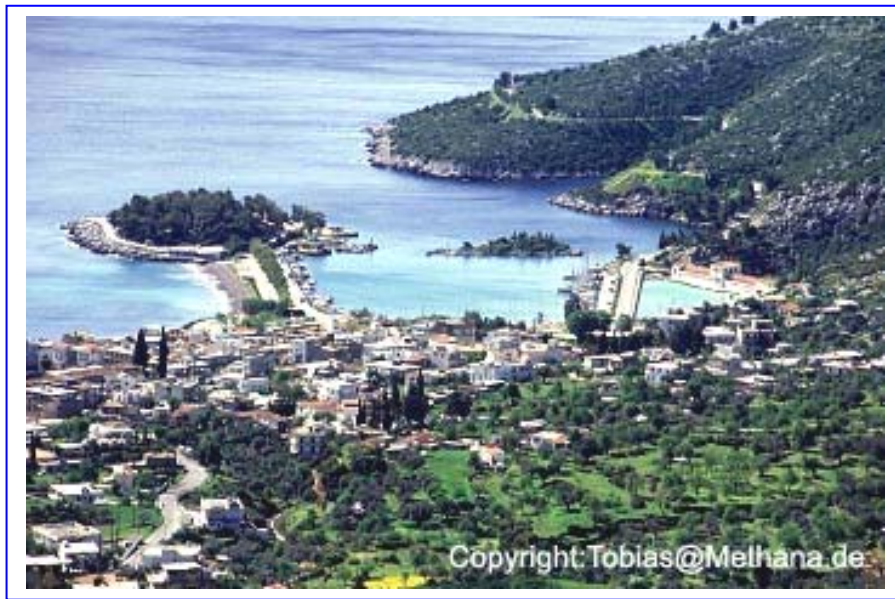


Σχέδιο Διαφήμισης & Προβολής των Μεθάνων

Marketingplan für die Halbinsel Methana in Griechenland



Διαφημιστικά υλικά, Σχέδια, Παραδείγματα, Ιδέες και Διαγράμματα
Werbematerialien & Konzeption, Beispiele, Ideen, Diagramme und Pläne



Περιεχόμενο – Inhalt

3. **Εισαγωγή** - Einführung
4. **Τα πλεονεκτήματα των Μεθάνων εν όψη της Ολυμπιάδας** – Die Möglichkeiten Methanas im Angesicht der Olympiade 2004
5. **Τι είναι τα προβλήματα και τα λάθη που εμποδίζουν την προβολή των Μεθάνων;** Was sind die Fehler und die Probleme, die eine erfolgreiche Werbung Methanas bis jetzt behindern?
6. **Ποία θα μπορούσε να ήταν η πελατεία των Μεθάνων;**
7. **Wie könnte die zukünftige Kundschaft Methanas aussehen?**
8. **Διάγραμμα της πελατείας** – Diagramm über die Kunden Methanas
9. **Διαφημιστικά υλικά για την σωστή προβολή των Μεθάνων**
10. **Welche Werbematerialien benötigt Methana?**
11. **Το υλικό.** Das Material
12. **Μικρή παρουσίαση των εταιριών που θα μπορέσουν να μας βοηθήσουν ΕΤΗ-Ζυρίχης και ο Λόρενς Χούρνι**
13. **Παραδείγματα της δουλειάς του για τα Μέθανα (1995)**
14. **Wandermagazin** – το περιοδικό το οποίο πρόβαλε τελευταία και τα Μέθανα
15. **Η έκδοση με το κείμενο για τα Μέθανα σαν ένα καλό παράδειγμα προβολής**
16. **Παράδειγμα από το κείμενο για τα Μέθανα – πληροφοριακό μέρος του κείμενο.**
17. **Πληροφοριακό σύστημα για τα Μέθανα – πρώτο συμπέρασμα.**
18. **Το πιο σύγχρονο πληροφοριακό σύστημα για τα Μέθανα – η ιστοσελίδα των Μεθάνων**
19. **Η πληροφοριακή Πύλη των Μεθάνων**
20. **Αναλυτικά στοιχεία της πληροφοριακής πύλης των Μεθάνων**
21. **Βλέπε την σελίδα 20!**
22. **Συμπεράσματα για την πληροφοριακή πύλη Μεθάνων...**
23. **Συμπεράσματα 2**
24. **Η ομάδα σύνταξης**
25. **Ο οικονομικός φορέας**
26. **Το πρώτο παράδειγμα για το ηφαιστειακό πάρκο της ανατολικής Αϊφέλ**
27. **Το εσωτερικό του κέντρου πληροφοριών του VULKANPARK**
28. **Το εξωτερικό του φυλλάδιο για το VULKANPARK**
29. **Το ηφαιστειακό πάρκο της Γαλλίας „Centre Européen du Volcanisme“**
30. **Τα κτίρια του πληροφοριακού κέντρου του ηφαιστειακού πάρκου**
31. **Η ιστοσελίδα του ηφαιστειακού πάρκο της Γαλλίας www.vulcania.fr**

Εισαγωγή

Το 1986 βρέθηκα για πρώτη φορά στα Μέθανα. Ερωτεύτηκα από την μοναδική τοποθεσία από ηφαίστεια και θάλασσα. Οι φιλόξενοι κάτοικοι έγιναν οι πρώτοι φίλοι μου και έτσι κάθε χρόνο προσπάθησα να έρθω στα Μέθανα. Με τον καιρό γεννήθηκε η ιδέα να μείνω για πάντα στην πανέμορφη χερσόνησο. Άκουσα πολλές φορές το απαισιόδοξο σύνθημα: « Τι θέλεις Τώβιας στα Μέθανα; Υπάρχουν τόσα μέρη στην Ελλάδα που είναι πιο γνωστά και όπου θα μπορέσεις να κερδίσεις χρήματα». Γιαυτό το 1989 άρχισα να μετακομίσω σίγα-σίγα στα Μέθανα. Με τις φωτογραφίες μου ήθελα να κινήσω την ευαισθησία του κόσμου για την ομορφιά της πατρίδας του. Πάντα σκεφτόμουν πως τα Μέθανα αξίζουν μία καλύτερη μοίρα από αυτά που βλέπει ο κόσμος τα τελευταία 17-20 χρόνια (παρακμή). Αφού μεγάλωσα σε μια βιομηχανική χώρα σαν την Γερμανία και αφού ξέρω τι λαχταράει ο κόσμος εκεί για τις διακοπές του, ήξερα πως τα Μέθανα είναι ένας θησαυρός. Το 1996 άρχισαν σίγα-σίγα και οι υπεύθυνοι του Δήμου και των συλλογών να ενδιαφερθούν για την δουλειά μου. Οι φωτογραφίες μου και του Χρήστο Λαζάρου βοηθούσαν στην παραγωγή των πρώτων διαφημιστικών προσπεκτών. Η πιο συχνή συμμετοχή των Μεθάνων σε τουριστικές εκθέσεις ήταν μία καλή αρχή. Δυστυχώς οι Μεθανίτες προσανατολήθηκαν μόνο προς την εσωτερική τουριστική αγορά της Ελλάδας. Ετσι η μεγαλύτερες αγορές τουρισμού δεν επαίξαν ρόλο στην προβολή των Μεθάνων. Ομως δεν φθάνει να δείξουμε μόνο διαφημιστικά υλικά. Πρέπει να υπάρξουν και προγράμματα για να φέρουμε κόσμο στα Μέθανα. Ετσι άρχισα να ασχοληθώ με τα τουριστικά, έκανα γνωριμίες με τουριστικές εταιρίες της Γερμανίας και έκανα μια μετεκπαίδευση σε τουριστικός αντιπρόσωπος και ξεναγός στο Βερολίνο. Με τις εταιρίες Natur&Kultur Reisen και Lupe Reisen κατάφερα μία επιτυχημένη διαφήμιση και μπόρεσα να φέρω 4 γκρουπ στα Μέθανα τα οποία ξενάγησα με επιτυχία στην χερσόνησο.

Οι πελάτες μου ήταν πολύ ενθουσιασμένοι με αυτά που γνώρισαν. Αυτό μου έδειξε πως τα Μέθανα θα μπορούσαν να ήταν ένας πόλος έλξεως και για ξένους τουρίστες. Και αυτό όλο τον χρόνο!

Με την πρόοδο στο θέμα των λουτρών είναι αναγκαίο να οργανώσουμε ένα ολοκληρωμένο σχέδιο προβολής των Μεθάνων. Με τις εμπειρίες στο κλάδο της διαφημιστικής αγοράς της Γερμανίας μπορώ να προβάλω τις προτάσεις μου. Είναι το αποτέλεσμα και από την δουλειά μου σαν φωτογράφος για τα διαφημιστικά πρακτορεία ZEFA και COMCEPT της Γερμανίας. Σαν κάτοχος του μεγαλύτερο αρχείο φωτογραφιών για τα Μέθανα μπορώ να προβάλω την περιοχή των Μεθάνων και της Τροιζηνίας με ποιοτικό υλικό. Επίσης προβάλω τα Μέθανα στις ιστοσελίδες μου (από το 1999 κιόλας).

Το όραμα μου είναι πως κάποτε τα Μέθανα θα είναι ένα μέρος που θα μπορέσει να ανταγωνιστή μέρη σαν την Μύκονο και την Σαντορίνη με την διαφορά πως δεν θα έχουν χάσει το τυπικό τους χρώμα. Ένα καλό παράδειγμα από την Γερμανία είναι η περιοχή των «Εφτά Όροι» (Siebengebirge).

Einführung

Ich habe Methana 1986 zum ersten Mal besucht. Sofort verliebte ich mich in die einzigartige Landschaft aus Vulkanen, Hochtälern und interessanten Küsten. Schnelle lernte ich dort meine ersten Freunde kennen und erzählte ihnen von meiner Begeisterung. Immer wieder hörte ich die folgende, pessimistische Bemerkung: „Tobias – was willst Du denn in Methana? Was gibt es hier schon? Warum gehst Du nicht auf Inseln, wie z.B. Santorin, wo Du gutes Geld machen kannst?“ Dies war ein Anlass für mich, als Fotograf alles zu dokumentieren, was die Halbinsel Methana zu bieten hat. Damit wollte ich die Methaner für die Schönheiten ihrer Heimat begeistern. 1996 begann sich allmählich die Gemeinde Methana und die Vereine für meine Arbeit zu interessieren. Die ersten Prospekte über Methana entstanden und wir nahmen gemeinsam an innergriechischen Tourismussmessen mit Ständen teil. Ich vertrat Methana im Ausland von 1996-2000 jedes Jahr auf der ITB in Berlin. Leider beschränkte man sich in Methana zu sehr auf den innergriechischen Markt und vergaß, dass der größte Markt für Methana in Mitteleuropa zu suchen ist. Inzwischen hatte ich eine Ausbildung zum Reiseleiter gemacht und auch für und in Werbeagenturen wie die ZEFA und COMCEPT gearbeitet. Daraus habe ich viele Erfahrungen gezogen, die nun für die Entwicklung dieses Marketing-Plans nützlich waren. Meine Homepage www.methana.com und die damit verbundenen Domains haben bis heute etwa 30.000 virtuelle Besucher angezogen. Meine **Vision** ist, dass Methana in Zukunft ein Ziel für Reisende ist, das sich mit Santorin und Mykonos messen kann und dabei nicht seine Ursprünglichkeit verloren hat.

Τα πλεονεκτήματα των Μεθάνων εν όψη της Ολυμπιάδας 2004

1. Τα Μέθανα βρίσκονται πολύ κοντά από την Αθήνα
2. Καλές συγκοινωνίες (55 λεπτά με το υδροπτερό)
3. Αρκετά ξενοδοχεία (μέσης κατηγορίας) – οικονομικό μέρος για τουρίστες!
4. Ανεξαρτησία από τη θαλάσσια συγκοινωνία (σε περίπτωση κακοκαιρίας!)
5. Αθλητικός εξοπλισμός για ιδιώτες (για τον ελεύτερο τους χρόνο!)
6. Πολλά αξιοθέατα στην χερσόνησο και στην Τροιζηνία (και τα κοντινά νησιά!)
7. Καλό κλίμα και για το καλοκαίρι (πολύ καλύτερα από την Αθήνα!)
8. Πολύ ωραίες τοποθεσίες
9. Δυνατότητα για περπάτημα και το καλοκαίρι (υπάρχει και ίσκιο!)
10. Καλές τιμές σε σύγκριση με την Αθήνα και τον Πειραιά.

