

Откријте антички и праисторијски свет обалама плавог Дунава

*(Discover the ancient and prehistoric world along the
banks of the blue Danube)*

Река Дунав је омогућила живот и развитак људских насеобина дуж целог свог тока још од праисторије. Дунав је кроз прогрес људске цивилизације често представљао природну границу међу народима, што је и данас случај. Доласком Римљана са његових обала су вршена перманентна освајања у Германији и Дакији. И касније, у сталним сукобима и ратовима, Дунав је све време раздвајао народе, да би тек у 18. веку повезивао и омогућавао слободнију пловидбу и привредни развој житеља његових обала. Након Наполеонових ратова донет је први “Правилник о слободној пловидби на рекама”, примењен на Дунав “Париским уговором” 30. марта 1856. Тада је формирана и прва Европска “Дунавска комисија”.

Коридор 7 је дефинисан у оквиру Уједињених нација (*UN/ECE*) Европским споразумом о главним унутрашњим воденим путевима од међународног значаја (*European Agreement on Main Inland Waterways of International Importance - AGN*). Коридор 7 је у основи река Дунав са системом природних и вештачких водених путева: пловни пут Дунава (Е 80), канал Црно море – Дунав (између Черноведе и Констанце) (Е 80-14), рукавци Килија (Е 80-09) и Сулина, Тиса у Србији и Мађарској, Вах у Словачкој, канал Дунав – Сава (Е 80-10), канал Дунав – Одра – Лаба (у Аустрији, Чешкој, Немачкој и Пољској) и релевантна лучка инфраструктура на поменутих трасама Коридора (www.tinavienna.at).

ИЗБОР ДЕСТИНАЦИЈЕ И ЦИЉНЕ ГРУПЕ

Циљну групу овог аранжмана представља богата америчка клијентела трећег доба која је завршила радни али не и животни век (65-70 година) попут угледних лекара, правника и слично који желе мало активнији одмор и чији је сан одувек био да се баве геологијом и археологијом али никада за то нису имали прилике услед недостатка времена (због породице, радних и других обавеза). Такође су увек желели да прошире своје знање о самом Европском континенту.

1. део путовања има едукативни карактер и односи се углавном на упознавање геологије и археологије подручја као и на обуку и упознавање са опремом која ће се користити приликом учешћа на археолошко-геолошким ископавањима.
2. део путовања се односи на практично остварење дечачког сна учесника и подразумева заједнички рад на самим ископавањима раме уз раме са правих археолозима и геолозима.

Зашто баш ова циљна група? Северна Америка је највеће тржиште међународних туристичких крстарења. Највеће учешће у међународним туристичким крстарењима на светском нивоу имају посебно генерације рођене после Другог светског рата (*baby boomers*). Овај тржишни сегмент тражње има развијене (устаљене) навике да путује. Није ретка појава да се људи тих генерација такође интересују и за археологију и геологију. Из тог разлога је направљен спој крстарења са археологијом и геологијом чиме добијамо

јединствен производ за посебну групу учесника који би били заинтересовани за овакво путовање.

На избор ове дестинације су утицале савремене тенденције међународних туристичких крстарења, које показују да је Коридор 7 у последњих пола деценије туристички унутрашњи водени пловни пут са манифестованом туристичком тражњом у глобалним размерама. Захваљујући томе, Србија је од 2002. године постала значајно туристичко исходиште, као и остале државе итинерера.

Зашто баш Дунав? Дунав представља место где су разне културе градиле своје цивилизације током дугог временског периода. Као што је Дунав и данас изузетно важан ресурс за све државе кроз које тече, исто тако је био важан и за многе старе цивилизације које су се овде насељавале и градиле своју културу. Такође, са геолошког аспекта ова река је увек представљала значајан фактор у готово сваком геолошком раздобљу и значајно је утицала на формирање читавог подручја кроз које је пролазила. Путовање има и делимично едукативни карактер с обзиром да на интересантан начин учи путнике о геологији и историји Подунавског дела Европе и многобројним дешавањима у њему. Простор Дунава кроз Србију је био у готово непрекидној употреби скоро милион година. Током тог дугог временског периода на овом простору је увек неко живео. Доказ за ово су бројни геолошки остаци као и фосили мамута од којих најстарији сведоче о времену пре милион година. Осим животиња ту су још и бројни остаци људских насеља о чему сведоче бројна археолошка налазишта од праисторије, преко римљана и средњевековних остатака па до данас. Све ово говори да је овај простор био изузетан и стално употребљив у дугом временском периоду и да представља богату ризницу археолошко-геолошког наслеђа које сведочи о далекој прошлости овог подручја.

