

## Fler engelska ekoturister !

Mer än 300 engelska resenärer valde i år att boka ett svenskt ekoturismarrangemang genom Nature Travels. Det gav Sverige exportintäkter på över 1 miljon kronor, varav merparten hamnade hos godkända arrangörer inom Naturens Bästa. Under de senaste tolv åren har värdet på den utländska turismen till Sverige växt med 120 procent.



STORBRITANNIEN ÄR SVERIGES FEMTE viktigaste marknad för utländska besökare. Sedan snart två år marknadsför och säljer den engelska reseagenten Nature Travels svenska naturupplevelser med fokus på ekoturism.

- Vi är ett relativt nystartat företag, men som redan i år har sålt svensk naturresor till mer än 300 engelsmän. Det innebar en bruttoförsäljning på runt 1 250 000 kronor, varav merparten på över en miljon kronor har hamnat hos våra svenska underleverantörer, berättar *Sofia Carter* på Nature Travels.

IDAG ARBETAR NATURE TRAVELS med drygt 15 olika ekoturismarrangörer, vilka tillsammans erbjuder runt 50 bokningsbara naturresor. Nästan alla är kvalitetsmärkta med Naturens Bästa.

- Som nystartat reseföretag har Naturens Bästa underlättat vårt urvalsarbete väldigt mycket. När en tredje part redan har sållat agnarna från vetet, kan vi koncentrera oss på att välja ut de produkter som vi tror fungerar på en engelsk marknad, summerar Sofia.

- I en tid med en allt intensivare tryck på den naturliga miljön, är det viktig för oss att de arrangörer som vi jobbar med delar vår miljöhänsyn. För flera av våra kunder är ekoturismmärkningen också ett handfast säljargument.



MEN NATURE TRAVELS NÖJER sig inte med att bara förlita sig på Naturens Bästas urval. Under de gångna två åren har man på plats besökt de flesta av sina leverantörer.

- För oss är det väldigt viktigt att ha en personlig relation till våra svenska partners, och därför prioriterar vi besök på plats. Den kunskapen är ofta avgörande för att kunden ska boka rätt resa, vilket i sin tur ökar andelen nöjda gäster, berättar Sofia.



EN AV FÖRETAGETS UNDERLEVERANTÖRER är Larsbo Gård mitt i Hälsinglands skogar. På Nature Travels webbsida erbjuds resenären Summer Fun on a Forest Farm och Winter Wonderland on a Forest Farm.

- Tidigare fick jag mest gäster och intäkter via Bo på Lantgårds katalog, berättar *Åsa Frick* på Larsbo Gård.

- Så är det inte längre. Nu är Nature Travels min bästa försäljningskanal följt av kunder som hittar fram till min webbsida via Naturens Bästas resesajt. Först därefter kommer marknadsföringen via Bo på Lantgård. Dessutom vill gästerna från Nature Travels och Naturens Bästa spendera mer pengar på upplevelser, mat och strövtåg, medan Bo på Lantgårds kunder i första hand är på jakt efter ett billigt boende, sammanfattar Åsa.