Συμπέρασμα: Ένας επισκέπτης μπορεί να μείνει στα Μέθανα σε ένα ξενοδοχείο και να συμμετέχει στην Ολυμπιάδα στις εκδηλώσεις που θέλει αυτός. Το πρωί φεύγει με το υδροπτερο για την Ολυμπιάδα και το βράδυ θα γυρίσει πάλι στα Μέθανα. Θα περάσει καλύτερα και θα πληρώσει λιγότερα.

Die Vorteile Methanas in Angesicht der Olympischen Spiele 2004 in Athen

1. Methana befindet sich in der Nähe von Athen
2. Gute Verkehrsverbindungen (55 Minuten mit dem Tragflügelboot nach Piräus!)
3. Genügend günstige Hotels
4. Unabhängig von Seeverbindungen (falls es Schlechtwetter gibt)
5. Sportausrüstung für Hobbysportler (Tennisplatz, Basket- und Fußballplatz, Kajak, etc.)
6. Sehr viele Sehenswürdigkeiten auf und um Methana herum
7. Sehr gutes Klima auch im Sommer (sehr viel besser als in Athen!)
8. Sehr interessante & schöne Landschaft
9. Man kann sogar im Sommer wandern und Schatten finden
10. Bessere Preise im Vergleich zu Athen & Piräus

Fazit: Ein Besucher kann auf Methana seine Unterkunft buchen und trotzdem seine Olympischen Spiele besichtigen. Es ist kein Problem, früh mit dem Tragflügelboot nach Piräus zu fahren und abends wieder nach Methana zurückzukommen. Der Gast wird eine schönere Zeit in Methana, als im überfüllten Athen verbringen.

Αυτό το πρώτο & αρχικό σχέδιο προβολής **ΠΡΕΠΕΙ** να πραγματοποιηθεί αμέσως **από φέτος** για να προλάβουμε την ευκαιρία να διαφημίσουμε τα Μέθανα για την Ολυμπιάδα το αργότερο τον Ιανουάριο 2004 στο **ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ!**

Μπορούμε να τα καταφέρουμε μόνοι μας και δεν θα χρειαστούμε κανένα διαφημιστικό γραφείο που θα μας τραβήξει το αίμα από τις φλέβες μας!

Methana muss sich dieses Jahr um seine Werbung kümmern, damit man rechtzeitig bis spätestens Januar 2004 Methana in ausländischen Medien bekannt machen kann. Dazu wird in dieser Phase keine Werbeagentur benötigt, die nur unnötig viel Geld verschlingt und Standard-Lösungen teuer verkaufen will. Alles, was Methana benötigt, kann es durch seine Beziehungen mit verschiedenen, aktiven Privatpersonen erreichen.

Τι είναι τα προβλήματα και τα λάθη που εμποδίζουν την προβολή των Μεθάνων;

1. Δεν υπάρχει **συντονισμός** μεταξύ των Δήμο, Συλλογών και ιδιωτών – Φτιάχνει π.χ. ο ένας σύλλογος έναν προσπέκτος και φτιάχνει και ο Δήμος έναν άλλον. Αντί να φτιάξουν όλοι μαζί τα υλικά που χρειάζονται, τα φτιάχνει ο καθένας με τον φτηνότερο τρόπο. Αποτέλεσμα: Κακή ποιότητα, νομικές παραβιάσεις (π.χ. πνευματικά δικαιώματα) και λάθη σε πληροφορίες (π.χ. η παλιά θέση του αεροδρομίου στο Ελληνικών αντί στα Σπάτα – σύλλογος βιομηχάνων).
2. Οι σύλλογοι και ιδιώτες πέφτουν συχνά θύμα σε **αεριτζήδες** που πουλάνε ακριβά διαφημίσεις που δεν έχουν αποτελέσματα.
3. Φτιάχνονται **έργα που μετά ξεχνιούνται**. Το καλύτερο παράδειγμα είναι το θέμα των μονοπατιών. Φτιάχτηκαν τα μονοπάτια και δεν υπάρχει σχέδιο συντήρησης. Δεν υπάρχει σχέδιο προβολής και αξιοποίησης των ξενώνων. Και τελικά σχεδιάζονται έργα τα οποία θα εμποδίσουν την ελκυστικότητα του δίκτυο μονοπατιών. (Αυτά το θέμα θα το αναλύσω αργότερα= Δρόμοι...)
4. Το μεγαλύτερο εμπόδιο είναι φυσικά από χρόνια η αδιαφορία των εμπόρων και ιδιωτών για τον τόπο τους και η **φιλαργυρία** να δώσουν τα οικονομικά μέσα για μια δυνατή διαφημιστική καμπανιά. Γίνονται πολλά μικρά βήματα που χάνονται ή έχουν πάλι στόχο μόνο την εσωτερική αγορά της Ελλάδας.
5. Το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι η **αδιαφορία** των Μεθανιτών προς το περιβάλλον των Μεθάνων. Κάθε τόσο παίζουν με την φωτιά και καινέ δασώδης μέρη στα Μέθανα. Αυτό μαζί με μερικά έργα δημιουργεί μια πολύ αρνητική εικόνα η οποία εμποδίζει την προβολή των Μεθάνων. Κάθε καμένο δάσος διώχνει τον ξένο επισκέπτη και αφήνει μια απογοήτευση!
Η τοποθεσία και τα λουτρά είναι αυτά που διαφημίζουν τα Μέθανα!

Was sind die Fehler und Probleme, die bis jetzt eine erfolgreiche Werbung Methanas behindern?

1. Es gibt keine Abstimmung unter den verschiedenen Gruppen auf Methana (Gemeinde, Vereine und Privatpersonen). Jeder macht „seine“ Sache. Jeder für sich. Da wird z.B. ein Prospekt vom Händlerverein gedruckt, während es schon einen vom Hotelierverein und der Gemeinde gibt. Alles wird so billig, wie möglich gemacht. Die Qualität ist am untersten Ende angesiedelt, der Inhalt ist schwach und es werden Urheberrechte verletzt. Die Wirkung des Materials ist nicht professionell.
2. Die Vereine fallen auf zwielichtige Firmen rein, die für teures Geld miserable Ergebnisse liefern.
3. Es werden Projekte begonnen und irgendwann, vor der endgültigen Fertigstellung quasi aufgegeben. Das beste Beispiel ist das im Grunde hervorragende Wanderwegsystem. Es wird eine Idee begonnen, die Methana wirklich etwas bringen würde. Aber, anstatt diese Sache zu unterstützen, wird das Werk von der Mehrheit ignoriert. Die Ausführenden werden desillusioniert und frustriert. Darunter leidet die zukünftige Pflege und Erweiterung des Systems.
4. Der Unwille der Berufsgruppen für Investitionen in Methana und vor allem in seiner Werbung gehört zu den großen Problemen. Geiz zahlt sich auf Dauer nicht aus. Wer Gäste benötigt, muss sich auch bekannt machen. Solange die meisten Methana nicht kennen, können sie auch nicht nach Methana kommen. Methana verliert durch den Geiz seiner Händler, Hoteliers und Privatleute jedes Jahr gewaltige Summen. Die koordinierte Investition in ein wirksames Marketing würde sich um den Faktor 10 amortisieren (dies ist eine pessimistische Einschätzung ;-)
5. Das größte Hindernis für die Entwicklung Methanas liegt im Desinteresse der Methaner an ihrer Heimat und vor allem der Natur ihrer Heimat. Immer wieder brennen aus Unachtsamkeit Waldgebiete auf der Halbinsel ab. Das Bild Methanas wird dadurch negativ beeinflusst. Zusammen mit Zerstörungen durch unnötige Straßenprojekte verliert Methana an seiner Ursprünglichkeit. Aber gerade die einzigartige Landschaft ist DER Werbefaktor!

Ποία θα μπορούσε να ήταν η πελατεία των Μεθάνων;

Τα Μέθανα είναι μία πάρα πολύ ωραία περιοχή και βρίσκεται κοντά από την πρωτεύουσα της Αθήνας. Η πρόσβαση είναι σχεδόν εύκολη. Η φύση και τα πολλά αξιοθέατα μπορούν να προσελκύσουν καλόν κόσμο. Τα Μέθανα Ομως δεν έχουν ούτε το μέγεθος ούτε αρκετές παραλίες με αμμουδιά για να έχουν «μαζικό τουρισμό». Τα Μέθανα πρέπει να ειδικευτούν σε **μία πελατεία με υψηλές απαιτήσεις**. Τα λουτρά και ο τόπος είναι το πλούτος των Μεθάνων.

1. Η τοποθεσία, τα αξιοθέατα και το κλίμα προφέρουν τα Μέθανα σαν ένας πόλος έλξεως για **φυσιολάτρες** και **περπατητές**. Αυτή η κατηγορία πελατών διαθέτει καλά οικονομικά μέσα και έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον να γνωρίσει ένα μέρος και τους κάτοικους του. Η παραμονή των πελατών είναι μεγαλύτερη από ημερήσιες εκδρομές. Με αυτή την πελατεία κερδίζει ο ξενοδόχος, ο ταξιτζής και ο ντόπιος έμπορος. Αν αυτοί οι επισκέπτες μένουν ευχαριστημένοι τότε θα πούνε τις καλές εμπειρίες και στους φίλους και γνωστούς τους. Γίνεται η διαφήμιση από στόμα σε στόμα.
2. Λόγο της συμφέρουσα θέσης των Μεθάνων η περιοχή προσφέρεται ιδανικά για **γκρουπ** όλο τον χρόνο. Η ανεξαρτησία από την θαλάσσια συγκοινωνία κάνουν τα Μέθανα έναν στόχο για όλο τον χρόνο. Ετσι επί 12 μήνες τα Μέθανα θα μπορούσαν θεωρητικά να δεχτούν κάθε μήνα 1-4 γκρουπ. Αυτό θα εξαρτηθεί φυσικά από το πόσους ξεναγούς θα υπάρξουν στα Μέθανα και από την υποδομή των ξενοδόχων. Σε κάθε εποχή του χρόνου τα Μέθανα προσφέρουν ενδιαφέροντα θέματα στον επισκέπτη!
3. Λόγο των καλών τιμών τα Μέθανα είναι ένα ιδανικό μέρος και για τις **οικογένειες** και μπορούν Ετσι στις διακοπές (όπως παλιά) να στηρίζουν την ντόπια οικονομία και τους καλοκαιρινούς μήνες όταν η ξεραμένη φύση δεν προσφέρεται τόσο πολύ στους φυσιολάτρες.
4. Το μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τα Μέθανα θα δημιουργήσουν φυσικά τα ανανεωμένα λουτρά. Σε μία σύγχρονη υποδομή θα μπορούσαν να προσελκύσουν πελάτες οι οποίοι θέλουν να φροντίζουν για την υγεία και την ομορφιά τους. Η καινούργια κοντά του «**WELLNESS**» (περιφρόνηση της υγείας) θα φέρει πελάτες οι οποίοι θα πληρώσουν καλά λεφτά για π.χ. μασάζ, υγιεινή διατροφή και θεραπείες. Αυτή η πελατεία δεν θα δημιουργήσει πια την αρνητική εικόνα «των άρρωστων» η οποία έφτιαξε τις κακές φήμες των Μεθάνων τα τελευταία 25 χρόνια. Οι καινούργια πελατεία προσέχει την ποιότητα και της προσφερόμενες υπηρεσίες. Θα θέλει να περάσει τον χρόνο στα Μέθανα ευχάριστα. Θέλει π.χ. εκδρομές, πολιτιστικές εκδηλώσεις και ένα θετικό και αισιόδοξο κλίμα στις διακοπές. Αυτή η πελατεία μπορεί να φέρει μεγάλο κέρδος σε όλες τις επιχειρήσεις οι οποίες προσέχουν τον πελάτη. Αυτό το είδος τουρισμό μπορεί να λειτουργήσει όλο τον χρόνο. Ο ανταγωνισμός μεταξύ και άλλων λουτροπόλεων μπορεί να ξεπεραστεί αν γίνεται ένα σύστημα «Λουτρά – Φύση – Πολιτισμός – Φιλοξενία – Δραστηριότητα».
5. Με την βελτίωση των φημών και την κατάλληλη διαφημιστική καμπανιά τα Μέθανα μπορούν να προσελκύσουν και πολλούς **ιδιωτικούς επισκέπτες**.
6. Στα Μέθανα υπάρχουν πολλά αρχαιολογικά, γεωλογικά και βιολογικά αξιοθέατα και θέματα που έχουν μεγάλο ενδιαφέρον για την εκπαίδευση επιστήμων. Ετσι τα Μέθανα προσφέρονται και ιδανικά για γκρουπ **φοιτητών και επιστήμων**. Με τα αποτελέσματα των ερευνών τους τα Μέθανα κερδίζουν και μια προβολή που δεν κοστίζει τίποτα και απασχολεί γενιές επιστήμων. Οι τιμές πρέπει να οργανωθούν ετσι ώστε και φοιτητές μπορούν να πληρώσουν την παραμονή τους στα Μέθανα. Θα είναι κυρίως πελάτες μικρότερης ηλικίας (18-26 χρόνων). Ετσι θα υπάρξει και μια ισορροπία ηλικιών και μπορούν να λειτουργήσουν και επιχειρήσεις σαν μπαρ, δισκοθήκες και καφετερίες.
7. **Η κλασσική πελατεία των Μεθάνων** φυσικά δεν θα διωχτεί: Άνθρωποι οι οποίοι θα χρειαστούν θεραπείες για την βελτίωση της υγείας των. Το καλό κλίμα, τα θεραπευτικά ιαματικά λουτρά, τα ιαματικά άλατα (Κόλπος θειάφι!), η καλή διατροφή και οι πολλές δυνατότητες για δραστηριότητες βοηθάνε ιδιαίτερα στην ψυχική και σωματική ισορροπία και βελτίωση της υγείας. Αυτή η πελατεία μπορεί να μην έχει τόσα οικονομικά μέσα, αλλά για κοινωνικούς λόγους θα πρέπει να την δεχτούν τα Μέθανα. Και επιτέλους και με καλύτερες υπηρεσίες από τα τελευταία 25 χρόνια!