Због свих наведених разлога, простор око читавог тока Дунава, а нарочито његов део кроз Србију, представља најбољу археолошко-геолошку дестинацију у Европи која сигурно буди велико интересовање међу свим љубитељима археологије, геологије и сродних области геонаука.

Сама тура би представљала неку врсту промоције за археолошко и геолошко наслеђе Србије. Учесници туре би видели само део археолошко-геолошког наслеђа које Србија има да понуди. Успешним спровођењем путовања, створио би се интерес код туриста да се поново врате у Србију али на дужи временски период и да можда учествују у много дужим археолошко-геолошким програмима које нуде дестинације попут Виминацијума. Њихов програм представља фантастичну могућност да посетиоци бораве две недеље или дуже у самом Виминацијуму где би учествовали у самим археолошким ископавањима заједно са локалним археолозима, чиме би остварили свој дечачки сан да буду прави археолози па макар и на кратко. Током свог боравка, такође би уживали у свим благодетима римског живота, уз римску гардеробу, храну, смештај у римској вили рустици и остале чари римског периода што би читав доживљај учинило јединственим и незаборавним.

ПРОГРАМ ПУТОВАЊА

ПОЛАЗАК: 26. мај 2013.

1. дан **ПОЛАЗАК ИЗ ЊУЈОРКА**. Састанак путника на њујоршком аеродрому "JFK" испред шалтера агенције у 16h. Полетање за Беч. Долазак на аеродром у Бечу у 8h по локалном времену. Трансфер до брода. Укрцавање на брод, уз смештај по кабинама. Добродошлица уз пиће, као и упознавање са капетаном и посадом. Вечера. Ноћење.

2. дан **БЕЧ**. Доручак. Одлазак на панорамско разгледање града: Хофбург, Парламент, Опера, споменик Марији Терезији, надвојводи Карлу и принцу Еугену Савојском, музејска четврт, Бургтеатар, Карлова црква, Музикферајн, Пратер, Хундертвасерхаус, Уно Сити... Повратак на брод. Ручак. Поподне - краћа посета музеју Римљана у ком се налазе остаци некадашњег келтског насеља Виндобона које је касније претворено у римски војни логор. Овај локалитет садржи ископине објеката који су кориштени као официрске одаје заједно са грнчаријом и другим предметима који приказују живот пре 2000 година у римском војном логору и суседном насељу.

Дужа посета Природњачком музеју у Бечу (уз стручног водича) који је један од највећих светских музеја те врсте и налази се у центру Беча на „*Ringstrasse*“ преко пута „*Kunsthistorisches*“ музеја. Музеј је настао од колекције коју су хабзбурговци основали у 18. веку и чували у Хофбургу. Музеј у својих 39 изложбених дворана има на хиљаде експоната који приказују богатство живота на земљи, од племенитих минерала, ретких фосилних налаза великих диносауруса до јединствене праисторијске Willendorfske Венере. У депоима музеја чува се око 25 милијуна примерака биљних и животињских врста и људских артефаката које обрађује више од 60 запослених научника. Њихова главна подручја истраживања обухватају широк распон тема, од самог почетка нашег Сунчевог система до еволуције животиња и биљака и на крају људи и њихових праисторијских традиција и обичаја. У вечерњим часовима могућност одласка на концерт класичне музике („Бечки градски оркестар“). Повратак на брод. Вечера. Пловидба.

