khách có thể quan tâm muốn trải nghiệm học tập nguyên ngày hoặc hơn.
- Những người khác có thể dành một vài giờ trải nghiệm kết hợp lưu trú khách sạn hoặc kết hợp giữa homestay và khách sạn.

Đặc điểm của các hoạt động



- Sự kết nối và tương tác với người dân địa phương thu hút những người đam mê.
- Họ định nghĩa du lịch bản địa là một hoạt động được thực hiện và trải nghiệm trực tiếp.
- Một số du khách muốn nếm thử đồ ăn (nếu đó là đặc trưng của cộng đồng).
- Tham gia các buổi lễ cũng làm cho trải nghiệm mang tính chân thực.





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ

Du khách sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho trải nghiệm chân thực và có lợi cho cộng đồng

US\$51-300

Mức giá du khách sẵn sàng trả

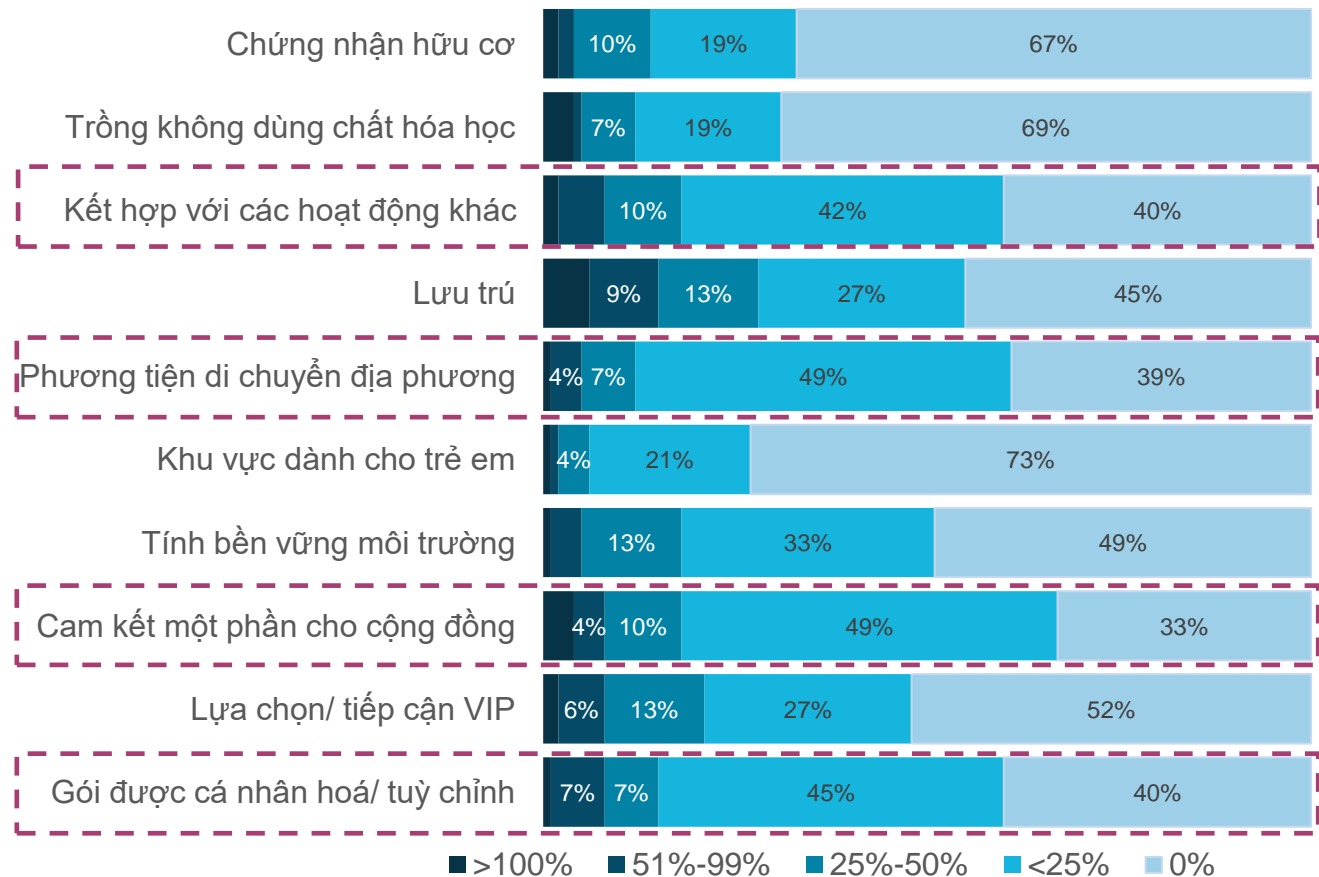
US\$30-110

Khoảng giá hiện nay ở Caribe

Làm thế nào để thúc đẩy du khách trả thêm tiền:

- Trải nghiệm được quảng bá như một hoạt động được tổ chức bởi hoặc hợp tác với cộng đồng bản địa để thu hút những du khách sẵn sàng trả nhiều tiền hơn để mang lại lợi ích cho cộng đồng địa phương.
- Cung cấp các lựa chọn phong phú hơn với homestay ngắn hạn hoặc dài hạn và bao gồm phương tiện giao thông địa phương để thuận tiện cho việc đến thăm nhiều cộng đồng.
- Cá nhân hóa trải nghiệm của du khách bằng cách cho phép lựa chọn bao gồm các hoạt động khác như nếm thử hoặc làm đồ thủ công.

Du khách sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu nếu biết hoạt động bao gồm:



Nguồn: Euromonitor International dựa trên khảo sát người tiêu dùng ở Hoa Kỳ (67 người trả lời về Du lịch bản địa) và các cuộc phỏng vấn trả tiền ở Hoa Kỳ và vùng Caribe





GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

SẴN SÀNG CHI TIỀN CHO HOẠT ĐỘNG BỔ SUNG ĐẶC TRƯNG

Người tham gia du lịch bản địa quan tâm đến việc trao trả lại cho cộng đồng

1

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm lớn nhất

- 67% khách du lịch sẵn sàng chi trả thêm cho du lịch bản địa nếu một phần được cam kết cho cộng đồng, hầu hết sẵn lòng trả thêm từ 25% trở lên.
- 60-61% khách du lịch sẵn sàng chi trả thêm cho du lịch bản địa kết hợp với các hoạt động khác, bao gồm vận chuyển và cung cấp các gói cá nhân hóa, hầu hết sẵn lòng trả thêm từ 25% trở lên.
- 48-56% khách du lịch sẵn sàng chi trả thêm cho du lịch bản địa với sự bền vững về môi trường, các gói VIP, hoặc có lựa chọn lưu trú.

2

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm trung bình

- Ít nhất 31% khách du lịch sẵn sàng chi trả thêm cho du lịch bản địa nếu có chứng nhận hữu cơ hoặc các nguyên liệu được trồng không có hóa chất.
- Hầu hết khách du lịch sẵn sàng chi trả thêm tới 25% cho những đặc điểm này, trong khi chỉ có 11-14% khách du lịch sẵn sàng trả hơn 25%.

3

Hoạt động có lượng du khách sẵn sàng chi trả thêm thấp nhất

- 27% khách du lịch sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho du lịch bản địa nếu có khu vực dành cho trẻ em/ dịch vụ trông giữ trẻ em, mặc dù 21% khách du lịch chỉ sẵn sàng trả thêm tối đa 25% cho những dịch vụ này.





GIỚI THIỆU

ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT

CÁC HOẠT ĐỘNG DU LỊCH CỘNG ĐỒNG

HỒ SƠ DU KHÁCH

XU HƯỚNG DLCĐ

PHỤ LỤC



Định vị các hoạt động DLCĐ Caribe phù hợp với nhóm khách hàng mục tiêu

Nhà thám hiểm Caribe Đã từng đến Caribe để nghỉ dưỡng

- Những người trưởng thành, đã có gia đình đi du lịch cùng bạn đời để thư giãn nhưng cũng muốn khám phá những điểm đến mới.
- DLCĐ có tiềm năng vì họ cũng tìm kiếm những trải nghiệm đích thực trong quá trình du lịch.
- Làm gì để thu hút họ :
 - **Hiện hữu** trong giai đoạn nghiên cứu của du khách
 - Định vị **trải nghiệm Caribbean** như một nơi nghỉ ngơi thư giãn. Các hoạt động địa phương độc đáo là giá trị gia tăng
 - Sử dụng **khả năng chi trả** làm đòn bẩy, cung cấp các mức giá lý tưởng đúng thời điểm

Người hiểu biết về DLCĐ Đã từng đi du lịch nước ngoài và tham gia DLCĐ

- Những người trưởng thành, đã lập gia đình, những người quan tâm nhiều hơn đến các trải nghiệm học tập phiêu lưu có mức chi phí phải chăng vào các kỳ nghỉ.
- DLCĐ có tiềm năng cao hơn vì họ quan tâm nhiều hơn đến trải nghiệm giáo dục sâu sắc chứ không chỉ thư giãn.
- Làm gì để thu hút họ :
 - Làm nổi bật **giá trị nhận được** so với chi phí bỏ ra:
 - Một **danh sách** các lựa chọn DLCĐ để bổ sung hoạt động du lịch biển
 - **Tính chân thực và địa phương** của hoạt động
 - **Hiện hữu** để tác động đến quyết định của khách du lịch trong gia đoạn nghiên cứu



Người Guyana quan tâm đến các hoạt động DLCĐ để “trốn” khỏi cuộc sống thường nhật

1

Người Guyana xa xứ quay về Guyana trong ba năm gần đây*

- Họ đi một mình (64%) hoặc với bạn đời hoặc bạn bè trong 1-2 tuần.
- Thường chọn sự kết hợp giữa các hoạt động dưới nước và trải nghiệm ẩm thực.
- Nói chung, họ thường ít quan tâm đến tham quan ngắm cảnh hơn những người Guyana xa xứ nhưng chưa quay về Guyana.

2

Quen thuộc và quan tâm đến Dựa vào Cộng đồng du lịch

- 55% số người được hỏi quen thuộc với khái niệm Du lịch cộng đồng (DLCĐ).
- Tất cả những người trả lời quan tâm đến DLCĐ vì đó là trải nghiệm “trốn” khỏi hoạt động thường nhật và độc đáo nhưng dễ chịu
- Khoảng một nửa đã thực hiện tất cả các hoạt động DLCĐ được khảo sát, ở Caribe hoặc ở các quốc gia khác

3

Các hoạt động DLCĐ phổ biến nhất

- Du lịch địa phương là phổ biến nhất vì nó mang lại sự trân trọng thực sự đối với cộng đồng.
- Ẩm thực truyền thống phổ biến thứ hai vì du khách có cơ hội thử các món ăn và thức uống địa phương, và dễ sắp xếp thời gian.
- Lễ hội và Y học và trị liệu cổ truyền xếp thứ ba và thứ tư vì đây là cơ hội “trốn” khỏi cuộc sống thường nhật

4

Các hoạt động DLCĐ ít phổ biến nhất

- Tình nguyện viên ở địa phương là trải nghiệm DLCĐ ít phổ biến nhất (36%).
- Chăm sóc sức khỏe là trải nghiệm DLCĐ ít phổ biến thứ hai (27%).
- Từ Nôn trại đến Bàn ăn và Lưu trú sinh thái có mức độ phổ biến thấp hơn như nhau (27%).



CÁC HOẠT ĐỘNG ĐƯỢC ƯA THÍCH ĐỐI VỚI NGƯỜI GUYANA XA XỨ QUAY VỀ GUYANA TRONG BA NĂM GẦN ĐÂY

112

Bền vững môi trường và có dịch vụ trông trẻ có thể thu hút du khách Guyana hơn

55%

người Guyana xa xứ quay về Guyana trong ba năm gần đây*

Du lịch địa phương

- Hơn một nửa số người chọn Du lịch địa phương sẵn sàng trả thêm 100% cho tính bền vững môi trường, gói dịch vụ VIP, chứng nhận hữu cơ và kết hợp với các hoạt động khác.
- Tất cả đều sẵn sàng chi trả hơn 50% cho dịch vụ trông trẻ và kết hợp các hoạt động khác.

45%

người Guyana xa xứ quay về Guyana trong ba năm gần đây*

Ẩm thực truyền thống

- Phần lớn khách du lịch sẵn sàng trả thêm 100% nếu ẩm thực truyền thống mang lại lợi ích cho tất cả mọi người.
- Hơn một nửa số người được hỏi sẵn sàng trả thêm ít nhất 50% cho các hoạt động bổ sung.

36%

người Guyana xa xứ quay về Guyana trong ba năm gần đây*

Lễ hội

- Số lượng người cho rằng Lễ hội và Y học và trị liệu cổ truyền phổ biến là tương đương nhau.
- Một nửa số người được hỏi sẵn sàng trả thêm ít nhất 100% cho các gói du lịch lễ hội được điều chỉnh và cá nhân hóa.

36%

người Guyana xa xứ quay về Guyana trong ba năm gần đây*

Y học và trị liệu cổ truyền

- Số người tương đương nhau khi chọn Lễ hội và Y học và trị liệu cổ truyền là hoạt động phổ biến.
- Y học và trị liệu cổ truyền có mức sẵn sàng chi trả cao hơn và các tính năng bổ sung có thể làm tăng mức sẵn sàng chi trả của khách du lịch; 75% sẵn sàng chi trả thêm ít nhất 50% cho các hoạt động mang lại lợi ích công bằng cho mọi người và bền vững về môi trường.





GIỚI THIỆU

TÓM TẮT

HOẠT ĐỘNG DU LỊCH CỘNG ĐỒNG

HỒ SƠ DU KHÁCH

XU HƯỚNG DLCĐ

KẾT LUẬN

PHỤ LỤC



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

XU HƯỚNG CHÍNH TOÀN CẦU VỀ DU LỊCH VÀ DU LỊCH CỘNG ĐỒNG

Du khách tìm kiếm những trải nghiệm đích thực, độc đáo và có trách nhiệm với xã hội được lên kế hoạch bằng công cụ điện tử

Trải nghiệm nhiều hơn

- Du khách cố gắng trải **trải nghiệm nhiều hơn** trong chuyến đi; ví dụ, họ tìm kiếm **những trải nghiệm toàn diện** như tự làm ra bình gốm với một nghệ nhân thay vì chỉ đơn giản là mua một chiếc bình gốm.
- **Tương tác trực tiếp với cộng đồng** giúp nâng cao trải nghiệm DLCĐ, tạo ra **sự tương tác đích thực và độc đáo** cho khách du lịch mà họ không thể có được ở bất cứ đâu khác.

Sống có trách nhiệm

- Mọi người đang trở nên quan tâm hơn **đến các vấn đề / cộng đồng khác, bao gồm cả môi trường.**
- Khách du lịch có ý thức hơn trong việc tìm kiếm những trải nghiệm du lịch **phù hợp với các giá trị của họ.**
- Ví dụ như du lịch bền vững, du lịch sinh thái, du lịch tạo tác động và du lịch có trách nhiệm.

Cá nhân hóa

- Nhiều du khách tìm kiếm những **trải nghiệm có một không hai** của **riêng** điểm đến và **phù hợp với sở thích của họ.**
- Ví dụ: sự tham gia trực tiếp của cộng đồng cho phép **cá nhân hóa các trải nghiệm sẵn có.**
- Nếu cung cấp như một gói dịch vụ VIP, các hoạt động được định vị theo cách này được coi là **cao cấp.**

Tái định hình cách thức lập kế hoạch & đặt chỗ

- Du khách sử dụng vô số **thông tin online** (TripAdvisor, mạng xã hội, website đặt phòng tiết kiệm, v.v...)
- Khách du lịch có thể **lên kế hoạch, đặt và thanh toán trả trước** cho tất cả các mặt hoạt động **trước khi khởi hành chuyến đi.**
- Các nhà cung cấp dịch vụ du lịch phải có **các lựa chọn thanh toán kỹ điện tử** để cho phép trả bằng thẻ tín dụng; khi ví di động tiếp tục đạt được sức hút ở các thị trường nguồn, các nhà cung cấp dịch vụ du lịch sẽ cần kết hợp phương pháp này một cách nhanh chóng và duy trì trong thời gian dài.

43%

người tiêu dùng toàn cầu thích tiêu tiền vào trải nghiệm*

44%

người tiêu dùng tin tưởng vào tuyên bố hỗ trợ một hoạt động từ thiện*

23%

người tiêu dùng thích trải nghiệm được cá nhân hóa hơn*

31%

người tiêu dùng toàn cầu hành toán du lịch qua điện thoại thông minh*

*Nguồn: Khảo sát toàn cầu do Euromonitor International thực hiện

43% người tiêu dùng toàn cầu thích chi tiền cho trải nghiệm, so với 39% trong năm 2017

44% người tiêu dùng đồng ý hoặc hoàn toàn đồng ý tin tưởng vào các tuyên bố ủng hộ hoạt động từ thiện vào năm 2019, so với 43% vào năm 2017

31% người tiêu dùng toàn cầu mua du lịch qua điện thoại thông minh vào năm 2019, so với 22% vào năm 2017



ĐẶC ĐIỂM CỦA DU LỊCH CỘNG ĐỒNG THÀNH CÔNG

Các hoạt động phải độc đáo, được các bên liên quan hỗ trợ và dễ tiếp cận trực tuyến

Tài sản cộng đồng

- Tài sản cộng đồng bao gồm các đặc tự nhiên và văn hóa của cộng đồng.
- Ví dụ: các loài động vật hoang dã và/hoặc tín ngưỡng và tập quán văn hóa độc đáo.
- Các thành viên cộng đồng có sự hiểu biết, kiến thức và năng lực cần thiết để lãnh đạo các hoạt động DLCĐ tập trung vào tài sản của cộng đồng họ.
- Hãy nhớ những gì cộng đồng coi là bình thường có thể là độc đáo đối với khách du lịch.

Tận dụng các tài sản văn hóa và tự nhiên hiện có, vì những điều này rất độc đáo với du khách

Tổ chức công và tư

- Các nhà cung cấp DLCĐ cần sự hỗ trợ của chính phủ, hội đồng du lịch và các bên thứ ba khác để có:
 - Tiếp cận tài chính
 - Chính sách và quy định
 - Cơ sở hạ tầng
 - Xây dựng năng lực
- Điều này là cần thiết cho việc:
 - Bắt đầu và phát triển sáng kiến DLCĐ
 - Các công việc chuẩn bị và thuê người làm

Phát triển lực lượng lao động và cơ sở hạ tầng thông qua chính sách, quy định và đầu tư

Sở thích khách du lịch

- Du khách tìm kiếm trải nghiệm độc đáo và đích thực như:
 - Tham gia với cộng đồng
 - Hương vị địa phương, truyền thống ẩm thực
 - Học ngôn ngữ mới
 - Khám phá loài có nguy cơ tuyệt chủng
- Những chủ đề như tính bền vững, bảo vệ động vật hoang dã, tiếp cận với y tế và giáo dục, bảo tồn văn hóa, an ninh lương thực, nhu cầu cơ bản, v.v., được những du khách có trách nhiệm rất quan tâm.