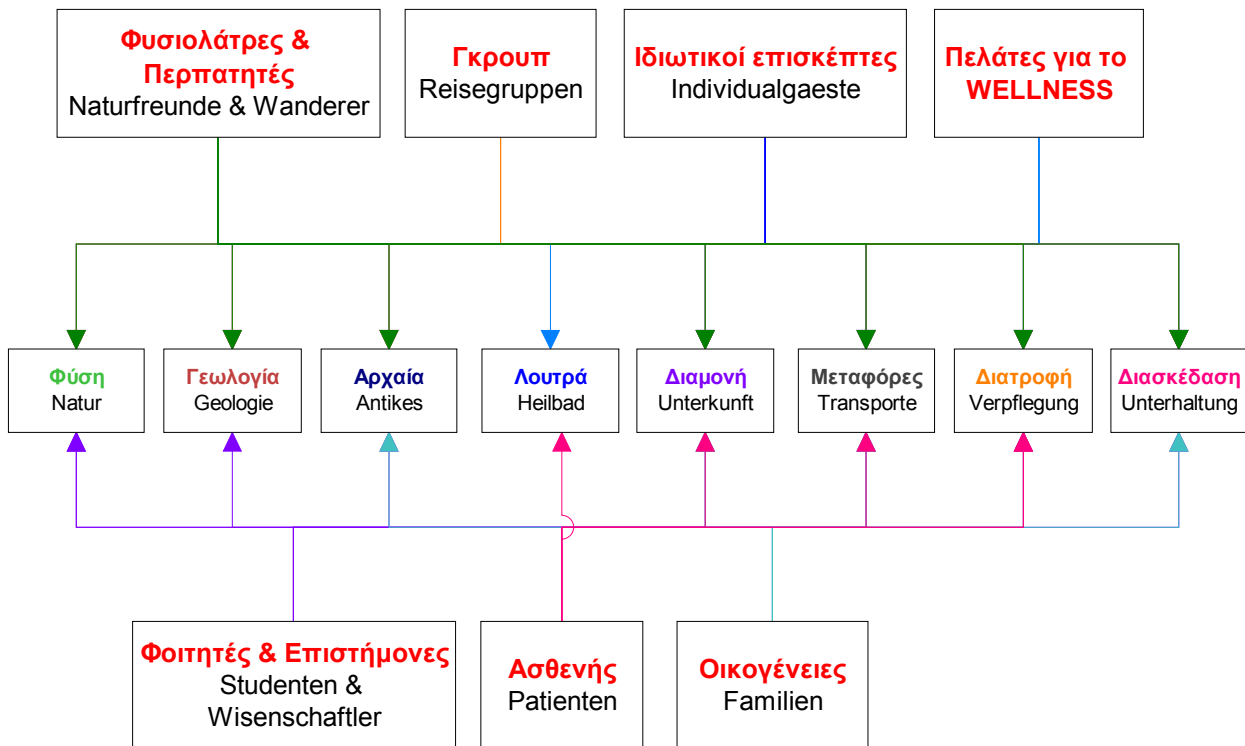
Συμπέρασμα: Η πελατεία θα δημιουργήσει έναν οικονομικό κύκλο 12 μηνών ο οποίος θα δημιουργήσει πολλές ιδιωτικές επενδύσεις στα Μέθανα και θέσεις εργασίας!

Wie könnte die Zukünftige Kundschaft Methanas aussehen?

1. Die einzigartige Landschaft, die Natur und die zahlreichen archäologischen Highlights ziehen besonders Naturfreunde und Wanderer an. Sie suchen „das Besondere und Ursprüngliche“. Sie möchten einen Ort intensiv kennenlernen und planen entsprechend mehr Zeit ein, als dies „normale Pauschaltouristen“ tun. Ihre finanzielle Lage ist meist recht gut und sie sind bereit für das Besondere einen höheren Preis zu zahlen, wenn die Qualität stimmt. Sie sind nicht auf die Saison beschränkt.
2. Die gerade Erwähnten Eigenschaften gelten auch für kleine Gruppen von organisierten Reisen, die zum Beispiel das Wandern zum Ziel haben. Die gute Erreichbarkeit Methanas und die Unabhängigkeit vom Seeweg macht es möglich, das ganze Jahr über regelmäßig Gruppen von ca. 12-22 Personen für 8-10 Tage auf Methana zu führen. An diesen und der vorher erwähnten Kundenkategorie verdienen die Hoteliers, Transportunternehmer und natürlich auch Reiseunternehmen. Zusätzlich konsumieren die Gäste in ihrer Freizeit in Souvenirläden (wenn das entsprechende Angebot vorhanden ist!) oder in Cafés und Kneipen.
3. Durch die günstige Erreichbarkeit und relativ tragbare Preise bietet sich Methana auch ideal als Ferienort für Familien an. Schon in den letzten 15 Jahren konnte man beobachten, dass mehr und mehr Familien, z.B. in Vathy ihre Sommerferien verbringen. Bei dieser Kundschaft ist eine günstige Preisgestaltung wichtig. Durch die längere Aufenthaltsdauer (ca. 14-21 Tage) gleicht sich das aus.
4. Die größte Chance bietet sich Methana durch die bis 2006 modernisierten Heilbäder an. Wellness ist nicht nur eine „Mode“ sondern eine Lebensart geworden. Viele Leute leben bewusst und pflegen ihren Körper und ihre Seele. Sie suchen Erholung und wollen neue Kräfte für den Alltag gewinnen. Für sie ist die Atmosphäre und die angebotene Leistung & Qualität wichtig. Ein stressgeplagter Manager schaut nicht darauf, dass er „Billigurlaub“ machen kann, sondern darauf, dass er etwas für seine Gesundheit und sein Image tun kann. Der höherpreisige Wellnessurlaub stellt hohe Anforderungen an ein gut ausgebildetes Personal und alle angebotenen Preise, sowie das Umfeld! Das bedeutet, dass es nicht reicht, nur die Heilbäder zu modernisieren, sondern man muss parallel dazu Angebote schaffen. Das ist die Chance der Kleinunternehmer Methanas. Sie können im Verpflegungs-, Unterhaltungs- und Freizeitsektor interessante und profitable Angebote schaffen. Die neuen Heilbäder können in Kombination mit einem nachhaltigen System alle Berufsgruppen fördern – vom Landwirt bis zum Taxifahrer!
5. Durch die Verbesserung der Angebote und den höheren Bekanntheitsgrad nach dem Marketingmaßnahmen können auch zahlreiche Individualgäste angezogen werden.
6. Zahlreiche archäologische, geologische und biologische Highlights ist Methana eine ideale Region für die Aus- und Weiterbildung von Wissenschaftlern und Studenten. Für sie müssen preisgünstige Unterkunfts- und Verpflegungsmöglichkeiten geschaffen werden. Da sie meist in Gruppen von ca. 6-30 Personen auf Methana auftreten werden, amortisiert sich eine Investition in diese Kunden relativ schnell. Sie führen auch zu einer Verjüngung der Kundschaft und sind gerade für Unternehmen im Unterhaltungs- und Freizeitsektor interessant (Cafeterias, Discos, etc.).
7. Weiterhin wichtig ist natürlich die Kundschaft von Patienten, die in Methana die Therapiemöglichkeiten durch das heilkräftige Thermalwasser, das Klima und die gesunde Ernährung nutzen. Sie sind meist nicht so finanzkräftig und werden über ihre Krankenkassen finanziert. Für sie muss ein besseres Angebot geschaffen werden und die Leistungen verbessert werden. Es muss ein menschlicheres Klima für sie geschaffen werden. In Zukunft wird jeder Patient in erster Linie ein Kunde sein, um den man sich in jeder Hinsicht sorgen wird. Dadurch, dass diese Gäste oft auch von ihren Familienangehörigen begleitet werden, kommen zusätzliche Einnahmen in die Unterkünfte und Verpfleger.

Fazit: Die neue Kundschaft Methanas wird einen ökonomischen Kreislauf bilden, der Methana 12 Monate interessant macht und für neue Privatinvestitionen sorgt!

Διάγραμμα της πελατείας – Diagramm über die Kunden Methanas



Τα Μέθανα είναι ένα ιδανικό μέρος για όσους θέλουν να γνωρίσουν την φύση, την ιστορία, την γεωλογία και για αυτούς που θέλουν να ξεκουραστούν.

Τα Μέθανα **δεν** είναι ένα κατάλληλο μέρος για τον μαζικό τουρισμό - και δεν θα είναι ποτέ!

Γιατί;

1. Δεν έχει τις παραλίες όπως π.χ. την Μαγιόρκα ή Τυνησία!
2. Δεν έχει τόσα και αρκετά μεγάλα ξενοδοχεία και δεν θα έχει ποτέ.
3. Δεν έχει τόσα αξιοθέατα για τόσο κόσμο.

Τα Μέθανα θα έχουν πάντα μία επιλεγμένη πελατεία η οποία αναζητά καλή ποιότητα, καλές τιμές, πολιτισμό και υγεία. Εξαρτάται από τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι επαγγελματίες των Μεθάνων από το πόσο μεγάλο θα είναι το οικονομικό κέρδος για τα Μέθανα!

Methana ist ein idealer Ort für Leute, die die Natur, Kultur, Geologie und Gesundheit möchten. Methana wird niemals ein Ort sein, der für den klassischen Massentourismus geeignet sein wird!

Weshalb?

1. Zu wenige Strände ála Tunesien oder Mallorca
2. Nicht genügend und nicht genügend große Hotels
3. Es gibt nicht DIE großen Sehenswürdigkeiten für eine große Anzahl von Gästen

Methana wird immer eine ausgewählte Kundschaft haben, die Wert auf das Besondere und die Qualität legen wird. Nur, wenn die örtlichen Unternehmer interessante Angebote schaffen, wird Methana von seinen Gästen profitieren!

Διαφημιστικά υλικά για την σωστή προβολή των Μεθάνων

Τα Μέθανα **χρειάζονται** ένα σύστημα από υλικό και απο ανθρώπους το οποίο μπορεί κάθε στιγμή να δείξει ότι έχουν τα Μέθανα. Πρέπει να υπάρξει ένα ενιαίο σύστημα γραφικής διαμόρφωσης το οποίο θα δείξει πως όλα ανήκουν στο ίδιο μέρος.