3. дан **БРАТИСЛАВА**. Доручак. Краћи обилазак града (без уласка у објекте): катедра св.Мартина, стари дворац и Надбискупска палата. Посета археолошком музеју у Братислави који приказује историју Словачке од каменог доба до средњег века. Повратак на брод. Ручак. Дегустација вина из бродског бара и детаљније упознавање археологије и геологије простора кроз који ће се пловити наредних дана уз предавање стручњака из поменутих области. Учешће у археолошко-геолошким радионицама (на самом броду) које за циљ имају да прикажу и припреме туристе за теренски рад који их чека у наставку путовања. Радионице подразумевају обуку од стране стручњака (упознавање са опремом за теренски рад, њеним начином коришћења) као и приказ разних геолошких техника и метода за испитивање земљишта односно метода и техника ископавања фосила и археолошких остатака које ће се користити приликом теренског рада у наставку путовања. Испловљавање брода за Будимпешту. Вечера. Пловидба.

4. дан **БУДИМПЕШТА**. Доручак. Скраћен обилазак града уз пратњу стручног водича са обилазком: брда Гелерт и Цитаделе, будимске тврђаве и краљевске палате на будимском брду, разгледање најстаријег дела Будима. Посета геолошком или археолошком музеју у Будимпешти. Геолошки музеј садржи бројне експонате (фосиле, разне стене и минерале) и детаљно сведочи о геолошкој историји подручја као и о разним геолошким појавама које су се овде десиле. Обилазак музеја уз водича. Археолошки музеј садржи предмете попут античких скулптура, делове мозаика, оруђе, новчиће и накит. Највреднији експонати потичу углавном из римског периода: Јупитеров стуб, мермерне статуе разних божанстава, документ из 19. године нове ере који се сматра најстаријим списом који је до сада нађен у Мађарској. Античке рушевине око музеја сведоче о римском насељу које је некада овде постојало са свим његовим елементима (приватне куће, делови аквадукта, римско купатило, светилиште и базилика...). Повратак на брод. Ручак уз дегустацију локалних вина, ракије и домаћих кулинарских специјалитета. Археолошко-геолошке радионице. Факултативно предавање о заштити и конзервацији археолошко-геолошког наслеђа. Слободно време за опуштање или рекреацију (спортске активности, базен, масаже...). Вечера. Факултативно - концерт мађарског националног оркестра. Ноћење.

5. дан **НОВИ САД**. Доручак. Разгледање пешачке зоне Новог Сада. Излет до НП Фрушка Гора и обилазак њених гео и архео-локалитета уз стручног водича. На Фрушкој Гори се налазе многобројни археолошки локалитети од неолита, бакарног, бронзаног, римског доба, средњег века до савременог периода. У погледу геолошке историје Фрушка Гора је јединствени природни феномен са стенама које воде порекло из скоро свих геолошких периода, од најстаријег палеозоица, преко мезозоица, неогена и квартара, најмлађег у еволуцији Земље. Очувана фосилна фауна из некадашњег Панонског мора истакла је јединствене локалности у оквиру Панонског басена, који се по њима први пут описују у европској и светској стратиграфији. Непосредно пре надоласка панонског мора на просторима Фрушке горе владала је тропска до субтропска клима, о чему сведоче фосилни остаци из палеофлористичких локалитета „Врдник“ и „Јанда“. Повратак на брод уз ручак (роштиљ) на палуби уз дегустацију вина „Бермет“. Факултативно предавање о геолошким карактеристикама речне долине Дунава и њеном утицају на формирање рељефа подручја. Археолошко-геолошке радионице. Слободно време за опуштање или рекреацију (спортске активности, базен, масаже...). Вечера.