Định vị sản phẩm cho khách du lịch quan tâm đến trải nghiệm đích thực và có trách nhiệm xã hội

Đặt chỗ

- Các nền tảng điện tử mới có thể tác động vào việc lập kế hoạch và đặt phòng:
 - Du khách tìm hiểu điểm đến trên mạng xã hội
 - Tìm hiểu các chuyến bay trên website so sánh giá*
 - Đọc đánh giá trên TripAdvisor
- Hầu như tất cả các nền tảng đều cho phép:
 - Đặt vé trực tuyến
 - Thanh toán bằng thẻ tín dụng

Thúc đẩy và cung cấp các lựa chọn booking điện tử để phù hợp với quá trình lên kế hoạch chuyến đi của khách

* Các website so sánh giá là các công cụ tìm kiếm trực tuyến cho phép khách du lịch tìm kiếm các giao dịch với giá tốt nhất trên khắp nhà cung cấp.

CÁC TRƯỜNG HỢP TOÀN CẦU – DU LỊCH CÀ PHÊ CÙNG CAFÉ DE MONTEVERDE TẠI COSTA RICA

116

Tour trải nghiệm nhiều hoạt động đề cao lối sống có đạo đức thu hút nhiều phân khúc khách



Hoạt động

“Chuyến tham quan thú vị và hấp dẫn” (dài 2-3 giờ) được cung cấp bởi một **hợp tác xã cộng đồng thuộc sở hữu địa phương** và được hướng dẫn bởi một **hướng dẫn viên địa phương** trong rừng nhiệt đới

- Du khách có thể thu hoạch cà phê tại chỗ (tùy vào mùa)
- Quan sát cà phê qua các giai đoạn khác nhau tại trung tâm giáo dục
- Quan sát trình diễn công đoạn rang
- Nếm các loại cà phê được rang theo các kỹ thuật khác nhau
- Dành thời gian tại trang trại động vật
- Khám phá khu vườn hữu cơ
- Ngắm động vật hoang dã

Bài học quan trọng

- Khách du lịch muốn **trải nghiệm nhiều hơn**. Thay vì chỉ mua cà phê Costa Rica mang về nhà, họ cũng muốn tìm hiểu về tài sản cộng đồng (trồng cà phê) theo cách trải nghiệm từ lúc được trồng đến khi sử dụng.
- Các hoạt động nông nghiệp bền vững đã được chứng nhận và từng đoạt giải thưởng thu hút sự chú ý của khách du lịch với **lối sống có trách nhiệm** (ví dụ: tái trồng rừng)
- Trải nghiệm DLCĐ cộng hưởng tốt với **nhiều phân khúc khách du lịch** (ví dụ: S.A.V.E*, du lịch theo nhóm, gia đình, cặp đôi) **cả nước ngoài và trong nước** đồng thời tạo ra tác động lớn hơn cho cộng đồng.



CÁC TÌNH HUỐNG TOÀN CẦU – CUỘC THÍ NGHIỆM TOÀN CẦU HIMALAYA TẠI ẤN ĐỘ

117

Chuyến trek dài ngày, tạo tác động thu hút khách du lịch có ý thức và trekker muốn tìm kiếm trải nghiệm



GHE



Nguồn: <https://www.ghe.co.in/>

Hoạt động

Chuyến trek dài ngày với tác động xã hội thu hút nhiều phân khúc:

- Trekker nghiêm túc (một mình hoặc theo nhóm) muốn đi bộ đường dài trên dãy Himalaya.
- Các chuyến đi của công ty và/hoặc nhóm sinh viên tập trung vào khả năng lãnh đạo, xây dựng đội nhóm và tương tác học hỏi.
- Khách du lịch có ý thức xã hội hy vọng sẽ ảnh hưởng tích cực đến điểm đến du lịch.

Những người đi bộ mang năng lượng **tái tạo đến những ngôi làng xa xôi**, cũng như cải thiện giáo dục về kỹ thuật số và sinh kế trong cộng đồng (tác động du lịch)

- Du lịch tác động được cho là **“ít xâm lấn” hơn các trải nghiệm du lịch tình nguyện** khác, được sự ủng hộ của nhiều khách du lịch hơn.
- Tác động được đo lường định lượng và thông tin minh bạch thông qua website.

Bài học quan trọng

- Khách du lịch rời đi với một trải nghiệm **được cá nhân hóa** dựa vào tương tác của họ với cộng đồng địa phương và người dân.
- Thị trường ngách ngày càng tăng của **du khách có ý thức** tìm kiếm những trải nghiệm có tác động tích cực đến cộng đồng ở điểm đến (ví dụ: năng lượng sạch) thể hiện **lối sống có trách nhiệm**
- Các giải thưởng quốc tế và chứng nhận của khách hàng **xây dựng tính tin cậy** cho các hoạt động



VÍ DỤ QUỐC TẾ – ĂN CÙNG NGƯỜI BẢN ĐỊA, HIỆN HỮU TRÊN TOÀN CẦU

118

Du khách Mỹ tìm kiếm, lựa chọn và trả tiền cho các trải nghiệm ẩm thực trực tuyến với chủ nhà địa phương



Nguồn: <https://www.eatwith.com/>
<https://blog.eatwith.com/2019/03/26/the-non-profit-cooking-class-in-siem-reap-countryside/>

Hoạt động

- **Nền tảng kỹ thuật số** kết nối các chủ nhà địa phương tại một điểm đến du khách tìm kiếm **trải nghiệm ẩm thực**.
- Hoạt động tương tự như Airbnb cho trải nghiệm ẩm thực và sử dụng quy trình đăng ký cho chủ nhà để đảm bảo **chất lượng** của kinh nghiệm.
- Khách du lịch có trải nghiệm **được cá nhân hóa** khi tương tác trực tiếp với chủ nhà
- Khách du lịch tìm kiếm dựa trên địa lý, loại trải nghiệm (bữa ăn, lớp học nấu ăn, tham quan ẩm thực), ngày tháng và số lượng khách để xem các trải nghiệm ẩm thực có sẵn (**kế hoạch chuyến đi và đặt chỗ được tái định hình**).
- Thanh toán trực tuyến qua **Stripe**.

Bài học kinh nghiệm

- Các nền tảng toàn cầu **hợp nhất các hoạt động** vào một vài website cho phép tìm kiếm, cải thiện **sự thuận tiện cho khách du lịch** và tạo điều kiện nhiều hơn cho **các nỗ lực quảng cáo tập trung của các nhà cung cấp hoạt động DLCĐ**.
- Các nền tảng kỹ thuật số cho phép các **đánh giá** về trải nghiệm của khách du lịch **đễ nhìn thấy**.
- Các website cho phép kiểm tra chỗ / thời gian trống và hệ thống quản lý đặt phòng/đặt chỗ trực tuyến với phương thức thanh toán **số an toàn**.



Du lịch và Du lịch cộng đồng ở Caribe



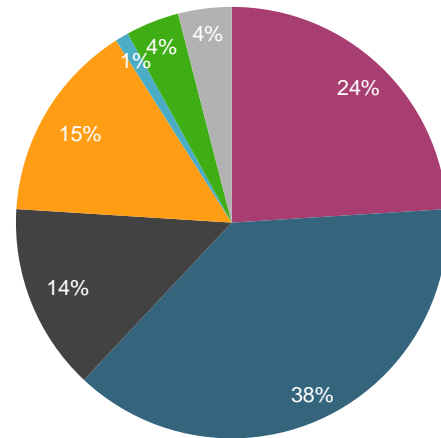
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

CẢM NHẬN CỦA KHÁCH DU LỊCH VỀ CARIBE NHƯ MỘT DU LỊCH ĐIỂM ĐẾN

Một điểm đến nhiệt đới giá cả phải chăng, nơi khách du lịch có thể thư giãn và nghỉ ngơi tại bãi biển

92%

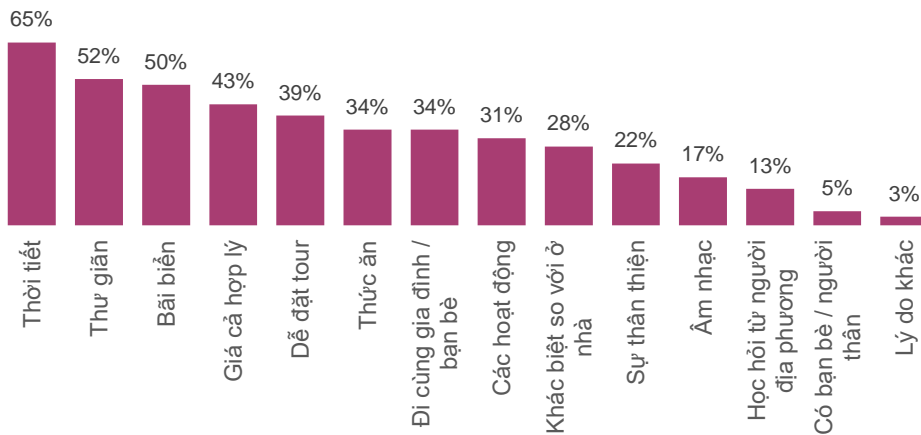
sẽ xem xét việc đi du lịch thư giãn ở Caribe



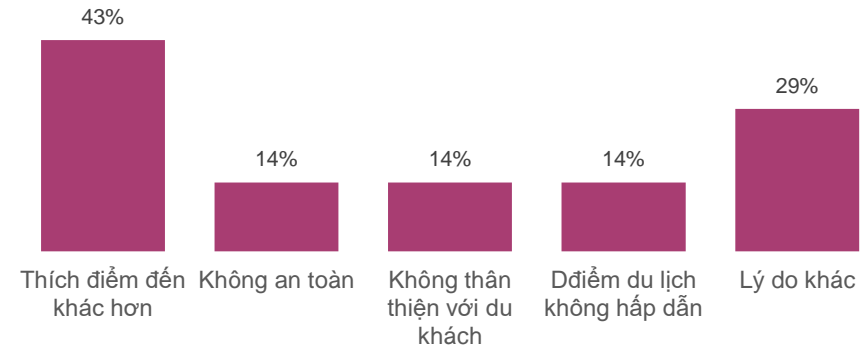
- Điểm đến tiếp theo của tôi
- Trong 12-18 tháng tới
- Trong danh sách của tôi
- Có thể quan tâm
- Chưa bao giờ nghĩ đến
- Không đi trong vòng 3 năm tới
- Không một chút nào

- Hầu hết khách du lịch chọn Caribe vì bãi biển và du lịch tàu biển, nhưng cũng có nhiều người quan tâm đến các hoạt động khác.
- Các chuyên gia được phỏng vấn đồng ý rằng có rất ít khách du lịch chỉ tìm kiếm trải nghiệm DLCĐ khi đi du lịch.
- Tuy nhiên, DLCĐ tạo ra những hoạt động bổ sung rất tốt cho khách du lịch muốn trải nghiệm những khía cạnh độc đáo của điểm đến mà quê nhà của họ không có

Lý do vì sao khách du lịch cân nhắc việc đi du lịch thư giãn đến Caribe



Lý do vì sao khách du lịch không cân nhắc việc đi du lịch thư giãn đến Caribe



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

KHÁCH DU LỊCH QUAN TÂM VÀ TÌM HIỂU VỀ DLCĐ TẠI CARIBE

Sự quan tâm đến DLCĐ bị giới hạn bởi sự quen thuộc vì mọi người có thể không sẵn sàng cho điều họ không biết

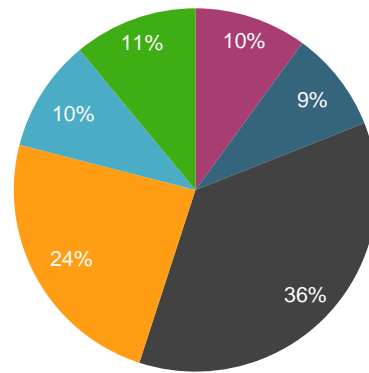
21%

quen thuộc với DLCĐ

- Hầu hết khách du lịch chưa trải nghiệm DLCĐ trước đây và không chắc DLCĐ nghĩa là gì; hơn 20% số người được hỏi cho biết họ không biết một tí gì về DLCĐ.
- Nói chung, mọi người nghĩ rằng DLCĐ nghĩa là sự tương tác với cộng đồng bằng cách thuê một hướng dẫn viên địa phương để tìm hiểu về đất nước hoặc tham gia cùng họ trong kỳ nghỉ để tìm hiểu về văn hóa, nghi lễ và truyền thống của họ.
- Họ yêu cầu tiếp xúc nhiều hơn với các lợi ích của DLCĐ đối với họ và cộng đồng để tăng cường sự quen thuộc và mối quan tâm.

79%

quan tâm đến hoạt động DLCĐ ở Caribe

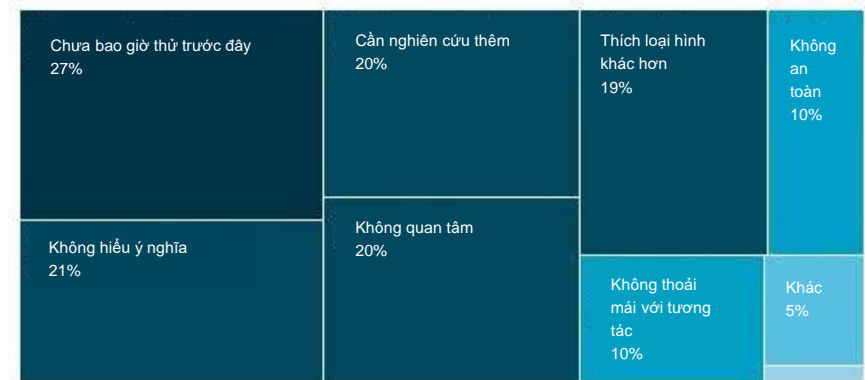


- Chuyên đi tiếp theo
- Trong danh sách của tôi
- Có thể quan tâm
- Chưa bao giờ nghĩ đến
- Không có kế hoạch
- Không một chút nào

Lý do tại sao khách du lịch cân nhắc thử trải nghiệm DLCĐ tại Caribe



Lý do tại sao khách du lịch không cân nhắc thử trải nghiệm DLCĐ tại Caribe



ĐỘNG LỰC VÀ RÀO CẢN TRONG PHÁT TRIỂN DLCĐ TẠI CARIBE

Hiện diện kỹ thuật số, các chính sách và phát triển sản phẩm ngày càng tăng là động lực thúc đẩy DLCĐ trong Caribe

Động lực thúc đẩy DLCĐ Caribe

- Phát triển các trải nghiệm DLCĐ độc đáo và đích thực tập trung vào tài sản tự nhiên và văn hóa phong phú của cộng đồng.
- Tiếp cận các cơ hội tài chính công và tư nhân hỗ trợ các sáng kiến DLCĐ mới và mở rộng các hoạt động DLCĐ hiện có.
- Các giấy phép tạo uy tín đối với khách du lịch (về sức khỏe và an toàn) cho các nhà cung cấp du lịch phi truyền thống.
- Các công ty du lịch thúc đẩy du lịch bền vững và có trách nhiệm tại các thị trường nguồn. VD: [responsibletravel.com](https://www.responsibletravel.com)
- Giới thiệu DLCĐ Caribe tại các hội chợ, hội nghị du lịch quốc tế và trực tuyến bao gồm cả mạng xã hội giúp tăng cường nhận thức quốc tế.
- Các mạng lưới cộng đồng Caribe như “Country Style” và “Unique Jamaica” cùng nhau quảng bá các hoạt động DLCĐ.
- Chính phủ tập trung vào du lịch bền vững với nhiệm vụ tổ chức, quy hoạch tổng thể và chính sách hỗ trợ DLCĐ.
- Các nền tảng kỹ thuật số như Airbnb và 'Eat with a Local' loại bỏ trung gian và cho phép tương tác trực tiếp giữa cộng đồng và khách du lịch.
- Những cải tiến về cách thức thanh toán số đáp ứng kỳ vọng của khách du lịch về đặt phòng và phương pháp thanh toán được ưa thích.

Rào cản đối với DLCĐ Caribe

- Thiếu sự minh bạch và tin tưởng vào số tiền thực sự quay trở lại với cộng đồng địa phương.
- Các tiêu chuẩn toàn cầu hạn chế đối với các nhà cung cấp DLCĐ và nhận thức tiêu cực hiện có của khách du lịch về an toàn và vệ sinh ở vùng nông thôn và vùng sâu vùng xa.
- Thiếu xây dựng năng lực cho các kỹ năng cần thiết (lập kế hoạch sản phẩm, tiếp thị, kế toán, tiếp cận vốn, điều hành doanh nghiệp và dịch vụ khách hàng) cho các thành viên cộng đồng.
- Quảng bá quốc tế còn thấp, do có ít liên kết giữa các nhà cung cấp DLCĐ với thị trường nguồn, hạn chế nhận thức về DLCĐ.
- Thiếu ưu đãi cho các đại lý du lịch để đưa DLCĐ vào lịch trình do tỷ suất lợi nhuận của DLCĐ còn thấp.
- Thiên tai làm hỏng cơ sở hạ tầng và nguồn cung cấp thực phẩm hiện có, có thể làm gián đoạn khả năng cung cấp của DLCĐ.
- Quảng cáo số còn hạn chế của các nhà cung cấp DLCĐ và nhận thức thấp của khách du lịch về DLCĐ (và các cụm từ tìm kiếm có liên quan) dẫn đến khả năng tìm kiếm các hoạt động DLCĐ trực tuyến còn thấp.
- Thiếu các lựa chọn đặt phòng và thanh toán trực tuyến tại thời điểm đặt phòng, làm mất khả năng thu hút sự quan tâm của khách hàng tiềm năng.



Làm thế nào để khiến khách du lịch biển
quan tâm đến Du lịch cộng đồng?



CÁCH TẠO LÃI SUẤT TRONG DLCĐ AMONG BEACH KHÁCH DU LỊCH

Cung cấp và quảng bá DLCĐ như một phần bổ sung cho lịch trình Du lịch biển

1

Quảng bá DLCĐ như là các hoạt động bổ sung có thể được lên kế hoạch khi đã tới điểm đến

- Du lịch biển là trọng tâm chính của chuyến đi kéo dài một đến hai tuần của du khách, tuy nhiên họ sẽ muốn tham gia vào các hoạt động khác để bổ sung cho thời gian ở bãi biển, trung bình kéo dài vài giờ đến nửa ngày.
- Họ quan tâm đến các hoạt động khác như tham quan, di tích lịch sử và văn hóa, ẩm thực và nhà hàng.
- Các hoạt động có thể được cung cấp vào những thời gian rảnh rỗi (ví dụ: một vài giờ vào thời điểm giữa ngày để thoát khỏi cái nóng gay gắt hoặc vào buổi chiều muộn sau ngày đi biển) và phù hợp với sở thích chính của du khách khi đi nghỉ.