Τι καταλαβαίνουμε σαν διαφημιστικό υλικό;

- 1. Οι άνθρωποι!** Ο κάθε Μεθανιτής να ξέρει για το μέρος του και να είναι ανοικτός προς τους ξένους που κάθε τόσο τυχαία έρχονται στα Μέθανα. Η φιλοξενία είναι η καλύτερη διαφήμιση των Μεθάνων και ο λόγος που π.χ. εγώ (Τώβιας Σώρρος) κόλλησα στα Μέθανα. Κάθε ευχαριστημένος επισκέπτης των Μεθάνων είναι ένα διαφημιστικό υλικό! Γιαυτό πρέπει ο Μεθανιτής να ξέρει πως ο τρόπος που φέρνεται παίζει μεγάλο ρόλο!
- 2. Πληροφορίες!** Ο ξένος που έρχεται στα Μέθανα ΔΕΝ μαθαίνει ακόμα το τι υπάρχει σε ΟΛΗ την χερσόνησο! Δεν ξέρει που και πως να βρει π.χ.:
 - τα ηφαίστεια
 - τα αρχαία
 - τα χωριά
 - τις υπηρεσίες
 - τα δρομολόγια πλοίων και λεωφορείων (στέκεται σαν κουτός στον περίπλοκο πίνακα του λιμεναρχείου και χάνεται!).
 - τα μονοπάτια
- 3. Και εκτός των Μεθάνων;**
 - δεν υπάρχει καμία πληροφορία ούτε στο λιμάνι του Πειραιά και ούτε στο καινούργιο αεροδρόμιο
 - Δεν υπάρχει ούτε μία πληροφορία στο διασταύρωση των Άγιων Απόστολων ή κιάλας στην διασταύρωση της Τραχείας!
- 4. Γραφείο πληροφοριών;** Δεν υπάρχει κανένα γραφείο πληροφοριών στα Μέθανα όπου ο ξένος μπορεί από της 9:00 – 20:00 να μάθει ότι χρειάζεται να ξέρει για τα Μέθανα (δωμάτια, υπηρεσίες, αξιοθέατα, δρομολόγια, κτλ.).
- 5. Πληροφοριακό υλικό;** Φτιάχτηκαν προσπέκτοι για τα Μέθανα το 1996 - μέχρι εδώ καλά. Αυτοί οι προσπέκτοι είναι όμως μόνο για να ανοίξουν το ενδιαφέρον για τα Μέθανα,. Δεν περιέχουν όμως αρκετές πληροφορίες που θα χρειαστεί ο επισκέπτης που ήδη βρίσκεται στα Μέθανα. Όταν έχει φθάσει στα Μέθανα θα αναζητήσει π.χ. έναν πλήρη οδηγό, έναν τουριστικό ή κιάλας τοπογραφικό χάρτη. Θέλει αυτόνομος να οργανώσει την παραμονή στα Μέθανα! Και όσες πληροφορίες τον παρέχουμε τόσο καιρό θα μείνει στα Μέθανα. Μέχρι τώρα δεν υπάρχουν όλα αυτά! Και έχετε την ευκαιρία να τα βρείτε όσο ενδιαφέρομαι εγώ και οι άλλοι φίλοι μου για τα Μέθανα. Στην Γερμανία π.χ. και σε τουριστικές ζώνες θα βρείτε σε κέντρα πληροφοριών η στους Δήμους όλα αυτά! Πολλά από αυτά φτιάχτηκαν με λεφτά από την Ευρώπη και τις επιδοτήσεις από τις Βρυξέλλες. Γιατί τόσα χρόνια δεν έχει ψάξει κανένας από τους Μεθανιτές αυτά τα κονδύλια;;; Από το 1996 τα λεω...
- 6. Ιντερνεντ;** Από το 1999 έχω μία σελίδα που δίνει πληροφορίες για τα Μέθανα. Μέχρι τώρα την έχουν επισκεφτεί περίπου 30.000 άτομα! Αυτές οι ιστοσελίδες πληροφορούν τον επισκέπτη για ότι πρέπει να ξέρει για τα Μέθανα. Έχω συνεχώς θετικά μηνύματα από τους ανθρώπους που επισκέπτονται τις σελίδες (βλέπε το γερμανικό ή ελληνικό βιβλίο επισκεπτών!). **Μέχρι σήμερα η συμμετοχή των Μεθανιτών είναι κατά το 0!** Το κέρδος από τις σελίδες (που τις πληρώνω συνεχώς!) είναι των Μεθανιτών. Κατι πάει στραβά! Τι; Πως είναι δυνατόν, εγώ ο ξένος να φτιάξω όλη αυτή την δουλειά, να την πληρώσει κιάλας και αυτοί που κερδίσουν να μην ενδιαφερθούν καθόλου; Και χειρότερα ακόμα / αντιγράφουν και τις φωτογραφίες για τις δουλειές τους... Και „πρέπει“ ο καθένας να κάνει και την δική του ιστοσελίδα (μία του Δήμου, μία του συλλόγου των ξενοδόχων, κτλ.). Τι εντύπωση δημιουργεί αυτό;;; Σκεφτείτε το!

Συμπέρασμα: Αν θέλουμε να καταφέρουμε κατι για τα Μέθανα, τότε πρέπει να είμαστε όλη μαζί και όχι πια ο ένας εναντίον τον άλλον! Τα Μέθανα είναι – ανάλογα με άλλα τουριστικά μέρη – πίσω και θέλει τεράστιες προσπάθειες να προλάβουν τους αλλού ή να γίνουν και καλύτερα! Δεν πρέπει να χάσουμε ούτε μία η μέρα! Και θα κοστίσουν αυτά – δεν θα είναι φθηνά και ούτε εύκολα! Θέλει πάρα πολύ δουλειά για όλα αυτά που δεν κάνατε τα τελευταία 20 χρόνια! Ακόμα έχουμε ελπίδες και ακόμα έχουμε φίλους που θα μπορέσουν να μας βοηθήσουν!

Welche Werbematerialien benötigt Methana?

Methana benötigt ein aufeinander abgestimmtes System aus verschiedenen Werbemedien. Es muß jedem klar sein, dass, wenn er ein Medium findet, es zum System „Methana“ gehört. Dazu ist ein bestimmter Wiedererkennungswert nötig.

Was sollten wir unter „Werbematerial“ verstehen?

1. **Der Faktor Mensch!** Wie sich die Methaner gegenüber Fremden verhalten, hat einen entscheidenden Einfluss auf das Image der Region! Jeder Fremde, der mit positiven Eindrücken von Methana nach Hause kommt, ist ein potentieller Botschafter für Methana. Ich bin durch die Gastfreundschaft, die ich 1986 in Methana kennen lernte, dauerhaft mit Methana verbunden. Je mehr Freunde Methana gewinnt, desto mehr erzählen auch diese in ihrem Bekannten- und Freundeskreis von Methana (Lawinen-Effekt!).
2. **Informationen!** In Methana gibt es bisher nur mangelhafte Informationen für zufällige Besucher.
 - keine Infos über die Vulkane und wo sie liegen
 - keine Infos über die archäologischen Sehenswürdigkeiten
 - keine Infos über die Wanderwege
 - keine Infos über die Dörfer
 - keine leichtverständlichen Bus- und Fährenpläne
 - keine Infos über Ämter, Einrichtungen, etc.
3. Auch **außerhalb von Methana** gibt es keine Informationen, die Gäste nach Methana lenken.
 - keine Infos am Flughafen Athen
 - keine Infos am Hafen Piräus
 - keine Infos an der Abzweigung Agion Apostolon
 - keine Infos an der Abzweigung Trahia
4. Informations- oder Touristenbüro. Es muss eine zentrale Stelle in Methana geben, an der der Reisende alle wichtigen Informationen erhält (Unterkunft, Fahrpläne, Sehenswürdigkeiten, etc.).
5. **Grafisches Informationsmaterial:** 1996-1998 wurden verschiedenen Prospekte über Methana gemacht, die das Interesse an Methana wecken sollen. Nur – dieses Material nützt dem Besucher vor Ort wenig. Denn er möchte genau wissen, was er wo und wann finden kann. Dazu gehört ein ausführlicher Reiseführer, Routenbeschreibungen der Wanderwege, eine Karte (topografisch oder einfache Touristenkarte). In Deutschland ist es ja so, dass man in den meisten Fremdenverkehrsämtern alle nötigen Informationen über einen Ort / eine Region findet. Sogar Buchungen sind dort teilweise möglich! Das Werbematerial kostet viel Geld. Deswegen kann eine systematische Werbung nur gehen, wenn alle an einem Strick ziehen und Methana endlich sich für europäische Fördermittel interessiert. Viele Regionen haben von diesen Mitteln profitiert und gerade Methana hat es unbedingt nötig, bekannter zu werden!
6. **Internet:** Seit 1999 gibt es die Domain www.methana.de. Über 30.000 Besucher haben diese Seite bisher besucht und darauf alle wichtigen Informationen über die Halbinsel Methana gefunden. Leider wurde diese Seite von den Methanern fast nicht beachtet und schon gar nicht die Vorteile daraus genutzt. Bisher zahle ich als Webmaster alle Kosten dieser Homepage und die Methaner profitieren von den Besuchern. Irgendwie kann das so nicht gehen... Eine deutliche Beteiligung der Methaner aus ihrem eigenen Interesse sollte man voraussetzen können. Dass sie die Seite nutzen, zeigt, dass ein Verein daraus widerrechtlich Fotos kopiert und für seinen eigenen Prospekt verwendet hat. So kann das nicht gehen! Und was viel kontraproduktiver ist, war, dass die Gemeinde und ein Verein eigene Methana-Homepages gegründet haben, die nun als nicht verwendbare, virtuelle Leichen im Internet herum geistern. Der User fragt sich, weshalb gibt es von der gleichen Gegend drei konkurrierende Homepages? Der Eindruck ist nicht sehr positiv...

Fazit: Wenn Methana vorankommen will, dann müssen alle an einem Strang ziehen! Und der Geiz, gemeinschaftlich etwas zu bezahlen, muss ein Ende haben. Noch ist es nicht zu spät und Methana kann im Tourismus eine Rolle spielen!

Τα υλικά

Ήδη έχω πάρει τις πρώτες πρόσφορες από εταιρίες που θα μπορέσουν να μας φτιάξουν καλό διαφημιστικό υλικό. Θα χρειαστούν προσπέκτοι και φυλλάδια και μικρά περιοδικά σαν αυτά που έχω σαν παραδείγματα (+Ιστοσελίδες και CD-Rom). Μέχρι τώρα υπάρχουν δύο εταιρίες οι οποίες έχω γνωρίσει καλά και ξέρω πως η ποιότητα των εργασιών τους είναι πολύ καλή. Μόνο με πολύ καλό υλικό θα μπορέσουμε να ανταγωνιστούμε τα άλλα μέρη στην Ευρώπη (μην περιοριστούμε μόνο στην ελληνική αγορά!). Το κόστος των εργασιών θα είναι υψηλό. Αλλά θα έχουμε ότι καλύτερο υπάρχει. Όλα θα χρειαστούν και από εμάς πολύ δουλειά γιατί τις πληροφορίες πρέπει εμείς να τις παρέχουμε. Θα έπρεπε να φτιαχτεί μία μικρή (και πληρωμένη) παρέα η οποία θα φροντίσει για τον στοίχο σε το ελαχιστον τρεις γλώσσες (ελληνικά, γερμανικά και αγγλικά – ίσως και γαλλικά!). Ήδη υπάρχουν οι κατάλληλοι και στα Μέθανα. Θα χρειαστεί και το υπάρχοντο φωτογραφικό υλικό από έμενα και τον συνάδερφο μου τον Χρίστο Λάζαρου και θα χρειαστεί να φτιάξουμε καινούργιες φωτογραφίες γιατί πολλά έχουν αλλάξει.

Προϋπόθεση για όλα αυτά είναι να βρεθεί ο οικονομικός φορέας και οι χρηματοδοτήσεις (ευρωπαϊκά κονδύλια, χορηγοί). Το έργο της προβολής θα είναι δική μας υπόθεση και θα πούμε εμείς τι θα χρειαστεί - και όχι κανένα „διαφημιστικό πρακτορείο“. Θα πρέπει να υπάρξει μία παρέα που θα επιβλέπει όλα και θα κάνει τον συντονισμό των εργασιών.

Το κόστος όλων των έργων θα είναι σίγουρα σε μέγεθος των 200.000-350.000 Ευρω. Ανάλογα με τα κόστη για τους δρόμους είναι ένα πολύ μικρό πόσον!

Και δεν μας μένει πια πολυς χρόνος γιατί του χρόνου θα έχουμε την Ολυμπιάδα κοντά μας. Είναι μία μεγάλη ευκαιρία προβολής των Μεθάνων σε ένα παγκόσμιο κοινό!