6. дан **СЛАНКАМЕН**. Доручак. Обилазак келтског и римског утврђења уз водича. У трећем веку пре нове ере овај простор насељавали су Келти који су касније били покорени од стране Римљана. Римљани су потом подигли насеље Ацуминцум и тврђаву како би контролисали овај део Дунава. Одлазак до лесног профила Чот. Прича о самом локалитету и уопште о лесно-палеоземљишним секвенцама уз Дунав. Лесни профил у Старом Сланкамену представља најкомплетније геонаслеђе лесних седимента у Европи стари око 800 000 година. У њима се чува тајна леденог доба, а пуних 280 година су предмет истраживања домаћих и страних научника. Ручак покрај лесног профила уз локалне риблије специјалитете са предивним погледом на Дунав. Примена техника и метода које су претходних дана приказиване кроз радионице. Геолошко узорковање леса и земљишта. Њихова припрема односно паковање у кутијице за даље лабораторијске анализе. Просејавање фосилних остатака пужева и других организама нађених на локалитету. Повратак на брод. Вечера.

7. дан **БЕОГРАД**. Доручак. Слободно време за индивидуално разгледање града. Посета Природњачком музеју где се чува природна и културна баштина у 117 природњачких збирки, са приближно 1.500.000 различитих примерака из Србије, Балканског полуострва, али и целог света. По броју примерака издвајају се: минералозна, петролошка, збирке фосилних и рецентних мекушаца, инсеката, птица, сисара, као и Генерални хербаријум Балканског полуострва, које имају велику научну и музеолошку вредност. Ручак уз домаће специјалитете, ракију, вино уз традиционалну музику тамбураша. Посета археолошком локалитету Винча на десној обали Дунава где се у готово правилном низу ређа девет грађевинских хоризоната, односно слојева са остацима неколико насеља из различитих периода. Винча је насељена у време старијег неолита, око 5500-5000 година пре наше ере. У то време (4500 до 3500 година пре наше ере, млађи неолит) Винча је постала велики привредни, културни и верски центар, који је пресудно утицао на културу свих земљорадничких заједница средње и југоисточне Европе. Од археолошког материјала карактеристични су налази оруђа и оружја од камена, рога и кости, посуђа, раскошних ваза, накита од фосилних шкољки, а посебну вредност чини богата и разноврсна пластика ваљкастих и пљоснатих статуа. На основу тих предмета може се реконструисати не само живот у праисторијској Винчи, него и рана културна историја Подунавља. Повратак на брод. Вечера.

8. дан **КОСТОЛАЦ (ВИМИНАЦИУМ)**. Доручак на броду. Одлазак аутобусом до археолошко-палеонтолошког парка Виминацијум. Трочасовни обилазак локалитета. Виминацијум је археолошко налазиште у близини Старог Костолца, 12 километара од

Пожаревца. Римски војни логор и град настао је у И и трајао до почетка ВИИ века. Био је један од најзначајнијих легијских логора на Дунаву, а извесно време и главни град римске провинције Горње Мезије (Moesie Superior), која је обухватала највећи део Србије, северну Македонију и део северозападне Бугарске. Простире се на око 500 хектара и највећи део (преко 90%) лежи још увек испод обрадиве површине чекајући да свету поново покаже сјај римског царства. До почетка прошлог века, зидови, тргови, улице су се назирали на површини земље. Истраживања Виминацијума започета су тек пре тридесетак година. Надгробне плоче, скулптуре, накит и сви остали предмети чувају се у Народним музејима у Београду и Пожаревцу. Пронађено је пуно новчића, истражено 14.000 гробница. Ископан је маузолеј, за који се претпоставља да је гробница цара Хостилијана. Пронађено је више гробница са изузетним фрескама. Две фрескама осликане гробнице потичу из доба паганства. Пронађен је и амфитеатар који је са својих 12.000 места један од највећих на Балкану. Откривене су и улице са зградама, терме, делови аквадукта и канализације. Осим заиста великог археолошког блага, недавно су пронађени и фосилни остаци девет мамута који су изложени у новоизградјеном палеонтолошком парку. Оволико мамута на једном месту чини ово место јединственим у Европи. Осим фосила ту су и богате наслаге лесних седимената. Након трочасовног обиласка локалитета смештај посетилаца у римској вили рустици и ручак. Сервирање римских специјалитета од стране особља обученог у римске ношње. Након ручка, факултативни обилазак лесно-палеоземљишних секвенци и места где су пронађени фосили мамута уз стручног водича. Посматрање археолошко-геолошких ископавања. Слободно време за одмор и коришћење пратећих садржаја римске виле. Вечера. Ноћење.