2

Xây dựng nhận thức và lợi ích của DLCĐ để phù hợp với mối quan tâm của du khách khi tham gia DLCĐ

- Phần lớn khách du lịch không quen thuộc với DLCĐ; nhận thức chung về khái niệm này là tương tác với mọi người trong cộng đồng khi đi du lịch, điều này không hấp dẫn tất cả khách du lịch vì nó đòi hỏi nhiều hơn 'sự cam kết'.
- Tận dụng những điểm tương đồng về sở thích của khách du lịch và khả năng DLCĐ địa phương của vùng Caribe làm nền tảng để đa dạng hóa dịch vụ sản phẩm.
- Ví dụ, có thể thu hút mối quan tâm lớn hơn bằng cách định vị các hoạt động DLCĐ chủ yếu hướng tới sở thích của khách du lịch (các điểm tham quan lịch sử và văn hóa, và ẩm thực và nhà hàng).

3

Định vị như một trải nghiệm học tập mới mẻ, độc đáo

- Tận dụng thực tế là khách du lịch muốn 'trải nghiệm nhiều hơn' khi đi du lịch và làm nổi bật các thuộc tính độc đáo chỉ có ở điểm đến và trải nghiệm học tập văn hóa cho khách du lịch khi tham gia DLCĐ.
- Sử dụng Du lịch biển như một chiến lược 'kẹt chân ở cửa'* bằng cách quảng cáo các hoạt động này tại các khách sạn gần bãi biển (bao gồm cả khu nghỉ dưỡng trọn gói) thông qua nhân viên khách sạn.

* 'Kẹt chân ở cửa' là một chiến thuật thương mại trong đó một người có nhiều khả năng đồng ý với yêu cầu lớn hơn (thực hiện nhiều hoạt động hơn tại điểm đến) bằng cách để họ đồng ý với yêu cầu nhỏ hơn trước (đến thăm vùng biển Caribe để Du lịch biển bằng sự tự nguyện).





GIỚI THIỆU

ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT

HOẠT ĐỘNG DU LỊCH CỘNG ĐỒNG

HỒ SƠ DU KHÁCH

XU HƯỚNG DLCĐ

KẾT LUẬN

PHỤ LỤC



KHUYẾN NGHỊ 'ĐẶT ƯU TIÊN'

Chiến lược dễ nhất: tập trung nỗ lực để tận dụng khách du lịch đã quan tâm

1

Trọng tâm chính của các nỗ lực tiếp thị và khuyến mãi nỗ lực

- Tận dụng sự quan tâm thực sự và hiện có của khách du lịch đối với các hoạt động này bằng cách quảng bá những lợi ích cao mà các hoạt động này mang lại.
- Đảm bảo sự hiện diện trực tuyến tại thời điểm nghiên cứu trên các website du lịch, phương tiện truyền thông xã hội (quan hệ đối tác tiềm năng với người có ảnh hưởng).
- Cho phép đặt phòng trực tuyến trong khi nghiên cứu hoặc trên trang website, hỗ trợ thanh toán trực tuyến và chấp thuận thẻ tín dụng chấp thuận.
- Hợp tác với các khách sạn và hãng du thuyền để tiếp cận nhiều khách hàng tiềm năng hơn.

2

Sử dụng thông điệp thích hợp để chuyển mối quan tâm thành hành động

- Quảng bá các hoạt động theo hướng mang lại lợi ích cho cả khách du lịch và cộng đồng.
- Đưa thông tin và hướng dẫn khách du lịch tìm hiểu về lợi ích của việc tham gia vào các hoạt động này đối với cộng đồng (ví dụ: số % chi phí trao trả lại cho cộng đồng) cũng như những điều họ có thể học hỏi là điểm độc đáo ở điểm đến.
- Cho phép khách du lịch thiết kế và xây dựng trải nghiệm của riêng họ bằng cách cung cấp một loạt các lựa chọn mà họ có thể kết hợp, và dịch vụ thêm vào như hướng dẫn và phương tiện giao thông địa phương, nếu cần.

3

Chú ý đến những điều khiến khách du lịch lưỡng lự

- Giúp khách du lịch thư giãn và tận hưởng trải nghiệm mà không cần phải suy nghĩ về những rủi ro tiềm ẩn, vấn đề vệ sinh và an toàn.
- Thông báo cho khách du lịch về nguồn nguyên liệu thực phẩm, các quy định hiện hành và chứng nhận để tăng sự uy tín.
- Cung cấp hướng dẫn viên là các chuyên gia địa phương và sẽ vừa hướng dẫn vừa bảo vệ khách du lịch khỏi những khu vực nguy hiểm hơn và giữ họ không đi đến những nơi xa lạ.



KHUYẾN NGHỊ 'QUẢNG BÁ QUỐC TẾ'

127

Tăng cường quảng bá quốc tế để tăng sự quan tâm của khách du lịch đối với Caribe

1

Quảng cáo tại thị trường nguồn để tạo ra sự quan tâm lớn hơn giữa các khách du lịch

- Nâng cao hiểu biết của khách du lịch về các hoạt động này với thông tin về phong cách sống trên blog du lịch, mạng xã hội và các phương tiện kỹ thuật số khác các website.
- Điều chỉnh thông điệp quảng cáo để tạo tiếng vang với khách du lịch đến vùng biển Caribe để thư giãn, tận hưởng thời tiết và bổ sung cho hành trình của họ những nét văn hóa đích thực kinh nghiệm.
- Đưa vào hành trình đa hoạt động do các đại lý du lịch cung cấp.

2

Định vị lại các hoạt động để làm nổi bật 'trải nghiệm văn hóa độc đáo' cho khách du lịch

- Nhấn mạnh 'trải nghiệm văn hóa độc đáo' để phù hợp với mối quan tâm của khách du lịch đối với các trải nghiệm cá nhân hóa.
- Làm nổi bật tác động và lợi ích cho cộng đồng, điều này rất quan trọng đối với khách du lịch đề cao lối sống có trách nhiệm.
- Cho phép khách du lịch cảm nhận được sự tương tác hai chiều trong trải nghiệm thay vì trải nghiệm một chiều đòi hỏi họ phải bỏ thời gian hoặc tiền bạc mà không nhận được gì.

3

Cung cấp trải nghiệm ngắn hơn tại các đơn vị lưu trú có lưu lượng khách cao để tăng số lượng và tần suất tham gia

- Cải thiện khả năng tiếp cận các hoạt động này cho khách du lịch thường không tham gia các chuyến du lịch dài ngày theo nhóm.
- Cung cấp trải nghiệm đa hoạt động ngắn hơn thu hút khách du lịch đến vùng biển Caribe để thư giãn ở các bãi biển.
- Hợp tác với các khách sạn và các đơn vị lưu trú khác để thúc đẩy các hoạt động đồng thời xây dựng uy tín qua hiệp hội liên quan đến an toàn, vệ sinh và các quy định khác.



KHUYẾN NGHỊ 'PHÁT TRIỂN ĐỊA PHƯƠNG'

Thúc đẩy việc làm và tương tác thông qua hướng dẫn có kinh nghiệm và nắm bắt thêm lợi ích

1

Nắm bắt sự quan tâm sẵn có của khách du lịch hiện tại

- Tận dụng sự quan tâm của khách du lịch hiện có trong các hoạt động này để thu được lợi nhuận tiềm năng nhất cho điểm đến.
- Đảm bảo sự hiển thị trực tuyến tại thời điểm nghiên cứu của khách trên các website du lịch và mạng xã hội (quan hệ đối tác tiềm năng với những người có ảnh hưởng) và cũng cho phép đặt chỗ trực tuyến.
- Khuyến khích khách du lịch viết đánh giá để giảm bớt sự do dự và khuyến khích những khách du lịch khác tham gia vào các hoạt động này.

2

Tăng lợi ích bằng cách thêm các lựa chọn có giá trị gia tăng cao hơn cho khách du lịch

- Khách du lịch vốn đã quan tâm đến các hoạt động này, nhưng vẫn có thể cải thiện lợi ích cho vùng Caribe.
- Tăng tiềm năng việc làm và thúc đẩy sự tham gia của cộng đồng bằng cách cung cấp một hướng dẫn viên địa phương được đào tạo bài bản và có kinh nghiệm để dẫn dắt các nhóm khách du lịch và cho họ học hỏi về sự độc đáo và câu chuyện đằng sau những gì họ đang nhìn thấy.
- Đây cũng có thể là một yếu tố khác biệt và là một lựa chọn cao cấp hơn cho khách du lịch sẵn sàng chi trả nhiều hơn.

3

Xây dựng chương trình đào tạo nâng cao năng lực điều hành tour

- Thúc đẩy phát triển năng lực và mở rộng tính sẵn có của các tour du lịch tại các khu vực có lưu lượng khách cao hơn.
- Tập trung vào các lĩnh vực có liên quan cao đối với khách du lịch như an toàn, vệ sinh, bền vững và dịch vụ khách hàng để đạt được sự tin tưởng và đảm bảo rằng các đơn vị điều hành tour này đáp ứng được tiêu chuẩn tối thiểu.



KHUYẾN NGHỊ 'TÁI XÁC ĐỊNH'

Phát triển hơn nữa dịch vụ cung cấp và nâng cao nhận thức, thúc đẩy bản sắc địa phương để thu hút quan tâm

1

Tái định vị để tăng sự quan tâm và đạt được nhiều lợi ích hơn

- Thu hút thêm sự quan tâm bằng cách tận dụng sức hấp dẫn hiện có của vùng biển Caribe như một điểm đến du lịch biển và cung cấp các hoạt động DLCĐ để thỏa mãn sự tò mò của khách du lịch.
- Tăng lợi ích DLCĐ cho vùng Caribe bằng cách tăng số lượng doanh nghiệp cung cấp các hoạt động này (đặc biệt là đối với các hoạt động chăm sóc sức khỏe và trị liệu truyền thống), tạo thêm việc làm tiềm năng.

2

Nâng cao nhận thức về DLCĐ và quảng cáo là tiện ích bổ sung 'không xâm lấn' duy nhất cho Caribe

- Dạy cho khách du lịch ý nghĩa của DLCĐ ở Caribe và những hoạt động đích thực mà họ có thể thêm vào bãi biển của mình kỳ nghỉ.
- Hiện diện và quảng bá DLCĐ tại thị trường nguồn thông qua các website du lịch và phương tiện truyền thông xã hội để thu hút sự quan tâm của khách du lịch có ảnh hưởng bằng cách nêu bật trách nhiệm xã hội và tính bền vững cũng như cộng đồng những lợi ích.
- Quảng cáo các hoạt động cũng như tại các khách sạn nổi tiếng ở thị trường điểm đến để thu hút khách du lịch quyết định chọn điểm.

3

Đa dạng hóa các hoạt động với phạm vi giá rộng hơn để thu hút sự sẵn lòng chi trả của khách du lịch

- Tăng cường các hoạt động và dịch vụ hỗ trợ để đáp ứng mong đợi của khách du lịch bằng cách tạo ra các gói khác nhau từ cơ bản đến cao cấp và cung cấp một danh sách các lựa chọn mà từ đó du khách có thể kết hợp và lựa chọn.
- Khách du lịch có thể quan tâm đến việc thực hiện các hoạt động này trong một khoảng thời gian ngắn hoặc lâu hơn (khi kết hợp các hoạt động lại với nhau).
- Tạo ra sự thuận tiện ở tất cả các giai đoạn: đặt phòng trực tuyến, vận chuyển địa phương và dễ dàng thanh toán.





LIÊN HỆ CHI TIẾT

Tamara Hochman

Tư vấn, NextGen Solutions

Điện thoại: +1 312-922-1115 x 8933

Tamara.Hochman@euromonitor.com

Julia Fillingame

Cán bộ Tư vấn

Điện thoại: +1 312-922-1115 x 8270

Julia.Fillingame@euromonitor.com

Lourdes Chavarria

Trưởng phòng Tư vấn – Châu Mỹ Latinh

Tel: +56 2 2 915-7200

Lourdes.Chavarria@euromonitor.com

Vipin Yadav

Cán bộ nghiên cứu

ĐT: +91 80 67740500

Vipin.Yadav@euromonitor.com

Abhishek Chaturvedi

Trưởng nhóm

ĐT: +91 80 67740500

Abhishek.Chaturvedi@euromonitor.com

Marco Verde

Trưởng nhóm tư vấn phát triển kinh doanh

Điện thoại: +1 312-922-1115 x 8921

Marco.Verde@euromonitor.com

Marco Lombardo

Tư vấn khách hàng khu vực

Điện thoại: +1 312-922-1115 x 8971

Marco.Lombardo@euromonitor.com





GIỚI THIỆU

ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT

HOẠT ĐỘNG DU LỊCH CỘNG ĐỒNG

HỒ SƠ DU KHÁCH

XU HƯỚNG DLCĐ

KẾT LUẬN

PHỤ LỤC



Ba hồ sơ khác nhau đã được chọn để đánh giá sở thích và hành vi mua hàng của khách du lịch khi họ đi du lịch đến vùng Caribe nói chung và nghĩ đến Du lịch cộng đồng nói riêng:

- 1) Nhà thám hiểm Caribe
- 2) Người hiểu biết về DLCĐ
- 3) Người Guyana xa xứ

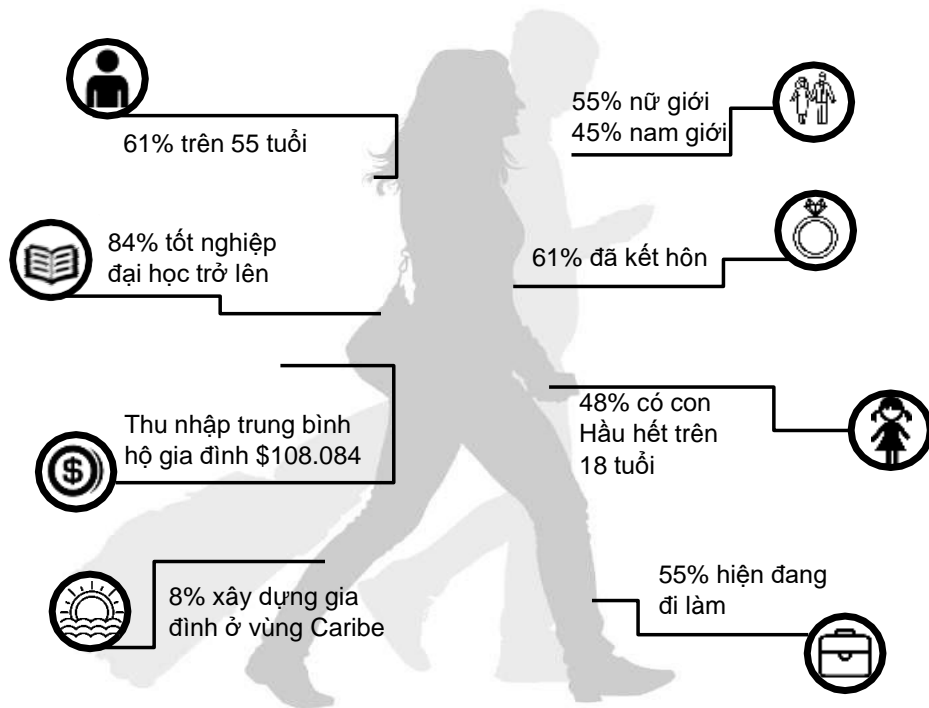


TỔNG QUAN VỀ HỒ SƠ DU KHÁCH

Người trưởng thành đã kết hôn đi du lịch với bạn đời để khám phá và thư giãn

Nhà thám hiểm Caribe

Đã đi du lịch đến vùng Caribe để nghỉ dưỡng trong ba năm qua



Thói quen du lịch phổ thông

- Thích khám phá và học hỏi điều mới nhưng cũng thích đi nghỉ để thư giãn.
- Thường đi du lịch với bạn đời và cũng có thể cân nhắc đi cùng bạn bè.
- Lên kế hoạch chuyến đi trước sáu tháng, chủ yếu sử dụng internet, nhưng quyết định hoạt động sẽ thực hiện gần chuyến đi hoặc thậm chí trong ngày.
- Giá cả có yếu tố quan trọng nhưng cũng chú ý đến các dịch vụ.

Về Caribe

- Đã biết khu vực này và rất muốn quay trở lại; hầu hết coi đó là điểm đến tiếp theo của họ hoặc là điểm đến mà họ sẽ đến trong 12-18 tháng tới.
- Đi du lịch với bạn đời trong 1-2 tuần và ở khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng trọn gói cho phép hưởng thụ sự thoải mái ở bãi biển.
- Du lịch bằng tàu biển đến Caribe cũng hấp dẫn và được nhiều người chọn.

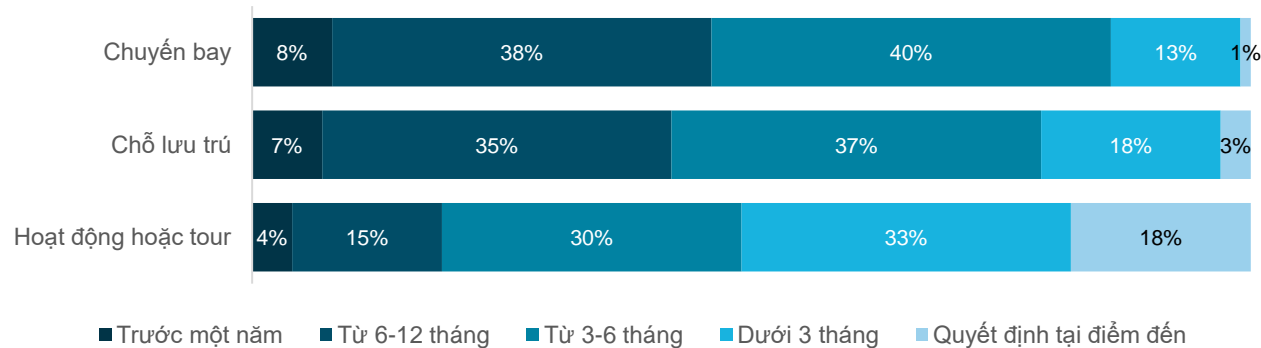
Về Du lịch Cộng đồng

- Ít quen thuộc với thuật ngữ và khái niệm DLCĐ, nhưng nếu được giải thích, phần lớn có thể quan tâm đến DLCĐ hoặc chưa bao giờ nghĩ đến.
- Quan tâm tới DLCĐ để học hỏi và có trải nghiệm mới độc đáo.
- DLCĐ nông nghiệp và ẩm thực là những hoạt động được ưu tiên kết hợp với du lịch biển.