Όλο το σύστημα της προβολής θα διαρκέσει το ελαχιστον 2-4 χρόνια. Τα πρώτα αποτελέσματα θα μπορούσαμε να δούμε του χρόνου κιόλας!

Πρέπει να γίνει όμως η αρχή!

Das Material

Es gibt schon die ersten Angebote von Firmen, die uns bei der Herstellung des benötigten Werbematerials helfen können. Es werden Prospekte, Broschüren und Reiseführer benötigt. Dazu kommen noch touristische Karten und die neue topografisch Karte Methanas. Beispiele liegen Ihnen vor. Ergänzt würde das System von interaktiven Medien (Websites, CD-Rom). Ich kenne bereits die Qualität beider Firmen und kann behaupten, dass die Werbematerialien mit ihnen auch europaweit konkurrenzfähig sind. Nur mit zeitgemäßer Qualität kann man mit Regionen wie z.B. Mallorca, Tunesien oder Zypern konkurrieren!

Die Arbeiten werden nicht billig werden, sind aber im Vergleich mit dem Straßenbau auf Methana vergleichsweise niedrig. Es müssen Wege gefunden werden, wie man das Projekt mit Hilfe von EU-Fördermitteln und privaten Investoren finanzieren kann. Die Gesamtkosten werden für alles zusammen bei ca. 200.000 – 350.000 Euro liegen. Die meiste Arbeit muss von uns vor Ort geleistet werden. Dazu gehört die Textarbeit in mindestens drei bis vier wichtigen, europäischen Sprachen (griechisch, deutsch, englisch und französisch). Natürlich wird auch das Bildmaterial von mir und meinem Kollegen Christo Lazarou wichtig. Eventuell müssen auch Dinge, die sich verändert haben neu fotografiert werden.

Alle Arbeiten müssen in einem Team organisiert werden, in dem jeder den anderen kontrolliert und auch motiviert. Das gesamte system wird eine Dauer von ca. 2-4 Jahren haben. Erste Erfolge könnten schon 2004 sichtbar sein.

Dazu muss man aber jetzt mit der Planung und den ersten Arbeiten beginnen!

Μικρή παρουσίαση των εταιριών που θα μπορέσουν να μας βοηθήσουν

INSTITUTE of CARTOGRAPHY

Ο Λόρενς Χούρνι (Dr.Prof.Lorenz Hurni) είναι υπεύθυνος στο τμήμα χαρτογράφησης του πανεπιστημίου ETH. Έχει φτιάξει τους τοπογραφικούς

χάρτες των Μεθάνων και ξέρει πολύ καλά τα Μέθανα. Είναι από χρόνια ένας πιστός φίλος των Μεθάνων και έχει βοηθήσει πολλές φορές. Εκπαιδεύει τους φοιτητές με τα υλικά που έφτιαξε στα Μέθανα. Γνωρίζει πως και ποιος μπορεί να κάνει ότι αφορά τους χάρτες των Μεθάνων. Μου έχει ήδη δώσει την οικονομική πρόσφορα για την ανανέωση του υπάρχοντος χάρτη με στοιχεία για τα μονοπάτια και άλλα αξιοθέατα. Ο καινούργιος χάρτης θα ήταν συμβατός με το σύστημα GPS (μέθοδο για τον προσανατολισμό μέσω ηλεκτρονικής πυξίδας).

Ο καινούργιος χάρτης θα ήταν η βάση για **πινακίδες** που θα βρισκόταν σε διαφορετικά μέρη εντός και εκτός Μεθάνων. Σε αυτές τις πινακίδες θα βρει ο επισκέπτης όχι μόνο τις διαδρομές του δικτύου μονοπατιών αλλά και όλες τις αναγκαίες τουριστικές πληροφορίες.

Μαζί με αυτά θα μπορούσε να γίνει η έκδοση ενός μικρού τουριστικού χάρτη στην κλίμακα 1:50.000.

Τι θα μας κάνει ο Dr. Lorenz Hurni και οι συνεργάτες του:

1. **Ανανέωση όλων των γεωγραφικών δεδομένων** που αφορούν τον χάρτη Μεθάνων και συμπλήρωση της τράπεζας πληροφοριών. **100.000 €**
2. **Παραγωγή των δεδομένων για τις πινακίδες** στο δίκτυο μονοπατιών **70.000 €**
3. **Παραγωγή των πινακίδων** από μια ειδικευμένη εταιρία. Το κόστος εξαρτάται απο την ποσότητα και το μέγεθος. **????????**
4. **Συλλογή των τουριστικών πληροφοριών** για αξιοθέατα, υποδομή, κτλ. **20.000 €**
5. **Σχεδιασμός όλων των αναγκαίων υλικών:** Πινακίδες, τουριστικός οδηγός, τουριστικός χάρτης A4, ιστοσελίδα, μικροί χάρτες για όλα τα χωριά,. **30.000 €**
6. **Γραφική σχεδίαση απο επαγγελματία.** Θα πρέπει να κανονίσουμε μία τιμή για όλο το πακέτο και να τον βάλουμε να μας κάνει Corporate Identity για όλα τα προϊόντα μας! Το κόστος θα είναι σίγουρα μεγάλο, αλλά μόνο με μια ενιαία γραφική διαμόρφωση θα μπορέσουμε να κερδίσουμε στην διεθνής αγορά! **????????**
7. **Τουριστικός οδηγός των Μεθάνων** με τον χάρτη Μεθάνων. Θα παρέχει όλα για τα Μέθανα και θα είναι όχι μόνο „τουριστική διαφήμιση“, αλλά ένα πραγματικό πληροφοριακό μέσον. Θα πωληθεί στα μαγαζιά καί μέσον της ιστοσελίδας των Μεθάνων. Θα πρέπει να γίνει στο ελαχιστον τρεις γλώσσες (γερμανικά, ελληνικά και αγγλικά). Το κόστος θα είναι περίπου **90.000 €.**
8. **Επαγγελματικής ποιότητας ιστοσελίδα των Μεθάνων** σε μορφή PORTAL (CMS) με ειδική συλλογή πληροφοριών (ξενοδοχεία, δωμάτια, προϊόντα, κτλ.). **100.000 €**
9. **Τουριστικός χάρτης Μεθάνων σε μέγεθος A4** (στην πίσω πλευρά με τουριστικές πληροφορίες). **20.000 €**
10. **Μικροί χάρτες για κάθε χωριό** περίπου 5000 € το κομμάτι. **15.000-65.000 €**
11. Δημιουργία ενός χάρτη στην ιστοσελίδα στον οποίον ο επισκέπτης θα βρει ελεύτερη πλοήγηση. **Interactive Web-Map.** **100.000-200.000**

Συμπέρασμα: Φυσικά αυτό το πακέτο θα σας φανεί παρά πολυ ακριβό. Ομως θα έχει τις **τελευταίες τεχνολογίες ενσωματωμένο** και θα είναι πρωτότυπο για την Ελλάδα. Τα κόστη θα μπορούσαν να χρηματοδοτηθούν από ευρωπαϊκά κονδύλια. Τέτοιες εφαρμογές υπάρχουν μέχρι τώρα σε πολλές πόλεις της Γερμανίας και της Ελβετίας αλλά όχι στην Ελλάδα.

Το πλεονέκτημα της ETH είναι πως θα μας κάνουν την δουλειά **οι καλύτεροι του κόσμου στο κλάδο της τοπογραφίας και των γραφικών τεχνών.** Η ελβετική γραφική διαμόρφωση είναι παγκόσμια γνωστή και φημισμένη. Αν καταφέρουμε να μας κάνουν το λογότυπο / Corporate Identity, τότε θα έχουμε κατι που μπορεί να αντισταθεί και τον παγκόσμιο ανταγωνισμό.

Δεν πρέπει να ξεχάσουμε πώς **ότι θα κάνουμε, θα το κάνουμε για το μέλλον** και θα πρέπει να κρατηθεί επί χρόνια! Η επένδυση σε αυτά θα έχει την οικονομική απόσβεση οταν μπορούμε να κερδίσουμε τις καλύτερες επαγγελματικές εντυπώσεις σε τουριστικές εκθέσεις και στους πελάτες

(ιδιώτες και τουριστικές εταιρίες του εξωτερικού!). Σίγουρα τις τιμές θα μπορέσουμε στις λεπτομέρειες να συζητήσουμε με τον Λόρενς Χούρνι και τους συνεργάτες του. Αφού είμαι πολύ φίλος με τον Λόρενς, θα μπορέσω να τον φέρω σε μία θέση που θα μπορέσει να μας κάνει καλύτερες ακόμα τιμές. Όλες οι τιμές που αναφέρω είναι οι υψηλότερες για να ξέρουμε τι να υπολογίζουμε. Καλύτερα να έχουμε ακριβές τιμές και να μας μείνουν μετὰ ρέστα, αντί να χρωστάμε αργότερα!



Παράδειγμα του γεωλογικού χάρτη Μεθάνων και του τοπογραφικού χάρτη 1:25.000 από τον Λόρενς Χούρνι και την ETH-Zurich (1995).

Dr. Prof. Lorenz Hurni hat in der Zeit von 1991-1995 in Zusammenarbeit mit Geologen und der ETH-Zürich eine geologische und eine topografische Karte Methanas erstellt, die den Stand der Technik darstellte. Er hat für Methana das Angebot gemacht, alles noch mal zu überarbeiten und daraus Materialien für das touristische Informationssystem Methanas zu erstellen.

Wander magazin

Το περιοδικό Wandermagazin βγαίνει 6 φορές του χρόνου. Είναι το σημαντικότερο περιοδικό του κλάδου του. Το κύριο θέμα είναι η προβολή περιοχών όπου μπορεί κανείς να βρει την υποδομή για περιπατητικές εκδρομές. Κάθε δεύτερος Γερμανός περπατάει συχνά ή στις διακοπές του ή στα σαββατοκύριακα. 10 εκκ. Γερμανοί περπατάνε συχνά.

40.000 άτομα λαμβάνουν το περιοδικό κάθε δύο μήνες και οι υπόλοιποι από περίπτερα. Η αγορά για δραστηριότητες στην φύση αυξάνεται συνεχώς.

Στο περιοδικό ο περπατητής βρίσκει όλες τις ενδιαφέρουσες διαδρομές, πληροφορίες για τον εξοπλισμό και για ταξίδια.

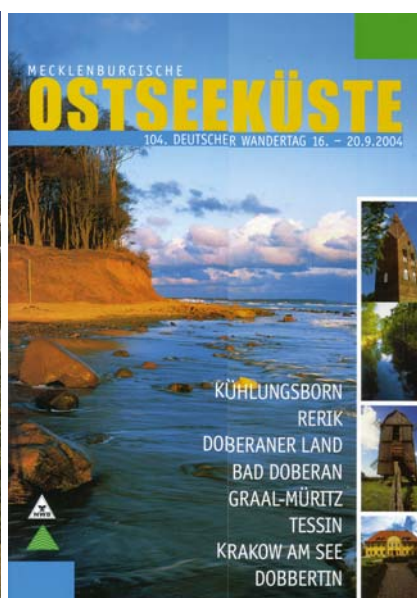
Ο Τώβιας Σώρρος δημοσιεύει τακτικά κείμενα για την Ελλάδα στο Wandermagazin. Τα Μέθανα τα πρόβαλε στην έκδοση 1/2003 (το περιοδικό βρίσκεται στον Δήμαρχο Πάλλη).

Σε κάθε έκδοση μπορεί να μπουν ένθετα κείμενα ή μικρά περιοδικά όπως στα παραδείγματα. Αυτομάτως μπορούμε να βρούμε τους 40.000 πελάτες (συν αυτοί που αγοράζουν το Βαντερμαγαζίν). Αν παραγγέλνουμε ένθετα για τα Μέθανα, τότε μπορούμε να έχουμε επιπλέον κομμάτια για να δώσουμε σε εκθέσεις. Θα είναι πληροφοριακό υλικό για το „IMAGE“ (για καλύτερες φήμες των Μεθάνων – διαφήμιση).