9. дан **ВИМИНАЦИУМ (радни дан у животу археолога/геолога)**. Римски доручак. Одлазак на површински коп Дрмно до места где су надјени фосили мамута у раним јутарњим часовима. Кратка прича о самом локалитету и лесно-палеоземљишним секвенцама где су надјени фосили. Рад на терену, односно ископавање археолошко-геолошког наслеђа на више локалитета раме уз раме са археолозима и геолозима. Ручак на терену. Наставак ископавања све до вечерњих часова. Повратак у вилу на вечеру. Ноћење.

10. дан **ВИМИНАЦИУМ – ЂЕРДАП**. Римски доручак. Одлазак бродом до Ђердапске Клисуре. Најмаркантнија црта рељефа и знак распознавања овог националног парка је грандиозна Ђердапска клисура, најдужа и највећа клисура пробојница у Европи. Ђердапску клисуру чине четири мање клисуре и три котлине које се наизменично смењују у дужини од готово 100 км. Пловидба кроз саму клисуру уз стручно објашњење и причу о њеном настанку и геолошком развоју. Долазак до Доњег Милановца и посета археолошком локалитету Лепенски Вир који представља једно од највећих и најзначајнијих мезолитских и неолитских археолошких налазишта. На овом локалитету издвојена су насеља која припадају раном мезолиту, од 9500. до 7500 год. пре н.е. (Прото Лепенски Вир), позном мезолиту, од 6300. до 5900. пре н.е. (Лепенски Вир Ia-e, Лепенски Вир II) и раном неолиту, од 5900. до 5500. пре н.е. (Лепенски Вир IIIa-b). Наставак пловидбе до Текије и Трајанове табле, пута и моста. Повратак кроз клисуру. Ручак на броду. Повратак у Виминациум. Краћи одмор и забава у римском стилу уз римске ношње, храну и пиће у касним поподневним часовима уз концерт (Emma Sharplin/Vanessa Mae). Ноћење.

11. дан **БЕОГРАД**. Одлазак након доручка до аеродрома у Београду. Авио-превоз до Беча и потом лет до Њујорка.

Цена аранжмана: 3700 \$

Доплата за једнокреветну кабину: 650 \$

У цену путовања је укључено: авио-превоз од Њујорка до Беча, трансфер од аеродрома до брода, крстарење и смештај на броду на наведеној релацији, исхрана на бази пуних пансиона (обогаћени континентални доручак, ручак на бази 3 јела вечера на бази 4 јела), све наведене посете и разгледања, све путничке и лучке таксе, услуге менаџмента на броду, трансфери, услуге водича и организовања путовања.

У цену путовања није укључено: аеродромске таксе у земљи и иностранству, које се плаћају у агенцији (подлежу променама), факултативни излети, непоменуте услуге и трошкове које путници направе индивидуално у току путовања, међународно здравствено осигурање.



МАРКЕТИНГ И ПРОДАЈА АРАНЖМАНА

Туризам заснован на међународним туристичким крстарењима је селективни облик туристичке привреде који представља вид туристичког путовања акваторијом и боравка на броду специјализованом за овакав вид туристичких кретања. Маркетинг план пласмана међународних туристичких крстарења изражава специфичне туристичке ресурсе кроз четири кључна инструмента маркетинг микса: производ, цену, канале продаје и промоцију.

ПРОИЗВОД

Фактори који највише утичу на представљени производ су: *локација* (као просторни оквир функционисања – државе итинерера, локалитети који се обилазе и бродови), *услови и погодности материјалног карактера* (опрема, уређаји и др.) и *услуге*.