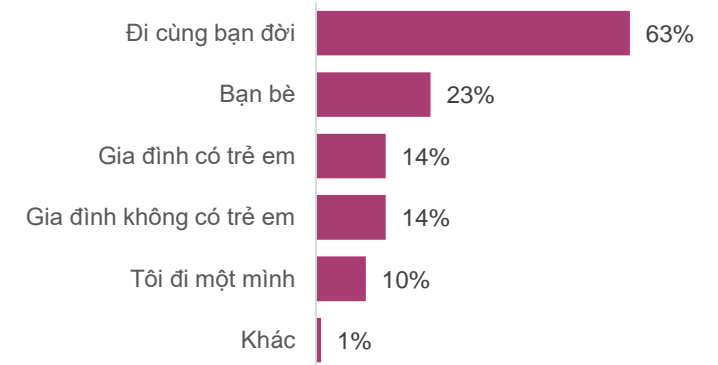
THÓI QUEN CỦA KHÁCH DU LỊCH

Đọc và tham khảo các website và tạp chí du lịch khi lên kế hoạch

Du khách thường lên kế hoạch trước bao lâu:



Bạn đồng hành



Nơi du khách tìm kiếm thông tin:

Nơi tìm kiếm thông tin	Vé điểm đến	Các hoạt động	Chuyến bay	Chỗ lưu trú
Website điểm đến, website / tạp chí du lịch	66%	52%	37%	45%
Nhà cung cấp trực tiếp	10%	25%	60%	50%
Tôi không tìm kiếm thông tin này	7%	7%	4%	5%
Bạn bè, người thân gợi ý	24%	28%	13%	17%
Mạng xã hội, blog	14%	11%	6%	5%
Đại lý du lịch	12%	14%	19%	17%
Quảng cáo TV, chương trình truyền hình	4%	4%	5%	3%
Khác	5%	4%	3%	2%

- Thường đi du lịch với bạn đời.
- Việc lên kế hoạch là rất quan trọng và bắt đầu ít nhất ba tháng trước khi khởi hành, đặc biệt là về phương tiện đi lại và chỗ ở.
- Mặc dù các hoạt động được cung cấp là một yếu tố có liên quan khi lựa chọn điểm đến, Nhà thám hiểm Caribe có xu hướng tự phát khi quyết định lựa chọn hoạt động để tham gia.



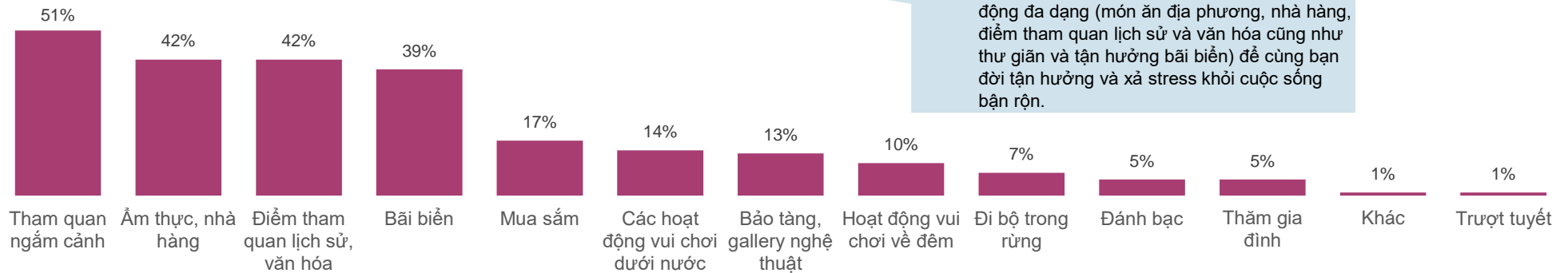
THÓI QUEN CỦA KHÁCH DU LỊCH

Quan tâm đến giá nhưng ưu tiên các điểm đến có dịch vụ hấp dẫn và an toàn

1

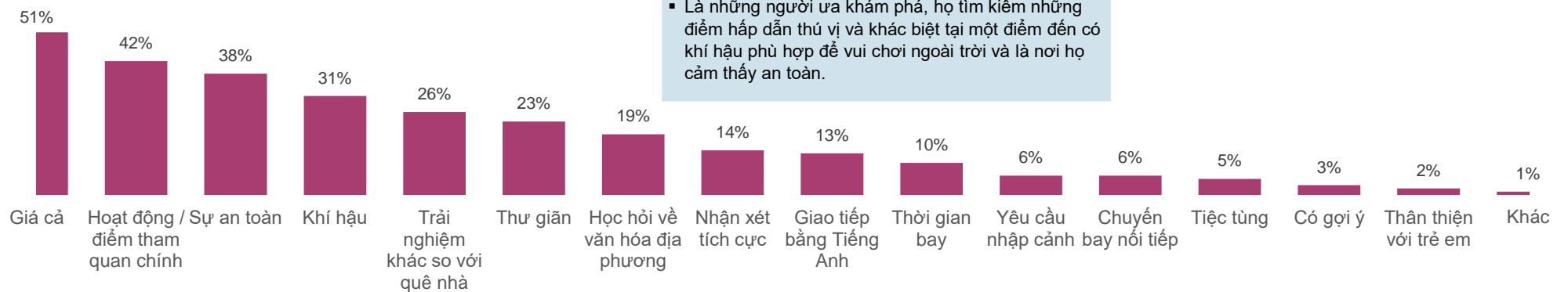
135

Những hoạt động chính được mong đợi trong một kỳ nghỉ ở nước ngoài



- Tham quan là hoạt động ưa thích của phần lớn khách du lịch.
- Họ tìm kiếm những điểm đến có các hoạt động đa dạng (món ăn địa phương, nhà hàng, điểm tham quan lịch sử và văn hóa cũng như thư giãn và tận hưởng bãi biển) để cùng bạn đời tận hưởng và xả stress khỏi cuộc sống bận rộn.

Các yếu tố chính khi quyết định điểm đến



- Mặc dù chi phí là yếu tố chính khi quyết định điểm đến, khách du lịch xem xét nhiều yếu tố khác nhau trong giai đoạn lên kế hoạch.
- Là những người ưa khám phá, họ tìm kiếm những điểm hấp dẫn thú vị và khác biệt tại một điểm đến có khí hậu phù hợp để vui chơi ngoài trời và là nơi họ cảm thấy an toàn.



TRẢI NGHIỆM VÀ QUAN TÂM ĐẾN KỲ NGHỈ Ở CARIBE

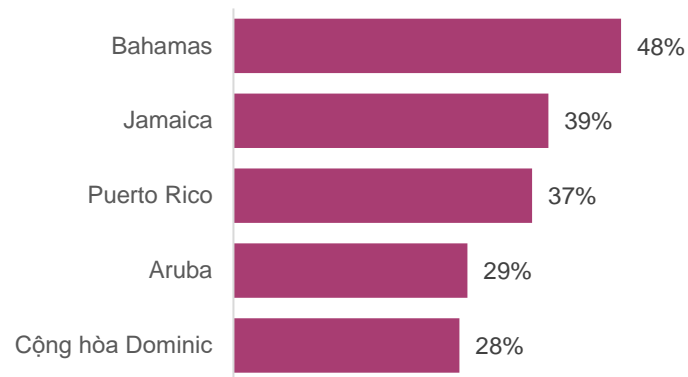
Rất thích trải nghiệm trước đây ở Caribe và có dự định quay lại sớm

1

136

100%

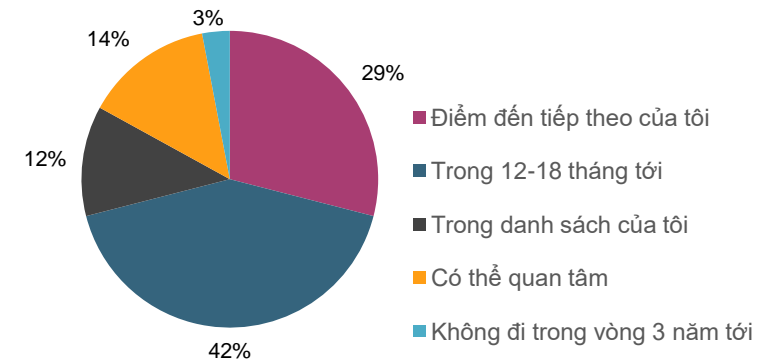
đã đi du lịch đến Caribe để nghỉ dưỡng trong vòng ba năm qua
5 điểm đến phổ biến tại Caribe



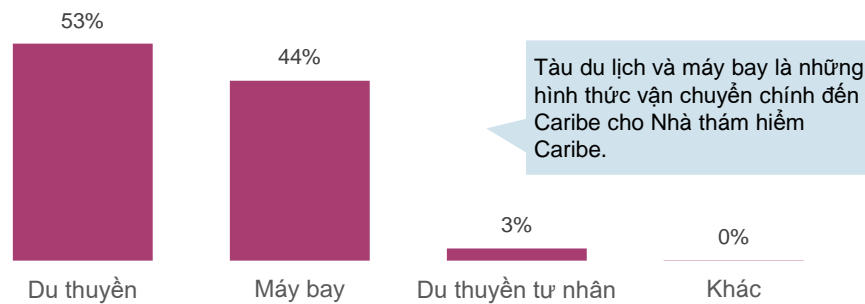
- Hầu hết những du khách này muốn quay trở lại vùng biển Caribe trong 18 tháng tới.
- Điều này là do sự kết hợp của thời gian để chịu tại bãi biển tận hưởng thời tiết nhiệt đới với mức chi phí phải chăng.

97%

sẽ xem xét việc đi du lịch đến Caribe để nghỉ dưỡng

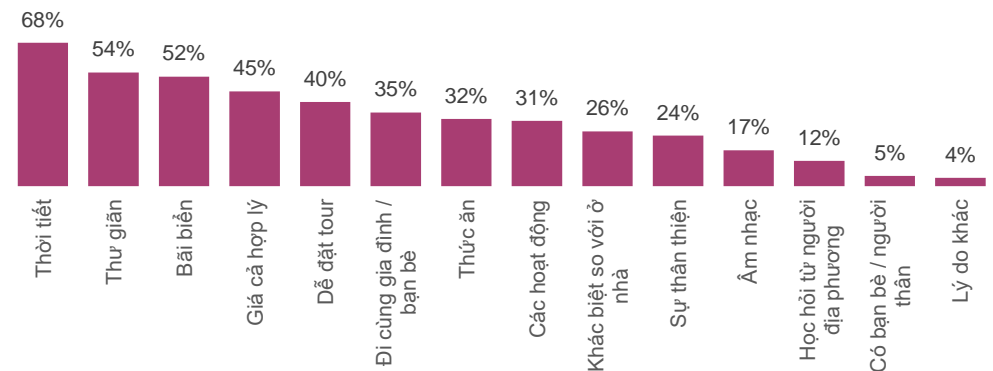


Khách đi du lịch đến Caribe bằng phương tiện gì:



Tàu du lịch và máy bay là những hình thức vận chuyển chính đến Caribe cho Nhà thám hiểm Caribe.

Vì sao khách du lịch cân nhắc đi du lịch ở Caribe



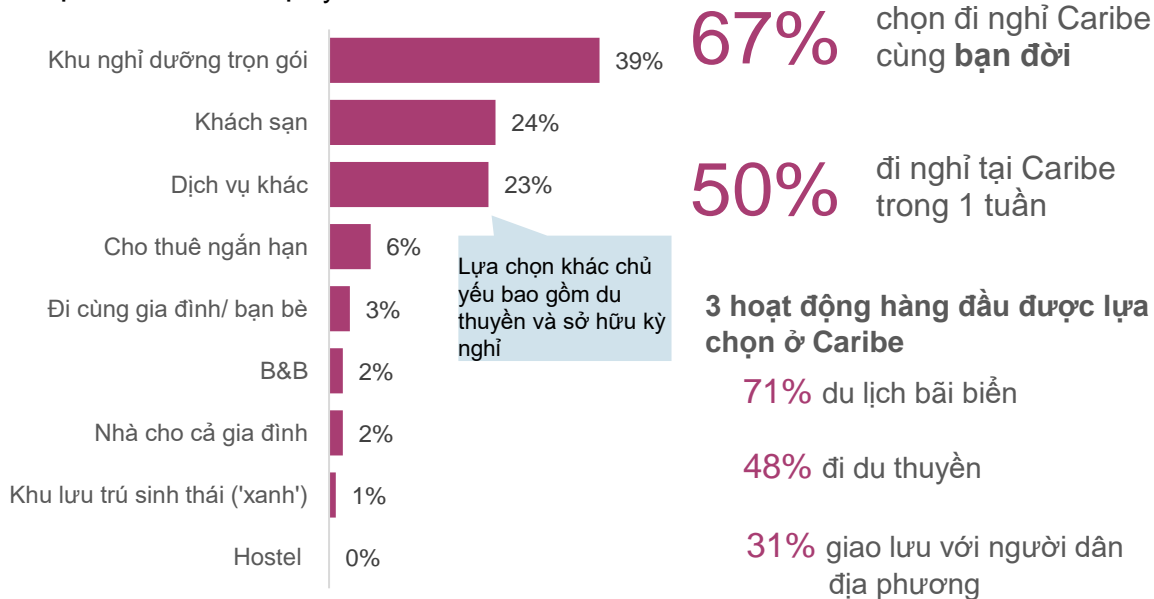
LÊN KẾ HOẠCH ĐI NGHỈ Ở CARIBE

Kỳ nghỉ dài một tuần với bạn đời tại khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng bên bờ biển

1

137

Loại hình lưu trú được yêu thích ở Caribe



- Dựa trên kinh nghiệm trước đây, những Nhà thám hiểm Caribe liên tưởng vùng Caribe với thời tiết nhiệt đới, nghỉ ngơi ở bãi biển và/hoặc tận hưởng du thuyền.
- Tuy nhiên, một số khách du lịch cũng tỏ ra thích thú với Du lịch cộng đồng mà không biết mình đang đề cập đến loại hình du lịch đó.
- Nếu được tiếp xúc với nhiều hoạt động khác nhau mang lại sự tương tác với người dân địa phương và có thể tìm hiểu về cộng đồng, họ sẽ sẵn lòng tham gia hơn.

Nguồn: Euromonitor International, khảo sát thực hiện tại Mỹ. N = 467

Ngân sách cá nhân



- Hầu hết khách du lịch (70%) sẵn sàng chi **tới 900\$** cho phương tiện di chuyển (máy bay hoặc du thuyền) đến Caribe.
- 64% khách du lịch ước tính họ chi **không quá 50\$ mỗi ngày** cho phương tiện giao thông địa phương; một số có thể cân nhắc việc ở khách sạn và không chi tiền cho phương tiện đi lại.
- Ngân sách dành cho chỗ ở trung bình là **185\$ mỗi đêm** và 63% ước tính họ chi từ 100-300\$ mỗi đêm.
- Phần lớn phân bổ **ít hơn 100\$ mỗi ngày** cho các hoạt động và trải nghiệm tại quốc gia đến trong vùng Caribe.
- 64% khách du lịch sẵn sàng chi **tới 75\$ mỗi ngày** cho các bữa ăn; và ngân sách trung bình hàng ngày cho các bữa ăn là 60\$.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC
SỰ QUEN THUỘC VÀ QUAN TÂM CỦA DU KHÁCH ĐỐI VỚI DLCĐ TẠI CARIBE

Sự thiếu trải nghiệm và kiến thức về DLCĐ hạn chế sự quan tâm và sẵn sàng của du khách

1

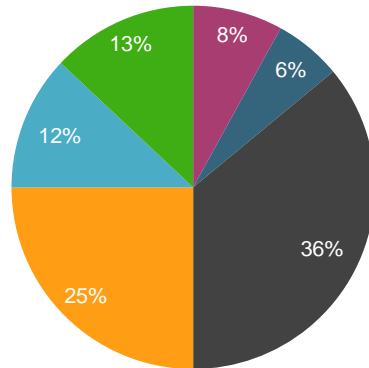
17%

quen thuộc với DLCĐ

75%

quan tâm đến hoạt động DLCĐ ở Caribe

- Hầu hết khách du lịch không quen thuộc hoặc chưa bao giờ tiếp xúc với DLCĐ.
- Không có ý kiến rõ ràng về định nghĩa của DLCĐ.
- 32% cho rằng nó có nghĩa là gắn kết với mọi người trong cộng đồng, trong khi 29% cho rằng nó liên quan đến cộng đồng địa phương hướng dẫn khách du lịch khám phá khu vực.
- Hơn 25% không chọn được một định nghĩa và nói rằng họ không biết.

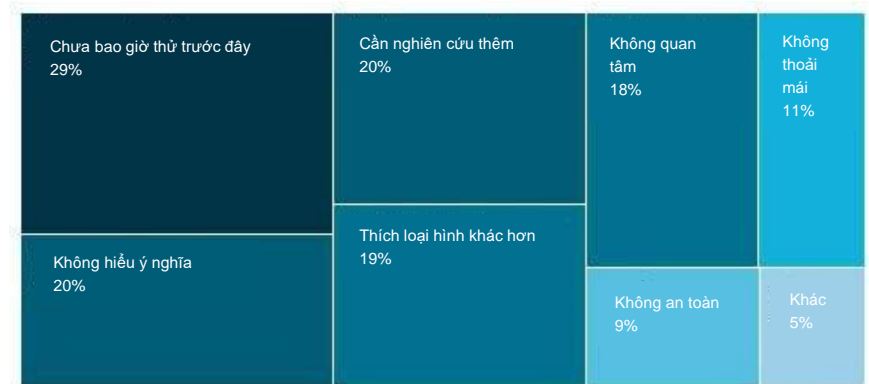


- Chuyển đi tiếp theo
- Có thể quan tâm
- Chưa bao giờ nghĩ đến
- Không có kế hoạch
- Trong danh sách của tôi
- Không một chút nào

Lý do khách du lịch cân nhắc thử trải nghiệm DLCĐ tại Caribe



Lý do khách du lịch không cân nhắc thử trải nghiệm DLCĐ tại Caribe



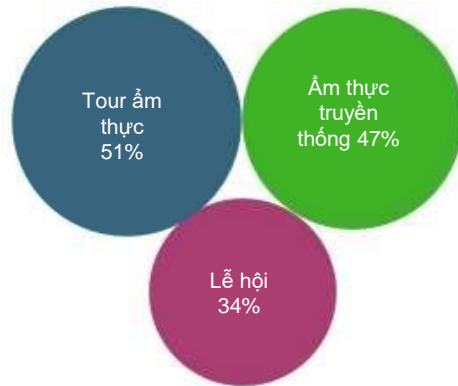
HOẠT ĐỘNG DLCĐ TẠI CARIBBEAN

Điều thu hút ở DLCĐ là tính chân thực và độc đáo của các hoạt động

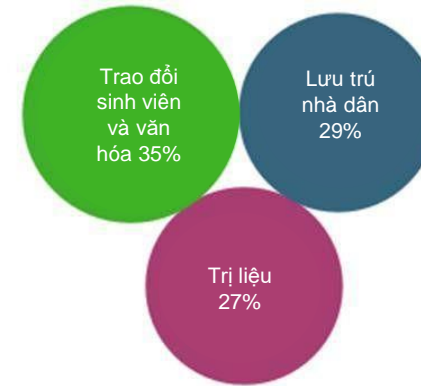
1

139

Top 3 hoạt động DLCĐ hấp dẫn nhất được khách du lịch lựa chọn



Top 3 hoạt động DLCĐ kém hấp dẫn nhất do khách du lịch bình chọn



DLCĐ có tiềm năng thu hút các Nhà thám hiểm Caribe

- Khách du lịch tìm kiếm trải nghiệm giáo dục để bổ sung thêm vào kế hoạch đi nghỉ ở biển mà không chiếm toàn bộ thời gian nghỉ ngơi.
- Mặc dù họ là những nhà thám hiểm và thích học hỏi, quan sát và thử những điều mới, nhóm khách này không thích mạo hiểm như những du khách khác. Trải nghiệm Ẩm thực truyền thống 'ít xâm lấn' hơn so với homestay và nó cũng được coi là đích thực hơn về mặt cộng đồng.
- Họ cũng muốn thực hiện các hoạt động khác với những hoạt động có sẵn ở quê nhà. Vì vậy, trừ khi đã tìm hiểu và hiểu được lợi ích của các hoạt động như Y học và Trị liệu, họ sẽ không mấy quan tâm đến các hoạt động này.