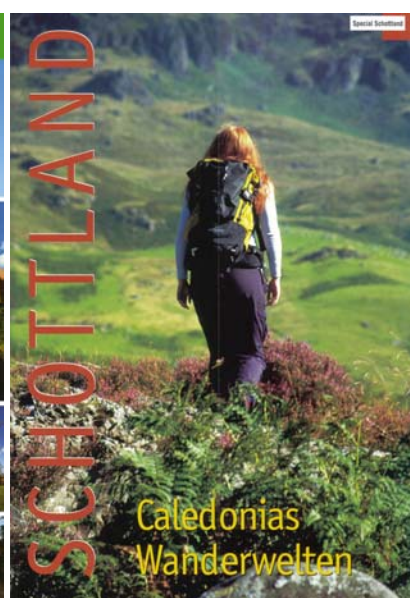
Σαν εκδοτικός οίκος το Wandermagazin μπορεί να μας κάνει διαφορετικές προσφορές για περιοδικά, πληροφοριακό υλικό και για έναν τουριστικό οδηγό. Οι τιμές είναι καλές αλλά υψηλές αν τα βάλουμε όλα μαζί.



16 σελίδες + 4 εξώφυλλο
40.000 κομμάτια **10.500 €**
άλλα 15000 κομμάτια 3900 €



32 σελίδες + 4 εξώφυλλο
40.000 κομμάτια **18700 €**
άλλα 30000 κομμάτια 7900€



48 σελίδες + 4 εξώφυλλο
40.000 κομμάτια **26.500 €**

Das Wandermagazin gehört zu den führenden Zeitschriften zum Thema „Sport und Wandern in der NATUR“. Jeder zweite Deutsche wandert mehr oder weniger regelmäßig. Das Wandermagazin erscheint 6 mal im Jahr und bietet alle wichtigen Informationen zum Wandern an. Für Methana könnten spezielle Beilagen werben, die auch außerhalb des Magazin nützlich wären.



Titelblatt der Ausgabe mit dem Artikel über die Halbinsel Methana. Das Layout und die Art, wie Wanderrouten im Wandermagazin präsentiert werden, ist sehr gelungen. Es wäre für Methana eine große Chance auf diesem Qualitätslevel für Wanderungen Werbung zu machen.

Πλεονεκτήματα του περιοδικού στον στόχο της προβολής των Μεθάνων:

- Πολύ καλή σελιδοποίηση
- Πολλές πληροφορίες
- 40.000 πελάτες + συν αυτούς που αγοράζουν το περιοδικό στο περίπτερο.
- Σχετικά καλές τιμές
- Καλή ομάδα σύνταξης
- Πολύ καλή θέση στην αγορά του περπατήματος

Θα ήταν καλά να είχαμε έτοιμα το λογότυπο των Μεθάνων πριν θα δώσουμε την εντολή σε αυτό το περιοδικό. Για την πρώτη φορά δεν είναι τόσο αναγκαίο αυτό. Μετα όμως θα πρέπει κάθε γραφική διαμόρφωση να περιέχει το λογότυπο των Μεθάνων.

Το εξώφυλλο της έκδοσης με το κείμενο για τα Μέθανα. Η σελιδοποίηση (Layout) είναι πάρα πολύ πετυχημένη και προβάλλει τα Μέθανα με τον καλύτερο τρόπο. Μέχρι τώρα έχω λάβει μηνύματα από τρεις επισκέπτες που ταξίδεψαν στα Μέθανα και έγραψαν με πολύ ενθουσιασμό για τις διαδρομές και γενικά για τα Μέθανα.

Τα Μέθανα μπορεί να γίνουν ένας πόλος έλξης ειδικά για ανθρώπους που αγαπάνε την φύση και το περπάτημα. Η επιτυχία με τα πρώτα 4 γκρουπ περπατητών δείχνει πως τα Μέθανα σε αυτόν τον κλάδο μπορούν να καταφέρουν πολλά...

Για να έρθει αυτή η πελατεία θα χρειαστεί μία πολύ καλή διαφημιστική καμπανιά!

Informationen zu Methana

Sehenswürdigkeiten auf Methana:

- Historischer Vulkan bei Kameni Chora
- Fischerhäfen Vathy und Agios Georgios
- Mykenische Ausgrabung bei der Kapelle Agios Konstantinos und Elenis, ca. 1km östlich der Stadt Methana
- Krateral Stavrolongos
- Bauerndörfer Megalochori, Megalopotami, Kameni Chora, Kounoupitsa, Pano Mouska
- Heilbäder von Methana
- Bad des Pausanias im Nordosten der Halbinsel bei der Siedlung Agios Nikolaos
- Ruinendorf Sterna Gambrou
- Insel Nisaki mit antikem Fort

Reizvolle Ziele in der Region:

- Teufelsschlucht bei Troizen und antike Reste des Asklepiens
- Die Insel Poros und ihr archäologisches Museum (Funde aus Methana!)
- Antikes Theater von Epidaurus (etwas weiter entfernt, aber per Bus & Taxi erreichbar)
- Inseln Ägina, Hydra und Spetsä
- Die Hauptstadt Athen ist gut von Methana aus zu erkunden, man kann mit dem ersten Tragflügelboot morgens nach Piräus fahren und abends mit der letzten Fähre nach Methana zurückkommen. Das ist günstiger, als in einem teuren Hotel in der lärmenden Großstadt zu wohnen.

Anreise • Die schnellste Möglichkeit, nach Griechenland zu kommen, ist mit dem Flugzeug. Vom neuen Flughafen Athen-Spata kann man einfach und schnell in den Hafen von Piräus (Endstation) oder ins Zentrum Athens (Syntagma-Platz) gelangen (Bus E94). Günstig ist es, wenn man relativ früh ankommt, denn dann kann man die Fähren erreichen, die am Mittag über Ägina nach Methana und Poros fahren. Auf dem Landweg, also mit dem Bus, ist Methana nur umständlich über Nauplion und Galatas zu erreichen. Natürlich kann man sich am Flughafen auch ein Auto mieten und selbst auf dem Landweg nach Methana fahren. Mit der neuen Autobahn nach Korinth geht das recht schnell und gut. Nach dem Kanal von Korinth biegt man nach Epidaurus ab und fährt in Richtung Galatas.

Unterkünfte • Auf Methana gibt es zahlreiche

einfache Pensionen, Privatzimmer und einige Hotels, die aber nicht das ganze Jahr über geöffnet haben. In der Hauptsaison (Juli – September) ist mit Ausbuchungen zu rechnen. Die Unterkünfte sind deutlich günstiger als in den bekannten Tourismuszentren. Die Preise liegen für Doppelbettzimmer bei ca. 25-35 EUR, Privatzimmer können billiger sein.

Verpflegung • Im Hauptort Methana gibt es zahlreiche Tavernen, Restaurants und Cafés. Besonders empfehlenswert sind die Tavernen „Kapilio“, „Babis“, „Methanion“ und „Saronis“. Es gibt auch ein paar Bratereien, wo man Gyros und andere Spezialitäten genießen kann. Sprachprobleme gibt es keine, denn man kann sich sein Essen auch in der Küche direkt aussuchen. Einkaufen kann man am besten bei Periklis Kolias im oberen Teil Methanas (dort kann man sich auch Verpflegung besorgen, wenn man auf der Route A unterwegs ist).

Nahverkehr • Taxistand (003) 02980-92497

(diese Telefonnummer sollte man sich unbedingt am Anfang des Aufenthalts in sein Mobil-Telefon programmieren, denn im Notfall findet man so schnell Hilfe).

Der öffentliche KTEL-Bus fährt meistens gegen 10 Uhr nach Megalochori und Vathy und gegen 11:30 auch nach Kounoupitsa und Pano Mouska (ist eine billige Möglichkeit für eine Rundfahrt – man muß ja nicht aussteigen!). Der Bus nach Galatas und zur Kreuzung Agios Apostolous (wichtig für Epidaurus & Nauplion) fährt kurz vor 7 Uhr morgens. Nach Galatas & Troizen fährt der Bus um 7 und 12 Uhr. Von Galatas kommt man entweder mit dem Bus oder über Poros mit der Fähre nach Methana zurück. Für ca. 100 EUR kann man sich zu mehreren ein Taxi für einen Tagesausflug zum antiken Theater von Epidaurus mieten. Ein

Taxitransfer zum Flughafen Athen kostet ca. 120 EUR (gut für den Notfall, wenn am Abreisetag kein Schiff nach Piräus fahren sollte!). Unbedingt mindestens einen Tag vorher mit dem Taxifahrer ausmachen! Von Methana gehen am Tag mindestens dreimal Fähren nach Poros (und Hydra) und mindestens genauso viele nach Piräus. Zusätzlich gibt es Tragflügelboote, die in ca. 50 Minuten nach Piräus fahren.

Wichtige Telefonnummern:

Hafenamt: (0030) 2980-92279,

Polizei: (0030)2980-92370

Erste-Hilfe: (0030)2980-92893, -92478

Bürgermeisteramt: (0030)2980-92324

Deutsche Botschaft in Athen:

003017285111 (mobil)

Autor Tobias Schorr: Tobias@Methana.de

Homepage über Methana: www.methana.info

Karte • Die Topographische Karte 1:25.000 des geologischen Amtes IGME ist eine gute Grundlage für Wanderungen auf der Halbinsel.



Πληροφοριακό σύστημα για τα Μέθανα

Μέχρι τώρα ο επισκέπτης (ξένος) που έρχεται στα Μέθανα δεν μαθαίνει σχεδόν τίποτα για την χερσόνησο. Δεν ξέρει που υπάρχουν τα αξιοθέατα. Δεν ξέρει τι μπορεί να δει στα Μέθανα και δεν ξέρει πως θα φθάσει εύκολα σε αυτά τα αξιοθέατα. Χάνεται.

Πρώτα πρέπει να αναρωτηθούμε πώς θέλουμε να κρατήσουμε έναν πελάτη που θέλει να γνωρίσει το μέρος μας!

Αν θέλουμε να τον κρατήσουμε για περισσότερα από μία νύχτα στα Μέθανα, τότε πρέπει να τον κάνουμε να καταλάβει πως αξίζει να μείνει για περισσότερο καιρό!

Πρέπει στους επισκέπτες να δείξουμε πως τα Μέθανα είναι μία ξεχωριστή από τα άλλα τουριστικά μέρη περιοχή.

Πρέπει να τον δείξουμε τα εξής πλεονεκτήματα:

- Η μοναδική ηφαιστειακή τοποθεσία (και όχι μόνο το ηφαίστειο της Καμένης Χώρας!!!)
- Τα αξιόλογα αρχαιολογικά ευρήματα (οι ακροπόλεις Παλιόκαστρο και Όγα και η μυκηναϊκή ανασκαφή)
- Τα ψαράδικα λιμάνια Βαθύ και Άγιος Γεώργιος
- Τα Λουτρά
- Τα ωραία παραδοσιακά χωριά
- Το κλίμα
- Την φύση
- Τα μονοπάτια για τις εκδρομές
- Τα νησιά κοντά από τα Μέθανα (Αίγινα, Πόρος και Ύδρα)

Πρέπει να δείξουμε στον επισκέπτη πώς του συμφέρει να μείνει στην χερσόνησο αντί να πάει από το ένα μέρος στο άλλο. Τα Μέθανα μπορούν να είναι η βάση του από την οποία μπορεί εύκολα να φθάσει και σε όλους τους προορισμούς του (μέχρι την Αθήνα κιόλας!).

Αυτά μπορούμε να τα καταφέρουμε με γραφικά υλικά (προσπέκτους, οδηγούς) άλλα και με τα άλλα μέσα τα οποία θα είναι:

- κέντρο πληροφοριών στα Μέθανα (ίσως στο ΚΕΠ;) όπου θα πρέπει να υπάρξουν άνθρωποι με την γνώση ξένων γλωσσών (αγγλικά, γερμανικά και γαλλικά)
- Στην κεντρική ιστοσελίδα για τα Μέθανα (www.methana.info)
- Σε πινακίδες οι οποίες θα είναι σε διαφορετικά κεντρικά σημεία της πόλης των Μεθάνων και στην χερσόνησο. Θα περιέχουν έναν τοπογραφικό χάρτη και πληροφορίες για διαφορετικά θέματα (ανάλογα με το που βρίσκονται!)
- Πάρα πολύ σημαντικό παραμένει η ίδρυση ενός τοπικού μουσείου για την προβολή της ιστορίας, της γεωλογίας και της λαογραφίας των Μεθάνων. Αυτό είναι που το ψάχνει ο ξένος για την πρώτη πληροφόρηση του.