Главна предност нашег туристичког производа је свакако локација односно итинерер и управо ту треба ставити акценат приликом промоције. Као што је већ раније поменуто, читава долина Дунава и околине поседује изузетне ареолошке и геолошке вредности које треба стављати у први план приликом промоције овог аранжмана. Неке од тих вредности које овај аранжман поседује и које свакако треба стављати у први план су:

- едукативни карактер путовања који се остварује кроз разна предавања и археолошко-геолошке радионице,
- разни геолошки локалитет лесно-палеоземљишних секвенци од којих локалитет у Сланкамену спада међу најбоље у Европи,
- археолошка налазишта из доба Римљана дуж читавог тока Дунава са акцентом на археолошки парк Виминацијум,
- фосилни остаци мамута који представљају јединствено откриће у Европи (такође у Виминацијуму),
- јединствена понуда римске хране и пића,
- могућност учешћа на археолошко-геолошким ископавањима,
- пролазак кроз Ђердапску Клисуру.

Укратко, акценат приликом промотивних активности овог аранжмана треба највише да буде на археолошком парку Виминацијум и његовој обилној понуди као и на могућности учешћа на самим ископавањима. У другом плану треба да буде сама опремљеност брода као и доступне услуге на њему. Ипак, пошто циљна група овог аранжмана подразумева клијентелу трећег доба, приликом промоције треба посветити пажњу и услугама попут разних масажа односно велнес и спа садржаја које морају бити доступне на оваквом путовању.

ЦЕНА

Цена као економско-финансијски елемент туристичког производа представља генератор развоја наутичког туризма Коридора 7. Кроз цену (инструмент маркетинг микса) производ добија тржишну вредност. Цена се јавља и као индикатор квалитета и квантитета пружених услуга. Изградњом бродова већег смештајног капацитета, постиже се пре свега економичније пословање – фиксни трошкови се деле на већи број путника, што резултира веће зараде и ниже цене туристичких аранжмана. Тако, међународна туристичка крстарења постају доступнији у погледу цене широј популацији.

С обзиром да је аранжман прављен на бази само 50 учесника, користи се мање пловило што значи да цена мора бити нешто већа. Још један од разлога за већу цену јесте и датум путовања, укључен авио превоз као и сама опремљеност брода која подразумева нешто комфорније кабине као и спа и велнес садржаје. У нашем случају, сама дужина путовања нема толико пресудан значај приликом формирања цене. С обзиром да је наша циљна група из области Северне Америке, цену ћемо изразити у америчким доларима. Приликом промоције аранжмана акценат треба бити на свим оним елементима који су укључени у цену (нпр. авио-превоз, коришћење спа и велнес садржаја) као и на вредност доживљаја самог путовања.

КАНАЛИ ПРОДАЈЕ

Продаја туристичких аранжмана се врши на више начина:

- директно (преко пословница, путем интернета, на сајмовима (од стране тур-оператора и путничких агенција круз-компанија)),
- индиректно (преко партнера – нпр. путничке агенције).

Продаја аранжмана је успешна делатност само оних путничких агенција које су формирале и оспособиле кадар за продају ових аранжмана, јер је продаја туристичког продукта међународних туристичких крстарења специјализован професионални посао, различит од продаје аранжмана стандардних категорија (попут продаје у авио-саобраћају).

Поред познавања бродова из програма које продаје (карактеристике пловила, садржај), продавац мора да поседује информације и о копну (луке задржавања,

факултативни излети и др.). Затим, треба да је упознат о временским приликама поднебља којим се крстари, монетама, царинским и пасошким формалностима итд.

Продаја нашег аранжмана би се могла одвијати и директно као и индиректно. С обзиром да је наша циљна група из Северне Америке где је куповина и резервисање преко интернета свакодневица, било би јако корисно имати интернет продају аранжмана. Али то свакако не значи да треба запоставити друге начине продаје. Поједини припадници генерације трећег доба не знају или не желе да купују путем интернета већ преферирају да то ураде "уживо" тако што ће доћи у агенцију и лично поразговарати са агентом око свих потенцијалних недоумица што не би могли да ураде путем интернета. С обзиром да се ради о прилично специфичном аранжману, продаја или бар промоција би се делом могла остваривати не само на туристичким сајмовима већ и на разним већим археолошко-геолошким догађајима односно сајмовима попут оних у Милвокију (март), Тексасу или Филадельфији (јануар).