Cần làm gì để thu hút khách du lịch:

- Hiện diện trong giai đoạn nghiên cứu của khách du lịch khi họ lựa chọn điểm đến và những việc cần làm thông qua tìm kiếm trực tuyến, website và tạp chí du lịch, website khách sạn, v.v. Nếu họ không được tiếp xúc với ý tưởng, họ có thể không hề xem xét loại hoạt động này.
- Định vị trải nghiệm Caribe như một nơi nghỉ ngơi thư giãn cho các cặp đôi với nhiều hoạt động thú vị, để họ có thể khám phá và tìm hiểu về nét độc đáo của khu vực từ người dân địa phương thân thiện.
- Tận dụng khả năng chi trả bằng cách chỉ ra rằng các hoạt động ở Caribe cung cấp chính xác những gì khách du lịch tìm kiếm với mức giá mà họ sẵn sàng chi trả.

Người hiểu biết về DLCĐ

Đã từng đi du lịch nước ngoài và tham gia
DLCĐ trong ba năm qua

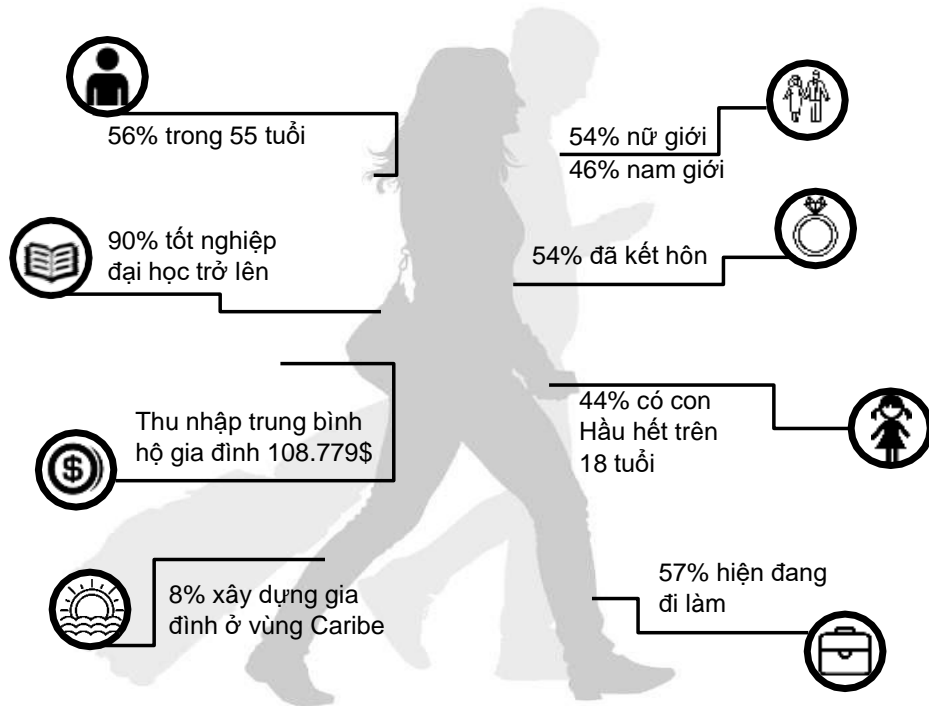


TỔNG QUAN VỀ DU LỊCH HỒ SƠ

Những nhà thám hiểm trưởng thành tìm kiếm trải nghiệm giáo dục với chi phí phải chăng vào kỳ nghỉ

Người hiểu biết về DLCĐ

Đã đi du lịch nước ngoài và thực hiện DLCĐ trong ba năm qua



Thói quen du lịch phổ thông

- Kỳ nghỉ là thời gian để học hỏi những điều mới trong khi tiếp xúc với thiên nhiên. Mặc dù tận hưởng thời gian ở bãi biển, nhưng nhóm khách này cũng muốn trải nghiệm điều gì đó khác biệt.
- Thường đi với bạn đời, một số đi với bạn
- Thời gian lên kế hoạch cho kỳ nghỉ dao động từ 3 – 12 tháng trước chuyến đi, chủ yếu qua các website du lịch trực tuyến và tìm kiếm lời khuyên.

Về Caribe

- Đi du lịch Caribe một tuần, lưu trú theo cặp ở khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng.
- Tham quan Caribe là hoạt động nằm trong danh sách ước mơ của họ, với mục đích thư giãn trên bãi biển, tận hưởng thời tiết nhiệt đới và giá cả hợp lý.
- Vì đã có kinh nghiệm hơn về DLCĐ, họ sẽ chọn giao lưu với người dân địa phương Caribe và tìm hiểu về truyền thống cũng như lịch sử của họ.

Về Du lịch Cộng đồng

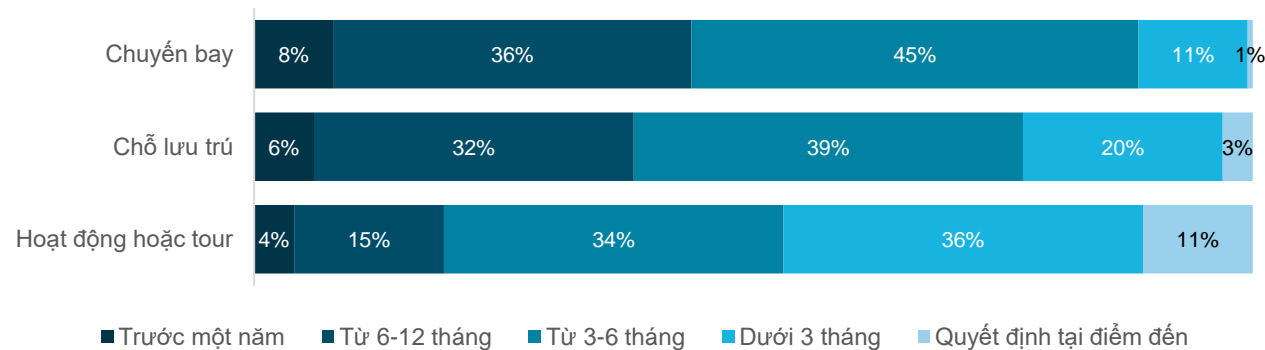
- Quen thuộc hơn với DLCĐ nhưng vẫn gặp một số khó khăn về định nghĩa. Họ có thể không biết rằng mình đã thực hiện các hoạt động được coi là DLCĐ.
- Sẽ cân nhắc thực hiện DLCĐ vì họ rất thích và coi đó như một trải nghiệm học tập độc đáo ở Caribe nơi họ có thể tương tác với người dân địa phương.
- DLCĐ nông nghiệp và ẩm thực là những hoạt động được ưu tiên thực hiện trong Caribe.



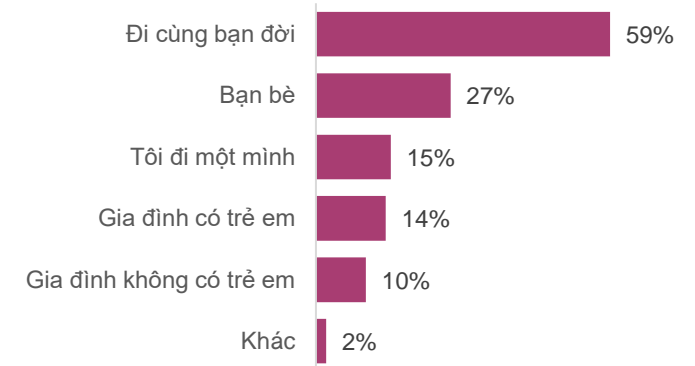
THÓI QUEN DU LỊCH CỦA KHÁCH DU LỊCH

Thường đi du lịch cùng với bạn đời nhưng một số cũng đi cùng với chọn bạn bè

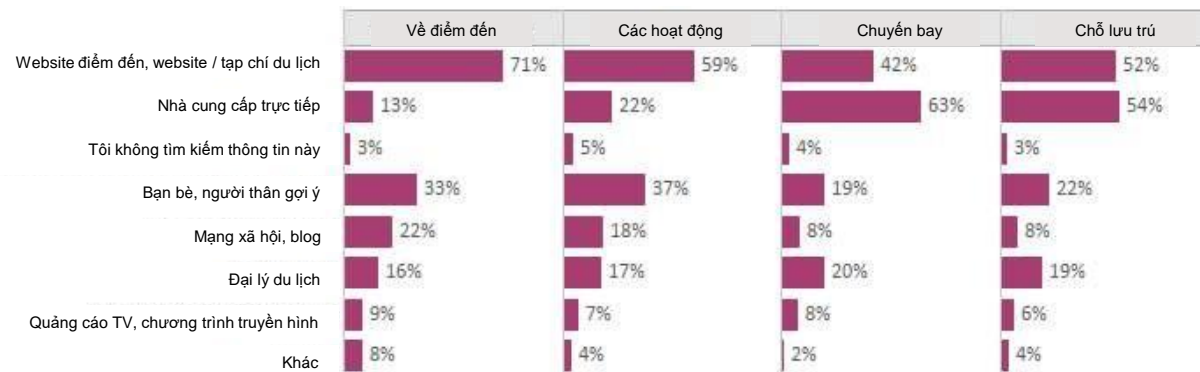
Du khách thường lên kế hoạch trước bao lâu:



Bạn đồng hành



Nơi du khách tìm kiếm thông tin:



- Giai đoạn lập kế hoạch cho chuyến đi rất quan trọng, có thể bắt đầu một năm trước ngày khởi hành để chọn điểm đến phù hợp và để có được giá tốt nhất cho khách sạn và phương tiện đi lại.
- Họ có khả năng thu thập càng nhiều thông tin càng tốt và tham khảo các nguồn khác nhau, từ các website du lịch tổng hợp và lắng nghe cẩn thận các gợi ý từ người quen và các blogger/người có ảnh hưởng đã từng đi ở đó.

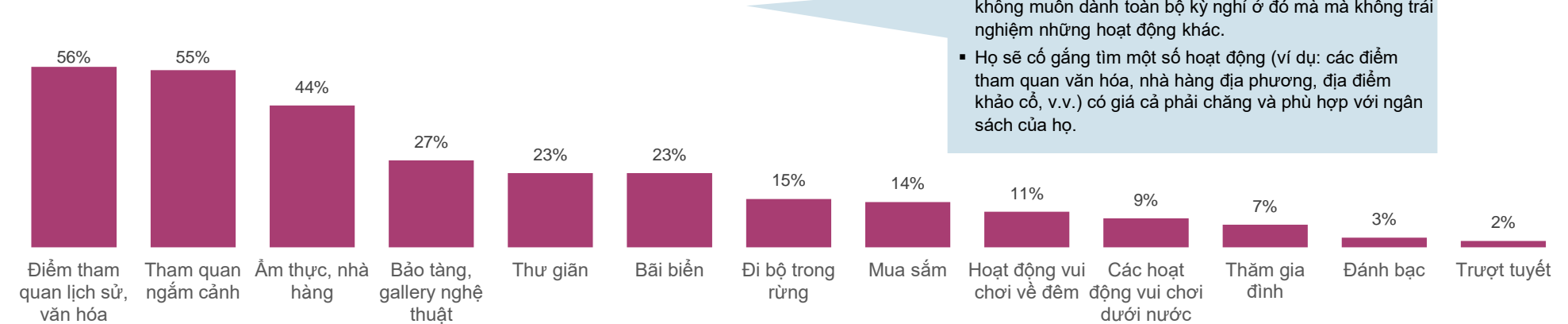
THÓI QUEN DU LỊCH CỦA KHÁCH DU LỊCH

Tận hưởng một kỳ nghỉ năng động tại điểm đến có nhiều loại hoạt động

2

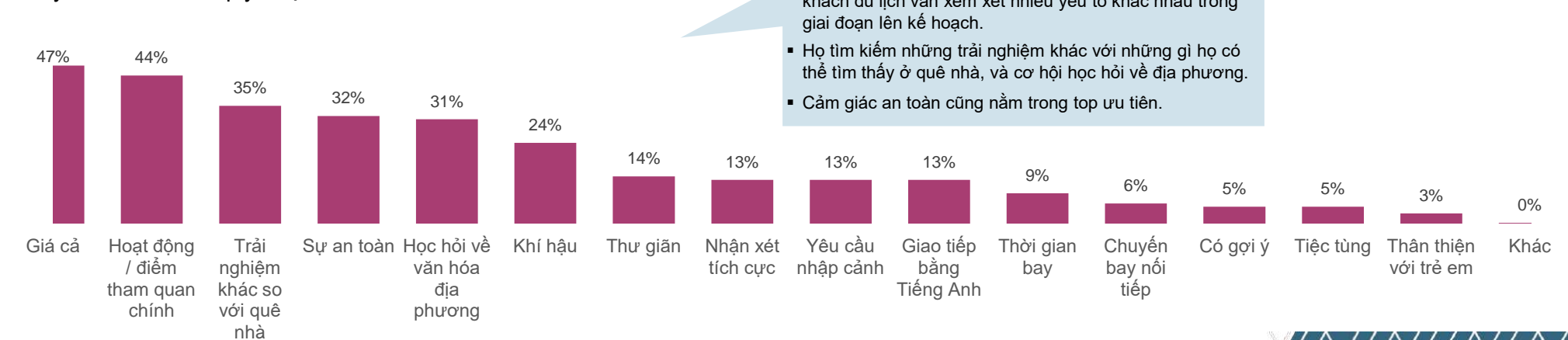
143

Những hoạt động chính được mong đợi trong một kỳ nghỉ ở nước ngoài



- Mặc dù khách du lịch thích dành thời gian ở bãi biển, họ không muốn dành toàn bộ kỳ nghỉ ở đó mà mà không trải nghiệm những hoạt động khác.
- Họ sẽ cố gắng tìm một số hoạt động (ví dụ: các điểm tham quan văn hóa, nhà hàng địa phương, địa điểm khảo cổ, v.v.) có giá cả phải chăng và phù hợp với ngân sách của họ.

Các yếu tố chính khi quyết định điểm đến



- Mặc dù chi phí là yếu tố chính khi quyết định điểm đến, khách du lịch vẫn xem xét nhiều yếu tố khác nhau trong giai đoạn lên kế hoạch.
- Họ tìm kiếm những trải nghiệm khác với những gì họ có thể tìm thấy ở quê nhà, và cơ hội học hỏi về địa phương.
- Cảm giác an toàn cũng nằm trong top ưu tiên.

GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

TRẢI NGHIỆM VÀ QUAN TÂM ĐẾN KỲ NGHỈ Ở CARIBE

Du khách đánh giá cao thời gian nghỉ ngơi tại các bãi biển Caribe để thư giãn

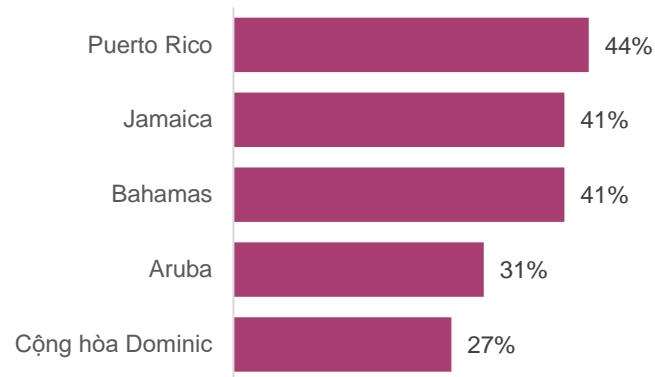
2

42%

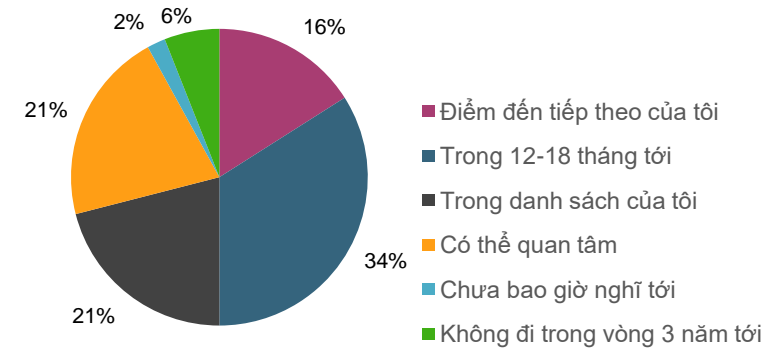
92%

đã đi du lịch đến Caribe để nghỉ dưỡng trong vòng ba năm qua
5 điểm đến phổ biến tại Caribe

sẽ xem xét việc đi du lịch đến Caribe để nghỉ dưỡng

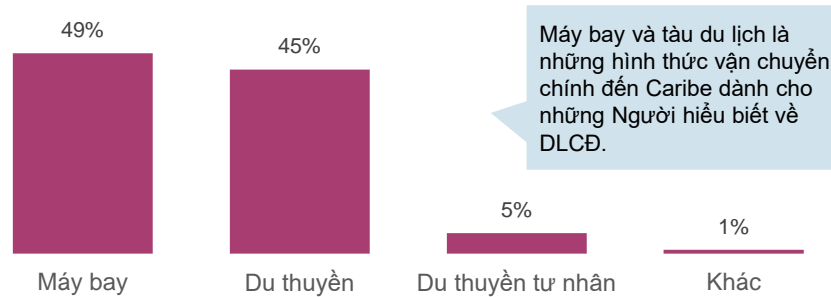


- Phần lớn chưa từng tới Caribe nhưng sẽ xem xét.
- Họ coi đó là một điểm du lịch bãi biển có thời tiết nhiệt đới, khiến cho bãi biển trở thành một địa điểm tham quan dễ chịu; nó cũng có giá cả phải chăng và có một số lựa chọn khác nhau để đi lại.