Όλα αυτά ακούγονται σαν οράματα, άλλα είναι υποχρεώσεις της ντόπιας κυβέρνησης και των ντόπιων επαγγελματιών! Αυτά που αναφέρω είναι εγγύηση για μία ριζοσπαστική ανανέωση των Μεθάνων και για την πραγματική ανάπτυξη του μέρους! **Δεν εκμεταλλεύονται ούτε 25% της αξίας των Μεθάνων.** Με την μέθοδο που ψευδολειτουργούν τα Μέθανα μέχρι σήμερα ο κάθε επαγγελματίας χάνει κάθε χρόνο πάρα πολλά λεφτά. Και αυτά τα λεφτά λείπουν για την βελτίωση των υπηρεσιών! Είναι ο κύκλος διάβολου τον οποίον πρέπει να σπάσουμε! Θα πονέσει αρχικά, άλλα αν κάποια μέρα θα αναφερθούν τα Μέθανα με την Σαντορίνη, τότε θα έχουμε κερδίσει! Και δεν είναι αδύνατο να τα καταφέρουμε! Ακόμα δεν είναι αργά!

Και τα οικονομικά προβλήματα μπορούμε να τα λύσουμε το ελαχιστον για αυτά που προβάλω σε αυτή την μελέτη! **Ο Δήμος Μεθάνων έχει και οικονομολόγους και ανθρωπους με συνδέσεις που θα μπορέσουν να βρουν την χρηματοδότηση αυτών των έργων που σας εξηγώ.** Αφού μπορούν να βρουν κονδύλια για δρόμους, θα μπορέσουν να βρουν και τα κονδύλια από την Ευρώπη! Η Ευρώπη έχει τον στόχο της ανάπτυξης περιοχών σαν τα Μέθανα και την βελτίωση της ντόπιας αγοράς εργασίας. Γιαυτό δεν είναι οράματα αυτά που αναφέρω άλλα είναι υποχρεώσεις των υπεύθυνων των Μεθάνων να ξεκινήσουν επιτέλους αυτή την δραστηριότητα. Και να είστε όλοι σίγουροι πως θα σας βοηθήσει όχι μόνο ο Τώβιας Σώρρος με την δουλειά του σαν φωτογράφος και τουριστικός αντιπρόσωπος άλλα όλοι οι φίλοι του. Και δεν είναι λιγότεροι από επιστήμονες και επαγγελματίες του τουριστικού κλάδος.

Το πιο σύγχρονο πληροφοριακό σύστημα για τα Μέθανα – η ιστοσελίδα των Μεθάνων

Το 1999 ίδρυσα την ιστοσελίδα www.methana.de γιατί δεν υπήρχε καμία πλήρης πληροφορία για τα Μέθανα στο ίντερνετ. Ο στόχος ήταν να δώσω πληροφορίες για τα Μέθανα και να βρω καινούργιους φίλους για τα Μέθανα. Έχω ήδη πάρει και πολλά άλλα Domains που κάποτε θα μας βοηθήσουν στον στόχο της προβολής των Μεθάνων και των λουτρών.

Τις σελίδες τις κάνω μέχρι τώρα μόνος μου και προσπαθώ να τις προβάλλω στα γερμανικά, αγγλικά και φυσικά και στα ελληνικά. Οι μέχρι τώρα 30.000 επισκέπτες μου δείχνουν πώς η ιστοσελίδα έχει γίνει ήδη η κεντρική πύλη για τα Μέθανα.

Κάθε τόσο προσπαθώ να βελτιώσω την σελίδα και δίνω πληροφορίες σε ιδιώτες. Βασική ιδέα όλης της προσπάθειας ήταν να συνεργαστώ κάποτε με τον Δήμο Μεθάνων και τους επαγγελματίες των Μεθάνων για να προβάλουμε όλοι μαζί τα Μέθανα. Θα ήταν και καλύτερα ετσι γιατί όλοι μαζί θα μπορούσαμε να προσφέρουμε πολύ περισσότερες πληροφορίες στους επισκέπτες. Μέχρι τώρα ο επισκέπτης μπορεί να βρει τις εξής πληροφορίες για τα Μέθανα:

- Πώς μπορεί να φθάσει στα Μέθανα
- Που μπορεί να μείνει
- Τι υποδομή υπάρχει
- Η γεωλογία των Μεθάνων
- Η ιστορία των Μεθάνων
- Η φύση των Μεθάνων
- Εκδρομές στα Μέθανα (όχι μόνο τα μονοπάτια)
- Ο κόσμος στα Μέθανα (λαογραφία)

Η σελίδα χρειάστηκε περίπου 7 μήνες δουλειάς και ακόμα βελτιώνεται.

Οι άλλες σελίδες για τα Μέθανα είναι:

- www.methana.gr του Δήμου Μεθάνων (δεν περιέχει πολλές πληροφορίες αλλά ανοίγει το ελαχιστον την όρεξη για τα Μέθανα)
- www.methana.com.gr η ιστοσελίδα του Συλλόγου των ενοικιασμένων δωματίων και ξενοδοχείων (δεν λειτουργεί και έχει το πρόβλημα πως χρησιμοποίησε υλικό που παραβιάζει πνευματικά δικαιώματα).

Συμπέρασμα: Και αν η δική μου σελίδα έχει επιτυχία, θα ήθελα να βελτιώσω το σύστημα και να γίνει μία μεγαλύτερη και ακόμα πιο επαγγελματική πύλη των Μεθάνων. Μόνο σε συνεργασία με όλους τους φορείς και με τον Δήμο Μεθάνων θα μπορούσε να γίνει αυτό που ήταν ο στόχος μου. Και ο στόχος μου είναι να γίνει ένα πληροφοριακό σύστημα στο οποίο συμμετέχουν οι Μεθανιτές. Πολλά πράγματα θα είναι καλύτερα αν τα βλέπουν περισσότερα κριτικά μάτια...

Πρέπει να φτιάξουμε την πληροφοριακή πύλη των Μεθάνων (Methana-Information-Portal)!

Seit 1999 habe ich die Homepage www.methana.de online. In dieser Homepage informiere ich den interessierten Besucher über alle Dinge, die Methana betreffen. Bisher besuchten 30.000 User die Site. Zahlreiche Anfragen bestätigen mich darin, dass diese Homepage ein Portal zu Methana werden sollte. In Zusammenarbeit mit den örtlichen Leistungsträgern und öffentlichen Institutionen wäre es nicht nur finanziell möglich, eine umfassende und interaktive Plattform zu gestalten.

Η πληροφοριακή Πύλη Μεθάνων και οι λειτουργίες της

1. Γενικό όφελος για τα Μέθανα

Ο στόχος της Πύλης θα είναι εκτός από την σχετική πληροφόρηση του επισκέπτη η δυνατότητα να βρει τρόπους για την επικοινωνία με άλλους χρήστες (=Interactivity!).

Δηλαδή θα μπορέσει να βρει ένα μέρος στο οποίο θα μπορέσει να περιγράψει τις εμπειρίες του (Forum/Αγορά) και να βρει άλλους φίλους. Θα μπορέσει και να επικοινωνήσει σε ζωντανό χρόνο με άλλους (από τα Μέθανα;) και να φορτώσει π.χ. φωτογραφίες του στην σελίδα (π.χ. φωτογραφίες που τράβηξε στο τελευταίο του ταξίδι στα Μέθανα). Μπορεί να υπάρξει και μια εφαρμογή στην οποία μπορεί κάποιος να στείλει ηλεκτρονικά καρτ-ποσταλ. Το πλεονέκτημα του συστήματος είναι πως για να μπορέσει κάποιος να συμμετέχει σε αυτά, θα πρέπει να κάνει μία εγγραφή του στο σύστημα (USER LOGIN). Ετσι μπορούμε να μαζέψουμε στοιχεία για τους ανθρώπους που ενδιαφέρονται για τα Μέθανα. Θα μας βοηθήσει να βρούμε τις διευθύνσεις τους για μία τακτική επαφή με την πελατεία μας. Π.χ. μπορούμε να τους στείλουμε καρτ-ποσταλ για τις γιορτές των. Ετσι θα δημιουργηθεί ένας πιο στενός δεσμός με την πελατεία μας. Ο στόχος είναι να ξαναέρθει ο πελάτης στα Μέθανα και να αισθάνεται έναν συναισθηματικός δεσμός με τα Μέθανα.

2. Πληροφοριακός στόχος

Οποίος θα μπει στην πληροφοριακή Πύλη Μεθάνων, θα πρέπει να βρει όλες τις πληροφορίες για τα Μέθανα.

Παραδείγματα:

- Δρομολόγια για τα πλοία (ανανεωμένες κάθε μέρα και σε τρεις γλώσσες!)
- Θα μπορέσει να βρει πληροφορίες και να μπορέσει να κάνει κρατήσεις
- Να μπορέσει να παραγγείλει πληροφοριακό υλικό (π.χ. τον τουριστικό οδηγό η χάρτης)
- Να βρει επαφές με Μεθανιτές
- Να μπορέσει να βρει γραφειοκρατικές πληροφορίες

Η πληροφοριακή Πύλη **ΔΕΝ** θα είναι μόνο για τους ξένους επισκέπτες και για τουριστικούς λόγους αλλά και **για την πληροφόρηση των Μεθανιτών και των ξένων** που ζουν στα Μέθανα!

Παραδείγματα:

- Θα βρει ο κόσμος και ανακοινώσεις για ότι αφορά την ζωή στα Μέθανα
- Ο κάθε Μεθανιτής και ξένος που ζει στα Μέθανα θα έχει την δική του διεύθυνση E-Mail στο σύστημα σε μορφή onomam@methana.gr (onomam@methana.org)
- Θα μπορέσει ο Πολίτης να βρει και έγγραφα (Formular) τα οποία μπορεί να τα κατεβάσει στον δικό του υπολογιστή και να τα συμπληρώσει.
- Θα υπάρξει μία γραμμή επικοινωνίας με τις υπηρεσίες των Μεθάνων και των υπεύθυνων σε μορφή E-Mail-Formular
- Στην σελίδα θα υπάρξει και ένα μέρος για τους συλλόγους και τα σχολεία.
- Θα πρέπει να υπάρξει μια ομάδα σύνταξης για τα κείμενα σε διαφορετικές γλώσσες.
- Ο επαγγελματίας επισκέπτης θα βρει έναν ηλεκτρονικό χάρτη της πόλης όπου μπορεί να βρει όλες τις υπηρεσίες και μαγαζιά.
- Κτλ.

3. Τεχνολογικά

Η Πύλη θα έχει τον δικό της Webserver. Ετσι θα υπάρξει αρκετός χώρος για τις εφαρμογές και μπορούμε να προγραμματίσουμε μόνοι μας ότι χρειαζόμαστε. Ο Server δεν θα έπρεπε να ήταν στην Ελλάδα γιατί οι συνδέσεις από την Ελλάδα προς τον υπόλοιπο κόσμο είναι πολύ αργές. Δεν παίζει πια ρόλο αν είναι κοντά μας ή όχι. Παίζει μόνο ρόλο να διατίθεται κάθε στιγμή της ημέρας και οπότε το θέλουμε εμείς και οι επισκέπτες της ιστοσελίδας.

Η πληροφοριακή Πύλη Μεθάνων θα προγραμματιστεί σε γλώσσα PHP και η διαμόρφωση θα γίνει μάλλον μέσω ενός συστήματος „Content Management System CMS“. Σημαίνει πως κάθε μέλος της ομάδας σύνταξης θα έχει το μέρος της για να δημιουργήσει τις σελίδες της και τις πληροφορίες της. Παράδειγμα: Η ομάδα που θα ανανεώσει κάθε μέρα τις πληροφορίες για τα δρομολόγια θα μπορέσει να αλλάξει τις σελίδες μόνο σε αυτό το θέμα αλλά όχι π.χ. στις πληροφορίες για τα λουτρά.

Ένα καλό παράδειγμα είναι η πύλη www.in-greece.de ή www.greektown.de

Αναλυτικά στοιχεία της πληροφοριακής πύλης των Μεθάνων

1. Αρχική σελίδα – είσοδος και επιλογή γλωσσών

Αυτή η σελίδα θα δώσει στον επισκέπτη την επιλογή της γλώσσας του και θα περιέχει κρυμμένα τις «λέξεις κλειδιού» (Keywords) για να την βρουν και οι μηχανές αναζήτησης (www.google.com).

2. Κεντρική σελίδα και πληροφοριακή πύλη

Αυτή είναι η βάση όπου ο επισκέπτης θα μπορέσει να διαλέξει ότι του ενδιαφέρει και θα είναι η πρώτη παρουσίαση των Μεθάνων.