ПРОМОЦИЈА

Деликатна проблематика са којом се суочавају организатори и посредници у продаји туристичких аранжмана међународних крстарења Коридором 7 јесте како допрети до потенцијалних туриста – како обезбедити да потрошачи сазнају и упамте туристичке производе и услуге и како “навести” да се потенцијална тражња определи управо за њихову понуду.

Како би пласирање информација постигло жељени ефекат код потенцијалних туриста, круз-компаније унапред сегментишу тражњу и у складу са специфичностима одабране циљне групе формирају туристичку понуду (садржину, начин емитовања и др.). Специфичности одабране циљне групе се заснивају на следећим детерминантама:

- економски фактори (склоност потрошњи/штедњи, куповна моћ),
- социјални фактори (култура; друштво – слој, друштвена улога, стил живота, статус; групе – породица, пријатељи, колеге, медији и др.),
- психолошки фактори (перцепција, осећање, жеље, мотивисаност).

Најдоминантнији маркетиншки извори у погледу промоција међународних туристичких крстарења Коридором 7 су круз-компаније. Промоција туристичког продукта коју врше круз-компаније у погледу пласирања понуде крстарења Коридором 7 (који укључују Србију) заснива се на четири основна инструмента: пропаганди, унапређењу продаје, односима са јавношћу и личној продаји.

У случају нашег производа промоција би могла да се врши кроз брошуре, каталоге и туристичке карте. Због избора циљне групе односно тржишта, сав штампани материјал мора бити доступан на енглеском језику.

Преко 50% учесника међународних туристичких крстарења опредељује се управо на основу каталога тур-оператора, док више од 40% њих ту одлуку доноси по препоруци агенцијских службеника, као и рођака и пријатеља који су већ били учесници таквих (сличних) путовања (www.gct.com).

Овакав штампани материјал би се могао дистрибуирати не само у агенцијама већ и у разним установама где се процењује заступљеност циљне групе. С обзиром на специфичности наше циљне групе и садржаја аранжмана, промоција путем штампаног материјала би се могла вршити на разним догађајима, у разним музејима, археолошко-геолошким парковима и другим установама које посвећују пажњу геонаукама и привлаче припаднике циљне групе. Интернет промоција такође треба бити заступљена јер као што је већ речено, тржиште Северне Америке поседује клијентелу која значајно користи интернет за разне активности. Из тог разлога, промоција аранжмана треба бити заступљена на што већем броју интернет страница које се баве не само тематиком туризма и крстарења већ и археологијом и геологијом.

Пропагандне поруке (слогани) такође представљају значајна средства за привлачење пажње код потенцијалне тражње, односно сугестивно утицање на њихову одлуку да се одлуче за неки од туристичких аранжмана. Један од таквих слогана за наш аранжман може бити: *"Откријте праисторијски и антички свет на обалама плавог Дунава"*.

С обзиром да је један од циљева аранжмана да се учесници крстарења поново врате у Србију тј. Виминацијум, као једна од техника унапређење продаје могло би да се уради следеће:

Свим учесницима путовања дати 10% попушта уколико следеће године поново посете Виминацијум. Уколико доведу још неког новог, добијају рецимо један дан гратис или кредит у одређеној суми новца који могу да троше на путовању. Такође, уколико доведу рецимо још 10 гостију са собом, добијају бесплатно путовање за себе. Одређени попусти се такође могу дати онима који раније уплате аранжман или онима који одмах исплате целокупан аранжман уместо уплаћивања на рате.

Као још један важан инструмент промоције овог аранжмана не треба заборавити ни улогу „Дунавске туристичке комисије“ чија је основна улога управо промоција и пропаганда Коридора 7. Важан маркетинг инструмент практичне важности представља „*Danube Travel Mart*“ - специјализовани сајам туризма који се сваке друге године одржава у некој држави чланици.