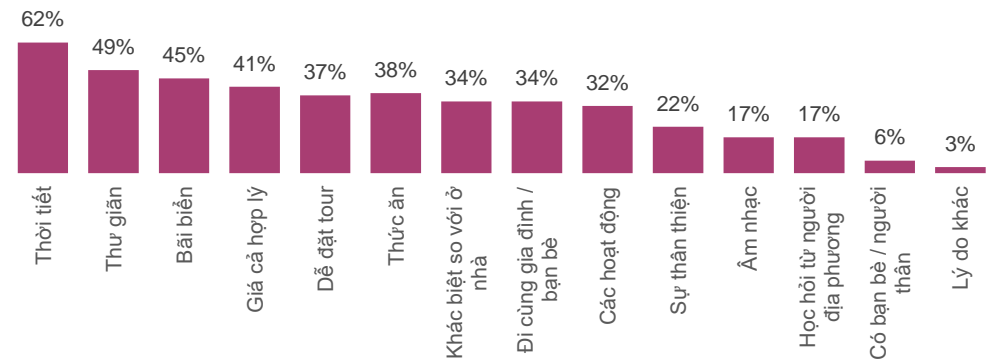


Khách đi du lịch đến Caribe bằng phương tiện gì:

Vì sao khách du lịch cân nhắc đi du lịch ở Caribe



Máy bay và tàu du lịch là những hình thức vận chuyển chính đến Caribe dành cho những Người hiểu biết về DLCĐ.



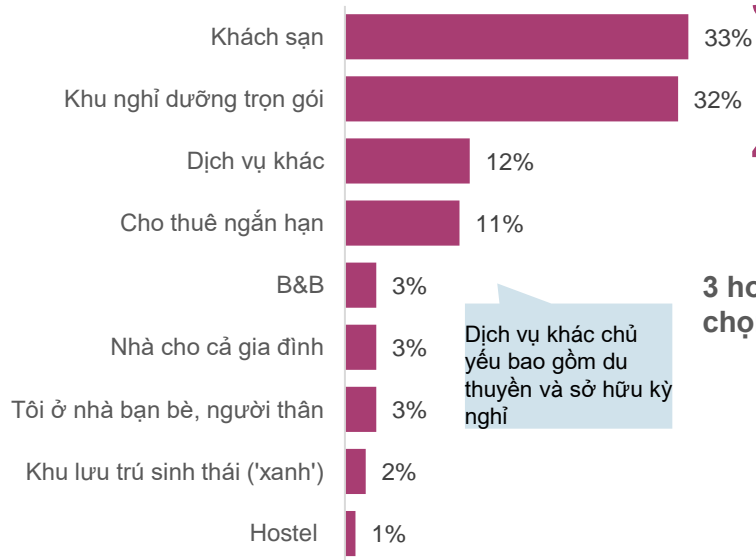
GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

LÊN KẾ HOẠCH ĐI NGHỈ Ở CARIBE

Kỳ nghỉ dài một tuần, dành thời gian với người dân địa phương, lưu trú tại khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng

2

Loại hình lưu trú được yêu thích ở Caribe



58% chọn đi nghỉ Caribe cùng **bạn đời**

49% đi nghỉ tại Caribe trong 1 tuần

3 hoạt động hàng đầu được lựa chọn ở Caribe

69% du lịch bãi biển

52% giao lưu với người dân địa phương

37% đi du thuyền

Dịch vụ khác chủ yếu bao gồm du thuyền và sở hữu kỳ nghỉ

- Người hiểu biết về DLCĐ không quen thuộc với số lượng lớn các hoạt động ở Caribe. Họ biết về nó qua mạng, qua bạn bè hoặc gia đình và định nghĩa Caribe bằng bãi biển.
- Họ tò mò một cách tự nhiên và thích tương tác với người dân địa phương để có trải nghiệm độc đáo dưới góc nhìn của người dân cộng đồng địa phương.
- Nếu họ được giới thiệu về các hoạt động DLCĐ ở Caribe, họ sẽ sẵn sàng thực hiện các hoạt động này hơn trong chuyến thăm tiếp theo (hoặc lần đầu tiên) tới Caribe.

Cá nhân ngân sách



- Hầu hết khách du lịch (71%) sẵn sàng chi tới **900\$** cho phương tiện di chuyển (máy bay hoặc du thuyền) đến Caribe.
- 58% khách du lịch ước tính họ chi **không quá 50\$ mỗi ngày** cho phương tiện giao thông địa phương; một số có thể cân nhắc việc ở khách sạn và không chi tiền cho phương tiện đi lại.
- Ngân sách dành cho chỗ ở trung bình là **187\$ mỗi đêm** và 63% ước tính họ chỉ ít hơn 200\$ mỗi đêm.
- Phần lớn (63%) phân bổ ít hơn 100\$ mỗi ngày cho các hoạt động và trải nghiệm tại quốc gia đến trong vùng Caribe.
- 68% khách du lịch sẵn sàng chi tới **75\$ mỗi ngày** cho các bữa ăn; và ngân sách trung bình hàng ngày cho các bữa ăn là 60\$.

GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC
SỰ QUEN THUỘC VÀ QUAN TÂM CỦA DU KHÁCH ĐỐI VỚI DLCĐ TẠI CARIBE

Đã trải nghiệm DLCĐ nhưng có thể không biết, vì chưa nghe nói về khái niệm này

2

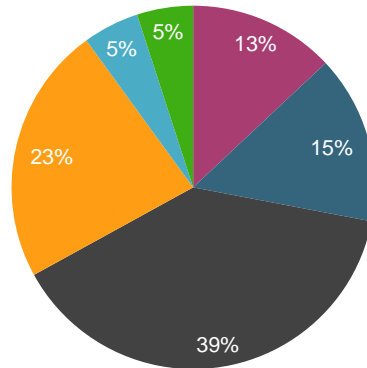
30%

quen thuộc với DLCĐ

- Gần 1/3 biết hoặc có nghe về DLCĐ.
- 39% khách du lịch tin rằng khái niệm này đề cập đến các cộng đồng địa phương hướng dẫn khách du lịch khám phá khu vực họ đang tham quan.
- Họ cũng cho rằng DLCĐ có nghĩa là gắn kết với mọi người trong cộng đồng khi đi nghỉ (35%) và tôn vinh các truyền thống, văn hóa, nghi lễ, âm nhạc và trí tuệ của cộng đồng (31%).
- 16% không thể chọn một định nghĩa cụ thể và nói rằng họ không biết.

90%

quan tâm đến hoạt động DLCĐ ở Caribe



- Chuyển đi tiếp theo
- Trong danh sách của tôi
- Có thể quan tâm
- Chưa bao giờ nghĩ đến
- Không có kế hoạch
- Không một chút nào

Lý do khách du lịch cân nhắc thử trải nghiệm DLCĐ tại Caribe



Lý do khách du lịch không cân nhắc thử trải nghiệm DLCĐ tại Caribe



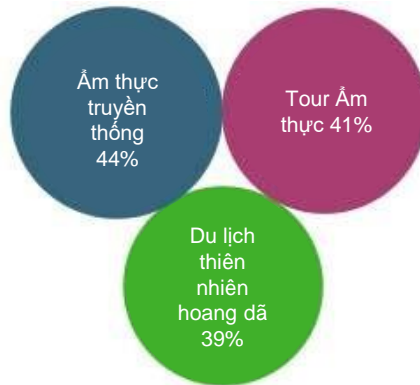
HOẠT ĐỘNG DLCĐ TẠI CARIBBEAN

Quan tâm hơn đối với các hoạt động bổ sung cho phép học hỏi và tương tác

2

147

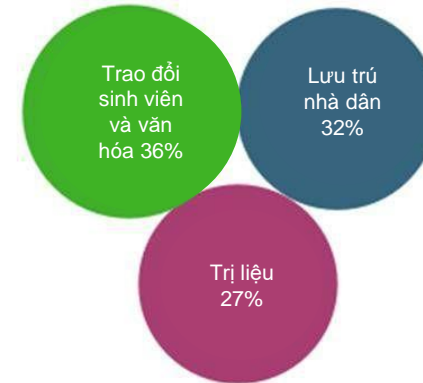
Top 3 hoạt động DLCĐ hấp dẫn nhất được khách du lịch lựa chọn



Tiềm năng cao cho DLCĐ tại Caribe

- Du khách thể hiện sự quan tâm cao đối với vùng Caribbean. Họ muốn kỳ nghỉ của mình kết hợp giữa thời gian thư giãn trên bãi biển với các điểm tham quan địa phương để tìm hiểu thêm về điểm đến.
- Mối quan tâm của họ rất rộng khi tìm cách kết hợp các điểm tham quan lịch sử và văn hóa, bảo tàng, địa điểm tham quan địa phương và thử các món ăn địa phương trong khi tương tác với người dân. Tất cả các hoạt động này đều là một phần của DLCĐ mà họ không hề hay biết.
- Nếu được tiếp xúc nhiều hơn với khái niệm DLCĐ, họ có thể quyết định sẽ tham gia DLCĐ như một phần của chuyến đi tiếp theo đến Caribe.

Top 3 hoạt động DLCĐ kém hấp dẫn nhất do khách du lịch bình chọn



Cần làm gì để thu hút khách du lịch:

- Quảng bá bằng cách làm nổi bật giá trị của các sản phẩm DLCĐ Caribe:
 - Cho họ thấy nhiều lựa chọn bổ sung cho các hoạt động trên bãi biển ở vùng biển Caribbean.
 - Cần định vị chúng như những trải nghiệm đích thực, mà ở đó khách du lịch có thể trải nghiệm điều gì đó khác biệt so với ở nhà và trực tiếp tiếp xúc với các thực hành độc đáo của địa phương và học hỏi từ cộng đồng.
- Tăng cường hiện diện trực tuyến khi khách du lịch thực hiện nghiên cứu kế từ giai đoạn lên kế hoạch để có tác động lớn hơn đến việc lựa chọn điểm đến.



Người Guyana xa xứ

Có gốc gác Guyana nhưng sống ở Mỹ và đi du lịch đến Caribe

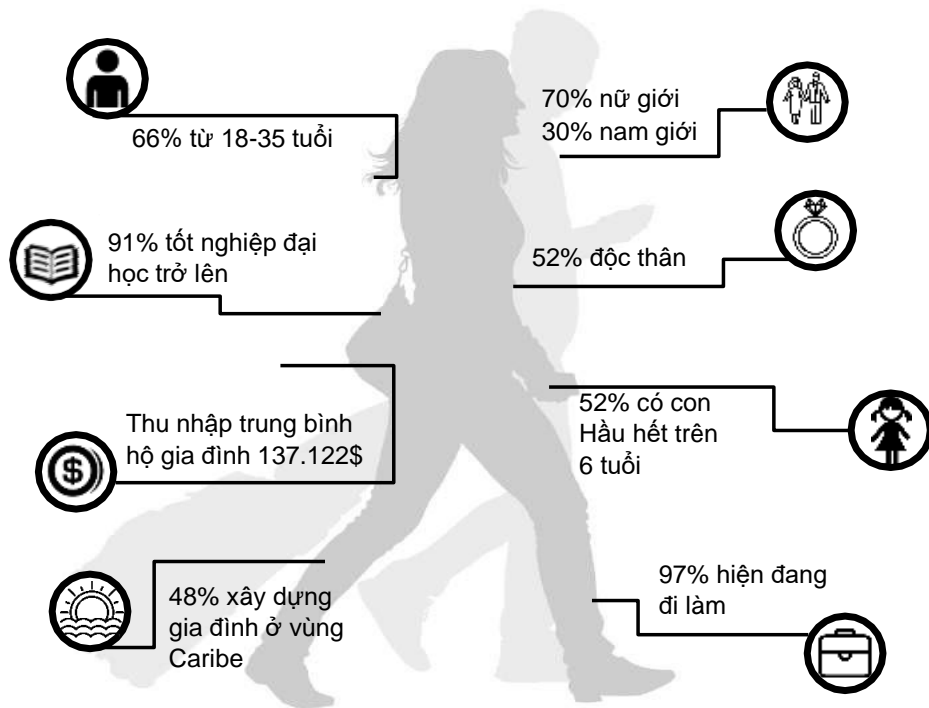


TỔNG QUAN VỀ HỒ SƠ DU KHÁCH

Du khách trẻ tuổi, hướng ngoại và độc thân, muốn gặp gỡ những người bạn mới

Người Guyana xa xứ

Có gốc gác Guyana nhưng sống ở Mỹ và đi du lịch đến Caribe



Thói quen du lịch phổ thông

- Tò mò và thích phiêu lưu, họ thích đi du lịch một mình, tiếp xúc với thiên nhiên và gặp gỡ những người mới khi đi du lịch ở nước ngoài.
- Có nhiều mối quan tâm, vì họ đã đi du lịch vòng quanh Châu Mỹ và Châu Âu, và một số cũng đã đến Châu Phi và Châu Á.
- Có khả năng đi du lịch một mình, dựa vào các website du lịch và gợi ý.

Về Caribe

- Caribe là một trong những điểm đến hàng đầu để tận hưởng bãi biển, thời tiết nhiệt đới và thức ăn địa phương và mang lại cảm giác “như ở nhà”.
- Họ có thể đi một mình hoặc với bạn đời trong 1-2 tuần và chọn lưu trú ở một khách sạn hoặc khu nghỉ dưỡng; một số sẽ cân nhắc thuê nhà tách biệt.
- Kết hợp giữa Du lịch bãi biển và Tương tác với văn hóa địa phương.

Về Du lịch Cộng đồng

- Đã quen thuộc với DLCĐ và rất cân nhắc tham gia cho chuyến đi tiếp theo vì họ luôn tìm kiếm những trải nghiệm độc đáo và thỏa mãn.
- Hầu hết đã thực hiện các hoạt động DLCĐ ở Caribe hoặc ở các khu vực khác và họ thích kết hợp nhiều trải nghiệm địa phương như ẩm thực địa phương, lễ hội, du lịch động vật hoang dã, và chăm sóc sức khỏe.



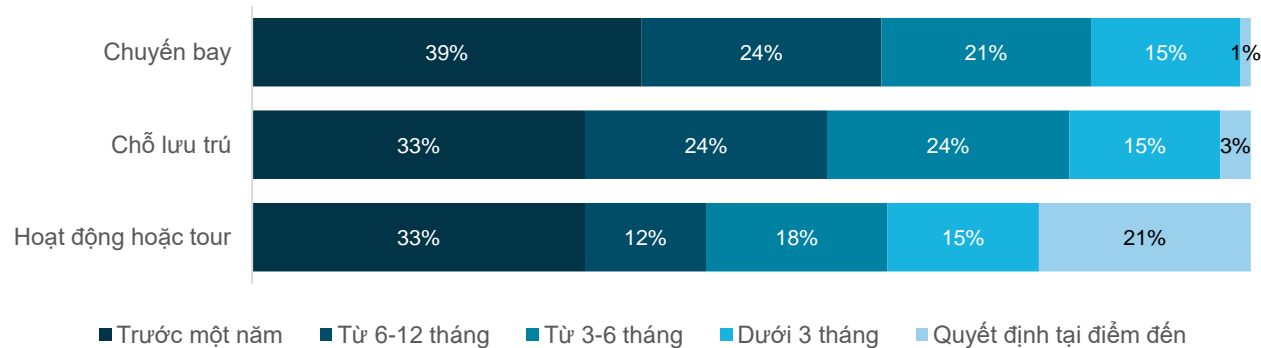
THÓI QUEN DU LỊCH CỦA KHÁCH DU LỊCH

Khám phá những điểm đến mới một mình nhưng cũng thích đi du lịch cùng bạn

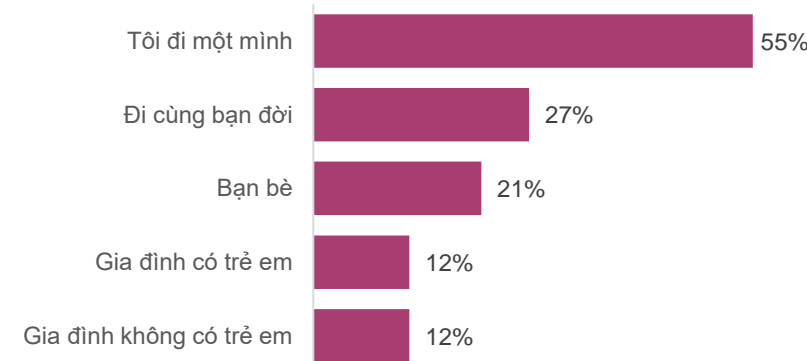
3

150

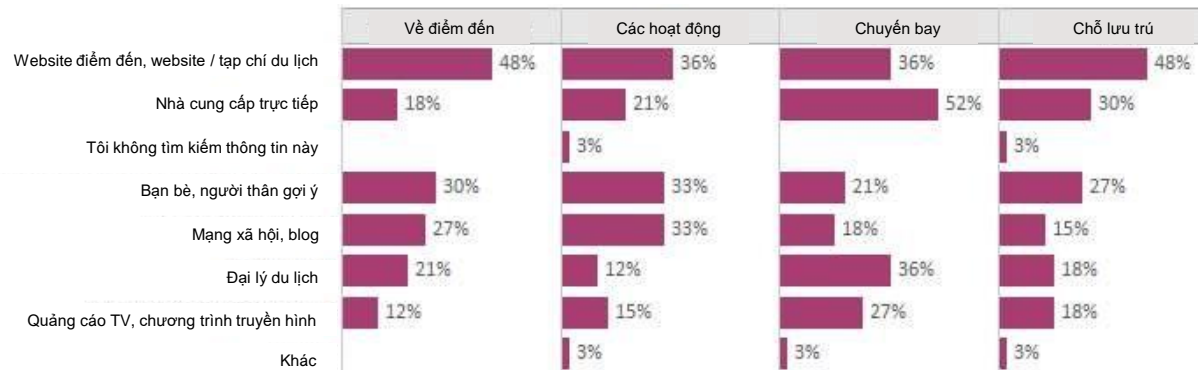
Du khách thường lên kế hoạch trước bao lâu:



Bạn đồng hành



Nơi du khách tìm kiếm thông tin:



- Giai đoạn lên kế hoạch rất khác nhau: Một số lên kế hoạch trong hơn một năm; một số khách khá bộc phát và mất ít hơn 3 tháng, hoặc thậm chí quyết định những hoạt động sẽ làm khi đã đến nơi
- Họ tham khảo nhiều nguồn khác nhau, đặc biệt là tìm được các chuyến bay có giá tốt nhất.
- Mặc dù nguồn chính của họ là các website và tạp chí du lịch, nhưng có nhiều khả năng dựa vào mạng xã hội và lời giới thiệu từ người quen hơn.



THÓI QUEN DU LỊCH CỦA KHÁCH DU LỊCH

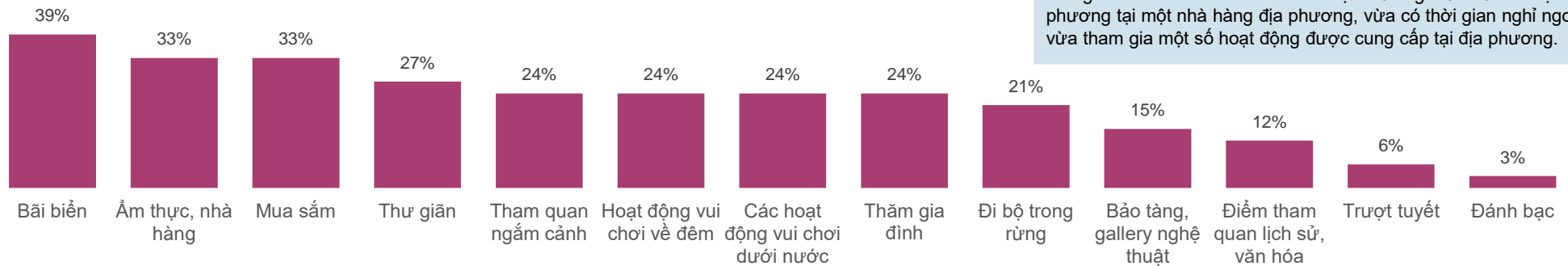
Lựa chọn điểm đến phụ thuộc vào hoạt động: mới và khác biệt

3

151

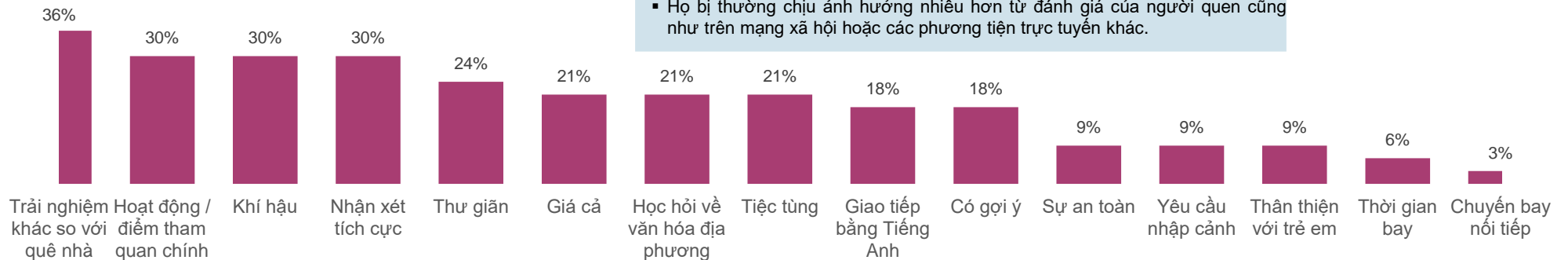
Những hoạt động chính được mong đợi trong một kỳ nghỉ ở nước ngoài

- Du lịch bãi biển là hoạt động có phần nổi bật nhưng du khách kiếm tìm các hoạt động đa dạng khi họ đi du lịch thư giãn.
- Họ 'khao khát những trải nghiệm trọn vẹn', nơi họ có thể kết hợp thời gian ở bãi biển với mua sắm hoặc thưởng thức bữa ăn địa phương tại một nhà hàng địa phương, vừa có thời gian nghỉ ngơi vừa tham gia một số hoạt động được cung cấp tại địa phương.



Các yếu tố chính khi quyết định điểm đến

- Họ ít bị ảnh hưởng bởi giá hơn so với các nhóm khách du lịch khác
- Tuy nhiên, việc xác định điểm đến đòi hỏi phải nghiên cứu để hiểu các khía cạnh khác nhau như khí hậu và dịch vụ / sản phẩm
- Họ bị thường chịu ảnh hưởng nhiều hơn từ đánh giá của người quen cũng như trên mạng xã hội hoặc các phương tiện trực tuyến khác.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

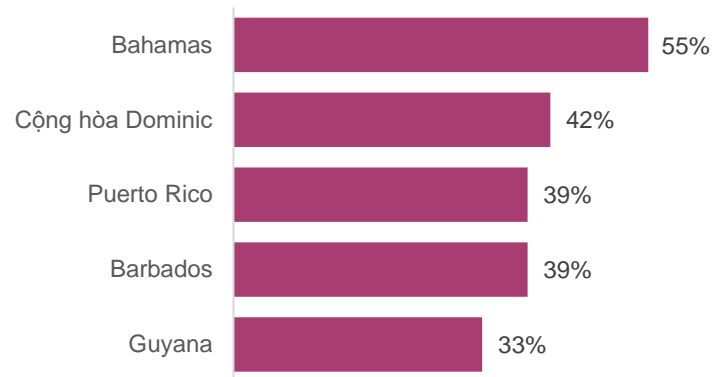
TRẢI NGHIỆM VÀ QUAN TÂM ĐẾN KỲ NGHỈ Ở CARIBE

Hầu hết đều muốn quay trở lại Caribe và có thể ghé thăm một đất nước khác

3

100%

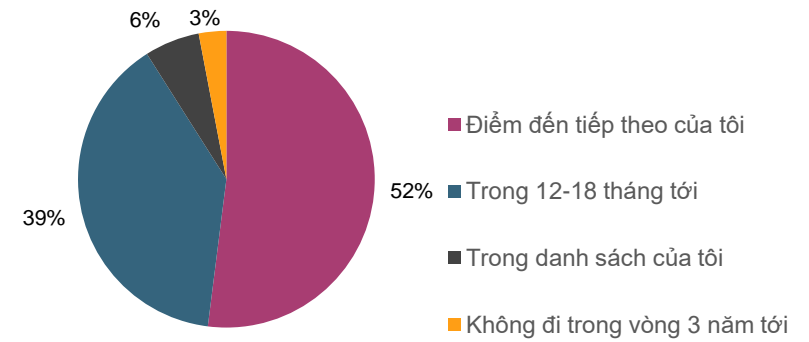
đã đi du lịch đến Caribe để nghỉ dưỡng trong vòng ba năm qua
5 điểm đến phổ biến tại Caribe



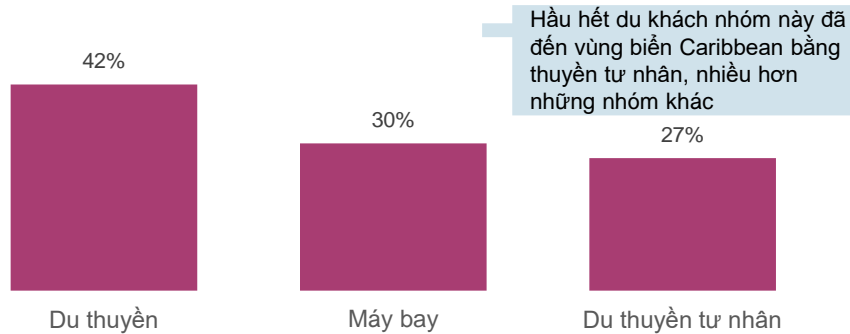
▪ Khách du lịch đang có kế hoạch quay trở lại để tận hưởng những bãi biển và thời tiết nhiệt đới, đặc biệt là nếu khi đó là thời điểm mùa đông tại quê nhà.
▪ Họ cũng có thể tận dụng nhiều trải nghiệm chân thực, đa dạng và thú vị mà khu vực cung cấp.

92%

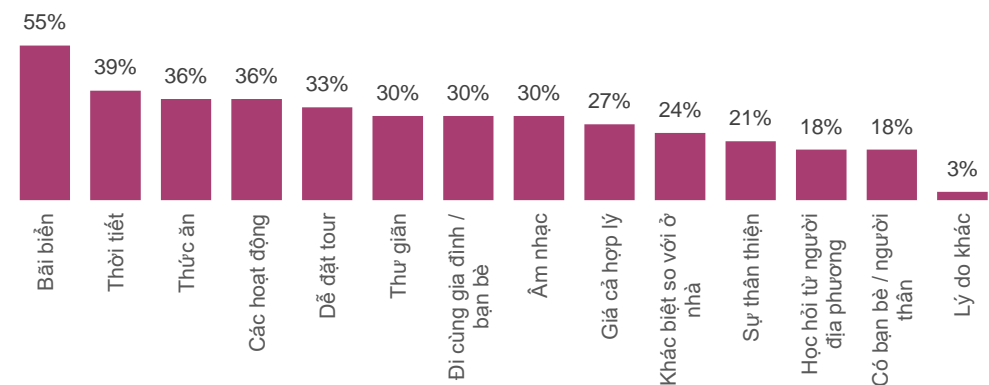
sẽ xem xét việc đi du lịch đến Caribe để nghỉ dưỡng



Khách đi du lịch đến Caribe bằng phương tiện gì:



Vì sao khách du lịch cân nhắc đi du lịch ở Caribe



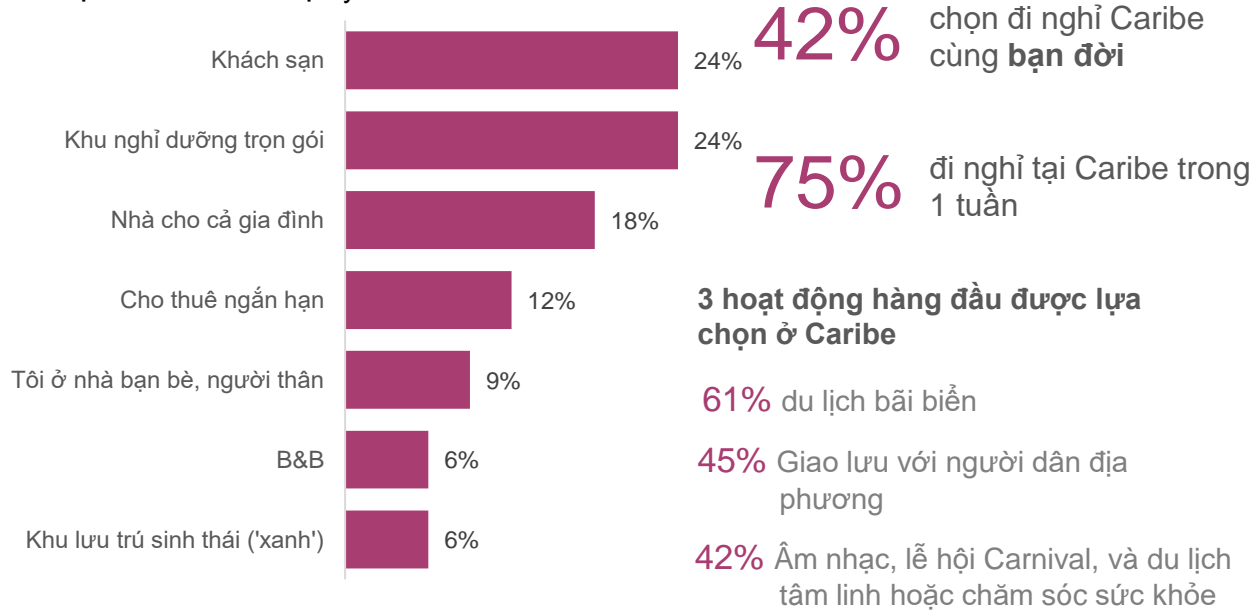
Nguồn: Euromonitor International, khảo sát thực hiện tại Mỹ. N = 33

LÊN KẾ HOẠCH ĐI NGHỈ Ở CARIBE

2 tuần khám phá Caribe, tận hưởng bãi biển và giao lưu với người dân địa phương

3

Loại hình lưu trú được yêu thích ở Caribe



- Du lịch bãi biển ở Caribe hấp dẫn đối với hầu hết người Guyana nhưng họ chủ yếu quan tâm đến việc trải nghiệm các loại hình khác.
- DLCĐ phù hợp với nhóm du khách này vì họ có thể trải nghiệm điều gì đó khác biệt so với những gì có sẵn ở nhà, với cơ hội gặp gỡ và tương tác với những người mới.
- Hơn nữa, thu nhập hộ gia đình cao hơn cũng được phản ánh trong ngân sách cá nhân cao hơn cho kỳ nghỉ ở Caribe so với Nhà thám hiểm Caribe và Người hiểu biết về DLCĐ.

Nguồn: Euromonitor International, khảo sát thực hiện tại Mỹ. N = 33

Ngân sách cá nhân



▪ Hầu hết khách du lịch (70%) sẵn sàng chi tới **900\$** cho phương tiện di chuyển (máy bay hoặc du thuyền) đến Caribe



▪ 64% khách du lịch ước tính họ chi **không quá 50\$ mỗi ngày** cho phương tiện giao thông địa phương; một số có thể cân nhắc việc ở khách sạn và không chi tiền cho phương tiện đi lại.



▪ Ngân sách dành cho chỗ ở trung bình là **185\$ mỗi đêm** và 63% ước tính họ chi từ 100-300\$ mỗi đêm.



▪ Phần lớn phân bổ **ít hơn 100\$ hàng ngày** cho các hoạt động và chuyến tham quan tại quốc gia đến trong Caribe.



▪ 64% khách du lịch sẵn sàng chi tới **75\$ mỗi ngày** cho các bữa ăn và ngân sách trung bình hàng ngày cho các bữa ăn là 60\$.



GIỚI THIỆU / TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC
SỰ QUEN THUỘC VÀ QUAN TÂM CỦA DU KHÁCH ĐỐI VỚI DLCĐ TẠI CARIBE

Tiếp xúc nhiều hơn với DLCĐ làm tăng số lượng khách quan tâm thực hiện DLCĐ

3

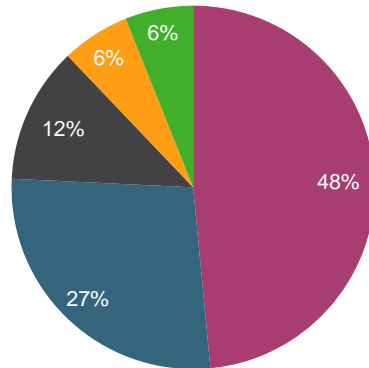
58%

quen thuộc với DLCĐ

94%

quan tâm đến hoạt động DLCĐ ở Caribe

- Đa số biết về khái niệm DLCĐ và/hoặc đã tham gia trải nghiệm DLCĐ.
- Nhìn chung, khách du lịch đồng ý rằng DLCĐ kết hợp khái niệm 'cộng đồng địa phương hướng dẫn khách du lịch khám phá khu vực họ đang tham quan' (39%); cũng có thể cung cấp chỗ lưu trú cho khách du lịch (36%) và là một hoạt động tôn vinh truyền thống, văn hóa, nghi lễ, âm nhạc và trí tuệ của cộng đồng (33%).
- Chỉ 6% không chọn được định nghĩa cụ thể.



- Chuyến đi tiếp theo
- Trong danh sách của tôi
- Có thể quan tâm
- Chưa bao giờ nghĩ đến
- Không một chút nào

Lý do khách du lịch cân nhắc thử trải nghiệm DLCĐ tại Caribe



Lý do khách du lịch không cân nhắc thử trải nghiệm DLCĐ tại Caribe



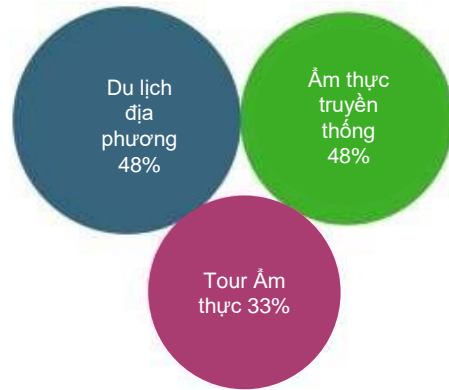
HOẠT ĐỘNG DLCĐ TẠI CARIBBEAN

Các hoạt động DLCĐ được chọn phải độc đáo hoặc khác với các hoạt động tại quê nhà

3

155

Top 3 hoạt động DLCĐ hấp dẫn nhất được khách du lịch lựa chọn

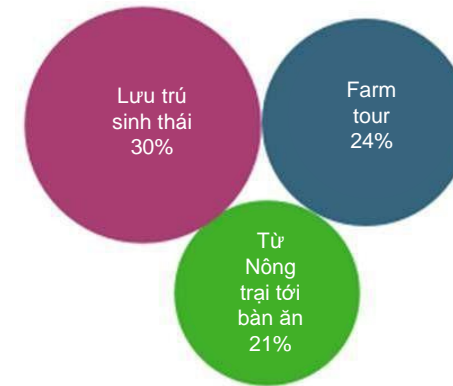


Phân khúc lý tưởng để thu hút tham gia các hoạt động DLCĐ

- Khách du lịch lên kế hoạch cho kỳ nghỉ của mình xoay quanh các điểm tham quan và hoạt động tại điểm đến mà họ cảm thấy đích thực, khiến DLCĐ trở nên thu hút hơn đối với họ so với hai nhóm khách hàng còn lại.
- Nhìn chung, họ tỏ ra quan tâm đến hầu hết các hoạt động DLCĐ và đó là lý do tại sao lựa chọn hàng đầu của họ là Du lịch địa phương. Tuy nhiên, một số người trong số đó cũng là những người sành ăn thích các món ăn địa phương cũng như ẩm thực truyền thống của khu vực.
- Họ thích được tiếp xúc với thiên nhiên, nhưng khu lưu trú sinh thái là lựa chọn ít được ưa thích nhất vì họ muốn ở tại một khu nghỉ dưỡng trọn gói.

Top 3 hoạt động DLCĐ kém hấp dẫn nhất do khách du lịch bình chọn

- Khách du lịch sẵn sàng trả gấp đôi cho du lịch địa phương



Cần làm gì để thu hút nhóm khách du lịch này:

- Quảng bá các hoạt động bằng cách tận dụng tính chân thực và lợi thế vùng Caribe, cũng như cơ hội giao lưu và gặp gỡ những người trẻ địa phương để cùng trải nghiệm văn hóa, âm nhạc và ẩm thực.
- Nhóm khách du lịch này vốn đã quan tâm đến việc thăm vùng biển Caribe, vì vậy cần thu hút họ bằng cách nêu bật Du lịch địa phương, bổ sung thêm các hoạt động DLCĐ vào trải nghiệm dài 1-2 tuần với mức giá mà họ tìm thấy chấp nhận được.
- Thúc đẩy quảng bá truyền miệng bằng cách đẩy mạnh đánh giá trực tuyến của khách du lịch, blogger, người có ảnh hưởng và các nhà cung cấp trực tiếp.



GIỚI THIỆU / ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

THẺ ĐIỂM

Thẻ điểm được sử dụng để đánh giá các hoạt động DLCĐ tại Caribe

#	Loại hình	Mức giá	Số lượng doanh nghiệp	Sự tham gia của cộng đồng	Tiềm năng việc làm	Mức độ quan tâm (Mỹ)	Sức chứa ở Caribe	Điểm
1	Du lịch địa phương	100-2000+	100+	Cao	Cao	Cao	Cao	5.00
2	Tour ẩm thực	30-1200	26-100	Cao	Cao	Cao	Cao	4.70
3	Lưu trú nhà dân	35-110	100+	Cao	Trung bình	Cao	Cao	4.50
4	Trao đổi sinh viên và văn hóa	1000-2000+	1-25	Cao	Cao	Cao	Cao	4.40
5	Ẩm thực truyền thống	10-15	100+	Cao	Trung bình	Cao	Cao	4.40
6	Từ trạng trại đến bữa ăn	25-110	26-100	Cao	Cao	Cao	Trung bình	4.20
7	Tình nguyện viên với địa phương	800-2000+	1-25	Cao	Cao	Trung bình	Cao	4.00
8	Du lịch bản địa	30-110	1-25	Trung bình	Trung bình	Cao	Cao	3.50

GIỚI THIỆU / ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

THẺ ĐIỂM

157

Thẻ điểm được sử dụng để đánh giá các hoạt động DLCĐ tại Caribe

#	Loại hình	Mức giá	Số lượng doanh nghiệp	Sự tham gia của cộng đồng	Tiềm năng việc làm	Mức độ quan tâm (Mỹ)	Sức chứa ở Caribe	Điểm
9	Y học và trị liệu cổ truyền	30-250	1-25	Trung bình	Trung bình	Cao	Cao	3.50
10	Lưu trú sinh thái	80-1200	100+	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Trung bình	3.40
11	Địa điểm di sản	2-300	26-100	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Cao	3.40
12	Tham quan trang trại (Farm tour)	20-150	26-100	Cao	Trung bình	Trung bình	Trung bình	3.40
13	Chăm sóc sức khỏe	20-40	1-25	Trung bình	Trung bình	Cao	Cao	3.40
14	Lễ hội	NA	1-25	Cao	Trung bình	Cao	Trung bình	3.40
15	Du lịch thiên nhiên hoang dã	0-100	26-100	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Cao	3.30

GIỚI THIỆU / ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

THẺ ĐIỂM

158

Thẻ điểm được sử dụng để đánh giá các hoạt động DLCĐ tại Caribe

#	Loại hình	Mức giá	Số lượng doanh nghiệp	Sự tham gia của cộng đồng	Tiềm năng việc làm	Mức độ quan tâm (Mỹ)	Sức chứa ở Caribe	Điểm
16	Du lịch tín ngưỡng	40-2000+	1-25	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Cao	3,20
17	Thám hiểm hang động	40-160	1-25	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Cao	3.10
18	Các tour dưới nước	12-450	1-25	Trung bình	Trung bình	Cao	Trung bình	3.10
19	Đi bộ leo núi	0-2000+	26-100	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Trung bình	3.10
20	Các phương pháp điều trị và trị liệu	20-150	1-25	Trung bình	Trung bình	Cao	Trung bình	3.10
21	Du lịch động vật hoang dã trong môi trường phi tự nhiên	0-200	26-100	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Trung bình	3,00
22	Lớp học nấu ăn	25-160	26-100	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Trung bình	3,00



GIỚI THIỆU / ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

THẺ ĐIỂM

159

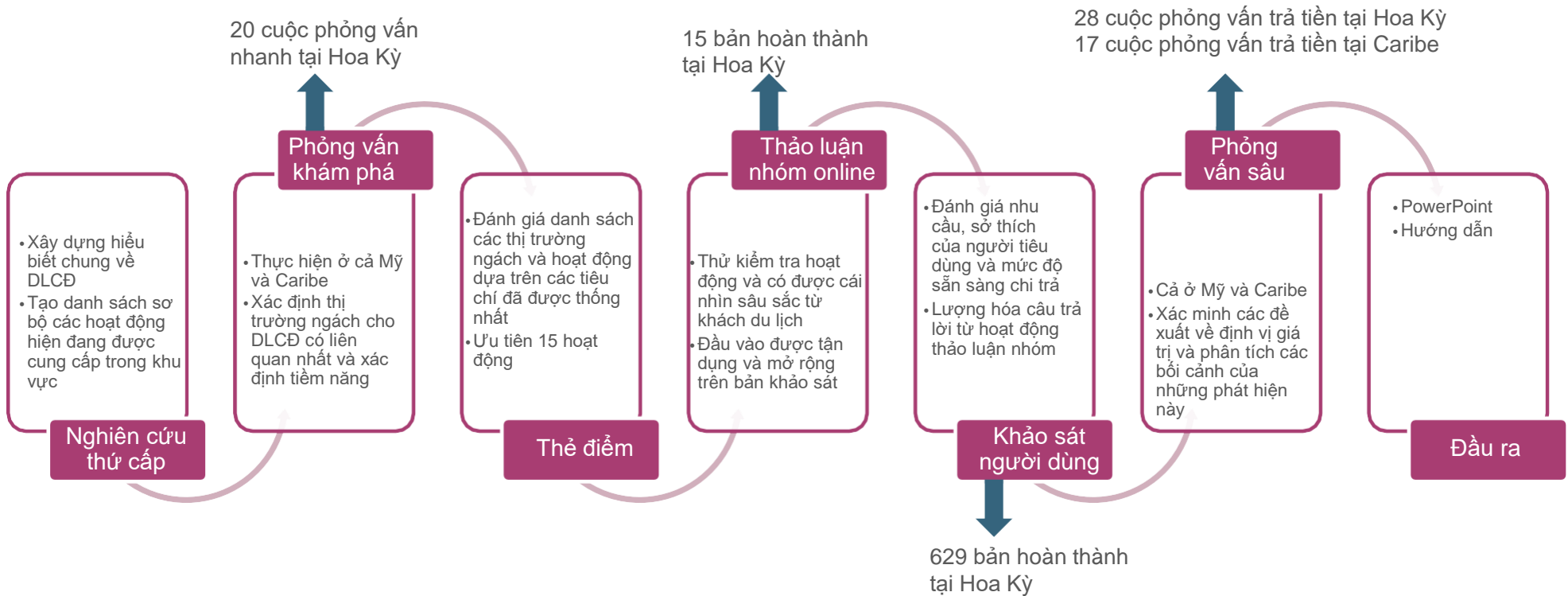
Thẻ điểm được sử dụng để đánh giá các hoạt động DLCĐ tại Caribe

#	Loại hình	Mức giá	Số lượng doanh nghiệp	Sự tham gia của cộng đồng	Tiềm năng việc làm	Mức độ quan tâm (Mỹ)	Sức chứa ở Caribe	Điểm
23	Các hoạt động dưới nước	30-300	26-100	Thấp	Thấp	Cao	Cao	3,00
24	Các lớp học văn hóa	20-100	26-100	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Trung bình	2,90
25	Chợ	0-65	26-100	Cao	Thấp	Trung bình	Trung bình	2,90
26	Bảo tàng	0-10	26-100	Trung bình	Trung bình	Thấp	Trung bình	2,50
27	Thăm trường học	1000-2000+	1-25	Trung bình	Thấp	Trung bình	Trung bình	2,40
28	Trải nghiệm tâm linh	hơn 100	1-25	Thấp	Trung bình	Trung bình	Trung bình	2,20
29	Thăm quan vườn	20-80	26-100	Thấp	Thấp	Thấp	Thấp	1,30
30	Cưỡi ngựa	15-45	1-25	Thấp	Thấp	Thấp	Thấp	1,00



GIỚI THIỆU DỰ ÁN

Phương pháp tiếp cận từng bước



NGUỒN THAM KHẢO

Danh sách các cuộc phỏng vấn nhanh và trả tiền theo quốc gia

#	Quốc gia/Khu vực	Loại	Tên tổ chức
1	Antigua và Barbuda	chuyên sâu	Bộ du lịch
2	Barbados	chuyên sâu	Good Fortune Travel
3	Belize	chuyên sâu	Bộ Du lịch và Hàng không Dân sự Belize
4	Caribe	chuyên sâu	Liên hợp quốc về Châu Mỹ Latinh và Caribe
5	Caribe	chuyên sâu	Đại học Tây Ấn
6	Đô-mi-ni-ca	chuyên sâu	Cơ quan Khám phá Dominica (Bộ Du lịch, Phát triển Kinh tế, Đầu tư và Năng lượng)
7	Đô-mi-ni-ca	chuyên sâu	Colonial tour
8	Grenada	chuyên sâu	Đồn điền và du lịch nông nghiệp Belmont
9	Guyana	chuyên sâu	Cơ quan Du lịch Guyana
10	Jamaica	chuyên sâu	Sảnh Hilton Hill Jamaica
11	Jamaica	chuyên sâu	Island Routes Caribe Adventure
12	Jamaica	chuyên sâu	Du lịch Ocho Rios
13	Saint Vincent & the Grenadines	chuyên sâu	Bộ du lịch
14	St Martin & Caribe	chuyên sâu	Nature Eco NGO
15	St. Lucia	chuyên sâu	My kind of Travel
16	St. Lucia	chuyên sâu	Du lịch
17	Trinidad và Tobago	chuyên sâu	World Travel Net



GIỚI THIỆU / ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU KHÁCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

NGUỒN

162

Danh sách các cuộc phỏng vấn nhanh và trả tiền theo quốc gia

#	Quốc gia/Khu vực	Loại	Tổ chức Tên
18	US	In-depth	Always Travel
19	US	In-depth	Apple Vacations
20	US	In-depth	Caribbean Journey
21	US	In-depth	Carnival Cruises
22	US	In-depth	Casa del Caballo Blanco Eco Lodge
23	US	In-depth	Custom Escapes
24	US	In-depth	Discover Corps
25	US	In-depth	Earthwatch Conservation
26	US	In-depth	Elevate Destinations
27	US	In-depth	Fox Travel
28	US	In-depth	Frontier Gap
29	US	In-depth	Funjet Vacations
30	US	In-depth	G Adventures
31	US	In-depth	Global Leadership Adventures
32	US	In-depth	Go Beyond Travel
33	US	In-depth	Intrepid Travel
34	US	In-depth	Jamaican Volunteer Program
35	US	In-depth	Mountain Sobek
36	US	In-depth	NTTO
37	US	In-depth	Princess Cruise
38	US	In-depth	Royal Caribbean Cruises
39	US	In-depth	Short Term Missions
40	US	In-depth	Travel Leaders
41	US	In-depth	Tropical Sands
42	US	In-depth	Tropical Sands
43	US	In-depth	Tucan Travel
44	US	In-depth	Under 30
45	US	In-depth	Wild Frontiers



NGUỒN

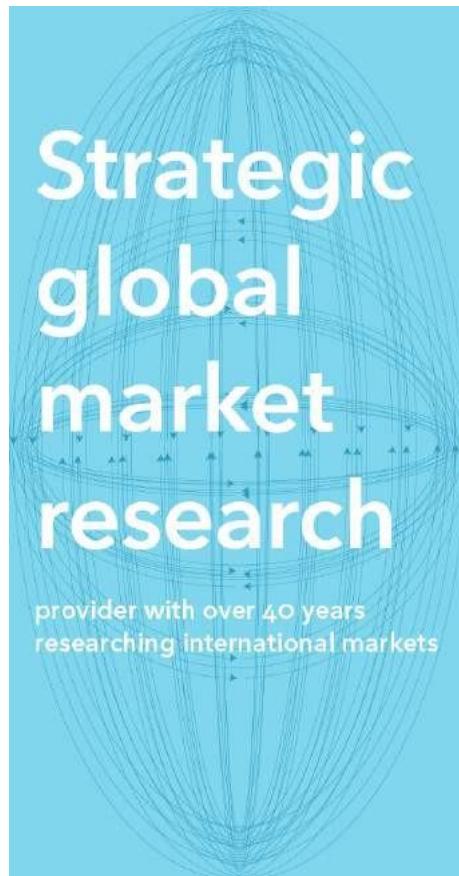
Danh sách các cuộc phỏng vấn Pulse và thương mại của quốc gia

#	Quốc gia/Khu vực	Loại	Tên tổ chức
46	Antigua and Barbuda	Pulse	Ministry of Tourism, Economic Development, Investment and Energy
47	Guyana	Pulse	Department of Tourism, Ministry of Business
48	Jamaica	Pulse	Ministry of Tourism
49	Trinidad and Tobago	Pulse	UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean
50	US	Pulse	Allara Travels
51	US	Pulse	Broad Reach Travels
52	US	Pulse	Carnival Cruises
53	US	Pulse	Classic Vacations
54	US	Pulse	Come Travel Today
55	US	Pulse	Connoisseur Travels
56	US	Pulse	Elevate Travel Destinations
57	US	Pulse	Ferraro World Travel
58	US	Pulse	Fox World Travels
59	US	Pulse	Get up and Go Travel
60	US	Pulse	Global Works Travel
61	US	Pulse	Grow with Special Events
62	US	Pulse	Princess Caribbean Cruises
63	US	Pulse	Princess Caribbean Cruises
64	US	Pulse	Royal Caribbean Cruises
65	US	Pulse	Templeton Tours
66	US	Pulse	Travel Leader Network
67	US	Pulse	Travel Leaders Network
68	US	Pulse	Travel Leaders Network Associate Agency
69	US	Pulse	Windstar Cruises
65	US	Pulse	Zensational Journeys



GIỚI THIỆU VỀ EUROMONITOR INTERNATIONAL

VỀ Euromonitor International



Dịch vụ

- Nghiên cứu thị trường hợp vốn
- Nghiên cứu và tư vấn theo nhu cầu

Mạng lưới mở rộng

- Các nhà nghiên cứu thực địa trên 80 quốc gia
- Tổng quan về thị trường toàn cầu
- Dữ liệu thị trường có thể đối chiếu chéo

Chuyên môn

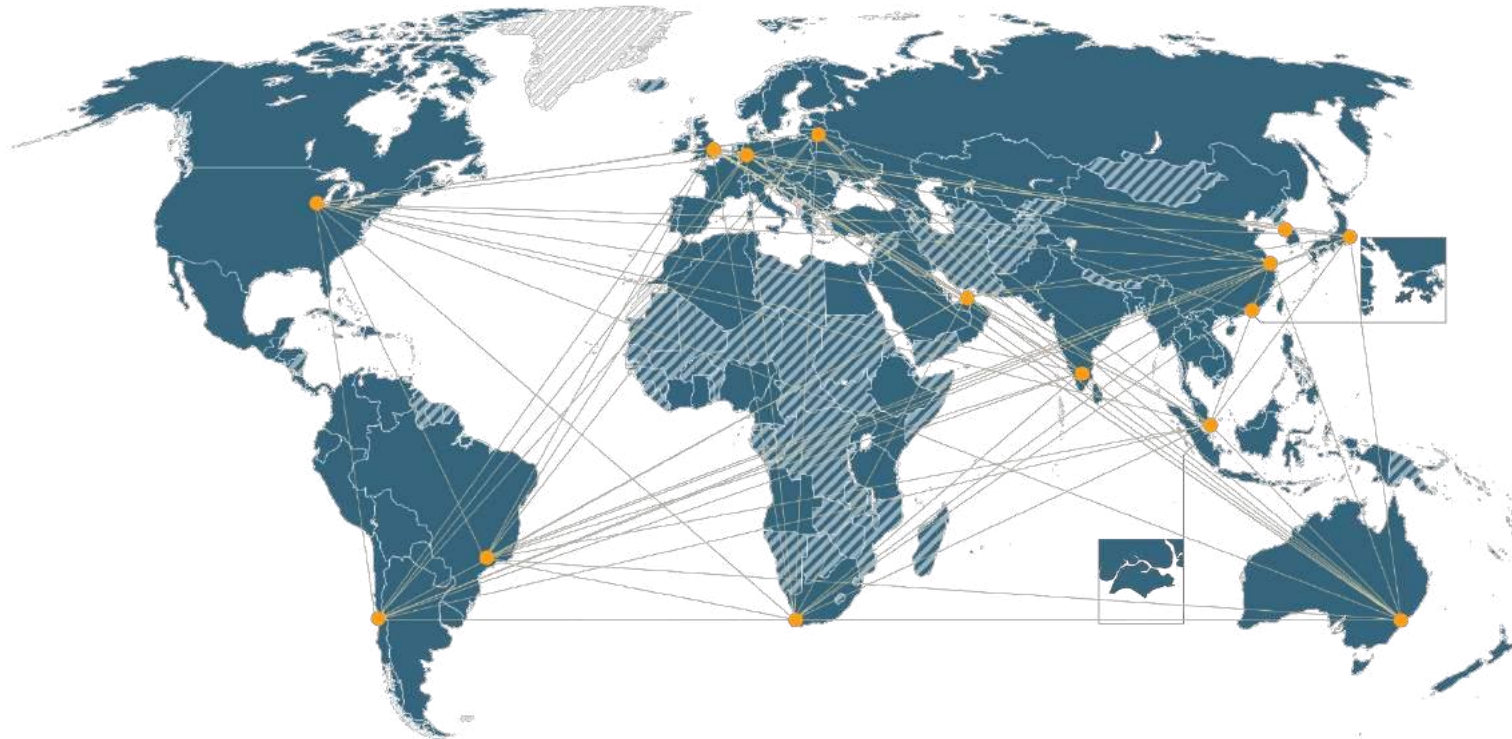
- Xu hướng tiêu dùng & lối sống
- Công ty & nhãn hiệu
- Danh mục sản phẩm & kênh phân phối
- Sản xuất & chuỗi cung ứng
- Kinh tế & dự báo
- Dữ liệu so sánh trên thị trường



GIỚI THIỆU / ĐIỀU HÀNH BẢN TÓM TẮT / HOẠT ĐỘNG DLCĐ / HỒ SƠ DU LỊCH / XU HƯỚNG DLCĐ / KẾT LUẬN / PHỤ LỤC

GIỚI THIỆU VỀ EUROMONITOR INTERNATIONAL

Mạng lưới Euromonitor International



● 15 OFFICE LOCATIONS

London, Chicago, Singapore, Shanghai, Vilnius, Santiago, Dubai, Cape Town, Tokyo, Sydney, Bangalore, São Paulo, Hong Kong, Seoul and Düsseldorf

■ 100 COUNTRIES

in-depth analysis on consumer goods and service industries

■ + ▨ 210 COUNTRIES AND TERRITORIES

demographic, macro- and socio-economic data on consumers and economies



Bản dịch Tiếng Việt phi thương mại của
Non-commercial translation by