α.) Γενικές πληροφορίες για τα Μέθανα:

- Αξιοθέατα (σύνδεση με τις σελίδες ειδικών πληροφοριών – π.χ. «ιστορία», «γεωλογία» και «λαογραφία»)
- Ιστορία των Μεθάνων
- Γεωλογία των Μεθάνων (ηφαίστεια, σπηλαία και θερμές πηγές, κτλ.)
- Γεωγραφία των Μεθάνων (τοπογραφικοί χάρτες, κτλ.)
- Φύση των Μεθάνων (βοτανολογία, ζωολογία, περιβαλλοντικά θέματα, τοποθεσία)
- Φωτογραφική έκθεση για τα Μέθανα (slideshow)
- Λαογραφία των Μεθάνων («οι Μεθανιτές»)

β.) Τουριστικές πληροφορίες:

- Χάρτης Ελλάδας και του Σαρωνικού κόλπου («που βρίσκονται τα Μέθανα;»)
- **Χάρτης της χερσόνησο**
- **Χάρτης της πόλης των Μεθάνων**
- Χάρτης των χωριών
- **Συγκοινωνίες:**
 - i. **Δρομολόγια πλοίων και υδροπτήρων** (θα αλλάξει κάθε μέρα – Λιμεναρχείο!)
 - ii. Δρομολόγια λεωφορείων
 - iii. Ταξί (αριθμοί τηλεφώνων και τιμές)
 - iv. Αεροπορικές συγκοινωνίες – συνδέσεις με αεροπορικές σελίδες των εταιριών με δυνατότητα κρατήσεων από το ιντερνέτ (παράδειγμα: www.germanwings.de - και στα ελληνικά κιόλας!)
 - v. Σχέδιο πρόσβασης από το αεροδρόμιο προς το λιμάνι του Πειραιά και από εκεί στα Μέθανα.
 - vi. Εθνικοί δρόμοι
 - vii. Μαρίνα Μεθάνων
- **Διαμονή:**
 - i. Ξενοδοχεία
 - ii. Πανσιόν
 - iii. Ενοικιασμένα δωμάτια
 - iv. Ξενώνες
 - v. **Δυνατότητα κρατήσεων** μέσω ιντερνετ με πιστωτική κάρτα και άλλους τρόπους πληρωμής και απο το εξωτερικό.
 - vi. Χάρτης της πόλης στον οποίο ο πελάτης θα βρει το ξενοδοχείο του η το δωμάτιο του.
- Δραστηριότητες (εκθέσεις, γιορτές, πανηγύρια, κτλ.)
- **Δυνατότητα κρατήσεων και τουριστικό γραφείο στο ιντερνετ:**
 - i. Σύνδεση προς τουριστικά γραφεία που πουλάνε πακέτα ταξιδιών προς τα Μέθανα.
- **Διατροφή και διασκέδαση:**
 - i. Εστιατόρια και ταβέρνες
 - ii. Καφετερίες, Club και δισκοθήκες
 - iii. Παντοπωλεία, Supermarket, αγορά

γ.) Αξιοθέατα:

- Σύνδεση με τις σελίδες για π.χ. «γεωλογία», «ιστορία» ή «λαογραφία»
- Αρχαιολογικά ευρήματα και αρχαιολογικοί τόποι στα Μέθανα (και η πρόσβαση)
- Τα ηφαίστεια, σπηλαία και οι θερμές πηγές που μπορεί να επισκεφτεί κλάνεις
- «Ερευνήστε τα Μέθανα περπατώντας – το δίκτυο μονοπατιών»
- Τα παραδοσιακά χόρια και τα ψαράδικα λιμάνια των Μεθάνων (και η πρόσβαση)
- Τα αξιοθέατα στην Τροιζηνία (τα νησιά Αίγινα, Πόρος, Ύδρα και Σπέτσες, η αρχαία Τροιζήνα και το διαβολογεφυρό).
- Τα αξιοθέατα της Αργολίδας (Επίδαυρο, Μυκήνες, Ναύπλιο, Αργός, κτλ.)
- Η Αθήνα για μονοήμερες εκδρομές από τα Μέθανα (συγκοινωνίες).

δ.) Ακίνητα:

- Σελίδα με τα ακίνητα που πωλούνται στην χερσόνησο Μεθάνων. Μία μοναδική ευκαιρία για να βρουν οι Μεθανιτές πελάτες στο εξωτερικό και στην Ελλάδα.
- Ίσως συνεργασία με μία εταιρία ακινήτων στην Γερμανία (οπού είναι η πελατεία!)

ε.) Προϊόντα από τα Μέθανα και για τα Μέθανα (Internet-Shop):

- Τουριστικός χάρτης
- Τουριστικοί οδηγοί
- Κάρτες
- Αγροτικά προϊόντα (ελαιόλαδο, αμύγδαλα, κτλ.)
- Αναμνηστικά δώρα „Souvenir“
- Μουσικά CD (;)
- CD-Rom
- Video

ζ.) Σύνδεση προς την ιστοσελίδα για τα λουτρά των Μεθάνων (www.greek-spas.com)

η.) Πληροφορίες για τον πολίτη των Μεθάνων:

- ανακοινώσεις
- Ιστορικά του Δήμου
- Ο Δήμαρχος (ανακοινώσεις του, πληροφορίες για την επαφή μαζί του)
- ΚΕΠ Μεθάνων
 - i. Download / Κατέβασμα ηλεκτρονικών έγγραφων σε μορφή .pdf
 - ii. Αιτήσεις
 - iii. Νομικά
 - iv. Ανακοινώσεις
 - v. Υποστήριξη του πολίτη
 - vi. Υποστήριξη ξένων που ζουν στα Μέθανα
 - vii. Επαφή με τους υπάλληλους μέσω e-mail
- Προκηρύξεις έργων
- Επενδύσεις στα Μέθανα
- Επαγγελματικές πληροφορίες
- Πολιτικά (Forum για πολιτικές συζητήσεις)
- Ανακοινώσεις πολιτικών κομμάτων στα Μέθανα

θ.) Σύλλογοι:

- Αθλητικοί, τουριστικοί και εμπορικοί σύλλογοι.

ι.) Σχολεία των Μεθάνων:

- επίσημες σελίδες των σχολείων (για αιτήσεις, δηλώσεις, κτλ.)
- ιστοσελίδες των μαθητών
- συνδέσεις προς άλλα σχολεία

κ.) Περιοχή επικοινωνίας / Interactivity

- Βιβλίο επισκεπτών
- Δημοσκοπήσεις
- Ηλεκτρονικά καρτ-ποσταλ

Για μέλη:

- Περιοχή συζητήσεων / Discussion-Forum
- Δηλώσεις συνδέσεων προς άλλες ιστοσελίδες
- Προσωπική σελίδα του χρήστη με την δυνατότητα της παρουσίασης εμπειριών και φωτογραφιών από την διαμονή του στα Μέθανα. Photo-&Text-Upload
- Πίνακας ανακοινώσεων και αγοράς
- Newsletter για ανακοινώσεις και πρόσφορες που αφορούν τα Μέθανα
- PRESS INFORMATIONs for download. Περιοχή όπου θα μπορέσει ο δημοσιογράφος να βρει ότι χρειάζεται να ξέρει για τα Μέθανα. Θα μπορέσει π.χ. να κατεβάσει φωτογραφίες για τις δημοσιεύσεις του.

Το πλεονέκτημα αυτού του μέρος είναι πώς εδώ πρέπει ο επισκέπτης της σελίδας να δώσει τα προσωπικά στοιχεία για να συμμετέχει. Ετσι κερδίζουμε πολύτιμες πληροφορίες των χρηστών. Θα μάθουμε τα e-mail τους και έτσι μπορούμε να κρατήσουμε επαφή με τους πελάτες μας.

Συμπέρασμα 1:

Όλες αυτές οι εφαρμογές μπορεί να γίνουν. Η βάση θα είναι ένα σύστημα στο οποίο ο καθένας θα έχει την πρόσβαση για αλλαγές μόνο στο μέρος που θα έχει δικαιώματα. Π.χ. αυτός που θα είναι υπεύθυνος για τα δρομολόγια θα μπορέσει μόνο σε αυτό το θέμα να κάνει τις αλλαγές του άλλα όχι π.χ. στο πληροφοριακό μέρος για την ιστορία.

Εστί θα είναι αναγκαίο να έχουμε ένα σύστημα CMS (Content Management System). Σε αυτό μπορούμε να οργανώσουμε πως να δοθούν δικαιώματα και πως θα μπορέσει κάποιος να αλλάξει τα περιεχόμενα στις σελίδες.

Συμπέρασμα 2:

Η πληροφοριακή πύλη των Μεθάνων θα είναι ένα σύστημα που ΔΕΝ υπάρχει ακόμα στην Ελλάδα (η μόνο σε λίγα μέρη). Θα λειτουργήσει με πολύ αποτελεσματικότητα γιατί δεν θα χρειαστεί να στείλουμε συνεχώς πληροφοριακό υλικό με το ταχυδρομείο στους πελάτες που έχουν υπολογιστή και σύνδεση ιντερνετ (στο εξωτερικό τα έχουν οι περισσότεροι).

Συμπέρασμα 3:

Για να φτιαχτεί αυτό το σύστημα θα χρειαστεί η χρηματοδότηση για την ομάδα που θα αναλάβει τις δουλειές στις σελίδες (συλλογή του πληροφοριακού υλικού, σελιδοποίηση, μετάφραση, κτλ.). Θα χρειαστούν τα νόμιμα προγράμματα για την παραγωγή του γραφικού υλικού και των σελίδων (PHOTOSHOP, DREAMWAYER, Macromedia Contribute, κτλ.) και ίσως και υπολογιστές (αν δεν δουλεύουμε στους δικούς μας ή του Δήμου). Θα χρειαστεί το σύστημα CMS.

Συμπέρασμα 4:

Θα χρειαστεί χρόνος για να συμπληρωθεί όλο το υλικό και να μεταφραστεί σε το ελαχιστον τρεις γλώσσες (ελληνικά, αγγλικά, γερμανικά και ίσως και γαλλικά). Τα άτομα που μπορούν να κάνουν όλα αυτά υπάρχουν ήδη και στα Μέθανα. Θα πρέπει να γίνει μία ομάδα σύνταξης του υλικού και του στοίχους. Υπολογίζω πως σε 3-6 μήνες το αργότερο μπορεί να παρουσιαστεί η πρώτη έκδοση της πληροφοριακής πύλης Μεθάνων.

Συμπέρασμα 5:

Όλες οι σελίδες που υπάρχουν ήδη για τα Μέθανα, θα πρέπει να γίνουν μία κεντρική σελίδα. Ο κεντρικός υπολογιστής θα είναι καλύτερα εκτός Ελλάδας γιατί έτσι οι επισκέπτες όλου του κόσμου θα έχουν γρηγότερη πρόσβαση στα δεδομένα. Τα δεδομένα μπορούμε να τα αλλάξουμε εύκολα και από την Ελλάδα μέσω την πρόσβαση FTP.

Domains / Ονόματα πρόσβασης των ιστοσελίδων

Ήδη έχουμε όλα τα ονόματα στα χεριά μας:

www.methana.gr, www.methana.de, www.methana.com, www.methana.org, www.methana.net, www.methana.info, www.greek-volcanoes.net, κτλ.

Το κόστος της εργασίας θα είναι χαμηλότερος από την πρόσφορα του Λόρενς Χούνρη γιατί θα κάνουμε τα περισσότερα μόνοι μας. Ομως θα χρειαστεί να πληρωθεί η ομάδα σύνταξης και τα αναγκαία προγράμματα. Η ομάδα θα χρειαστεί και όταν το σύστημα είναι έτοιμο γιατί θα είναι υπεύθυνη και για την **συντήρηση των δεδομένων** και για την πληροφόρηση των επισκεπτών (πρέπει να απαντήσουν και τα μηνύματα που θα λάβουν ανάλογα με την γλώσσα που ξέρουν!).

Δηλαδή θα δημιουργηθούν και θέσεις εργασίας – ένα σημαντικό κίνητρο για να πάρουμε κονδύλια απο ευρωπαϊκά προγράμματα υποστήριξης!

Γιατί το Ιντερνέτ είναι η σημαντικότερη ευκαιρία για τα Μέθανα;

Σε χώρες όπως π.χ. την Γερμανία το ιντερνέτ έχει ήδη γίνει η σημαντικότερη πηγή πληροφοριών για αγορές και για τα ταξίδια. Στο ιντερνέτ μπορούμε να κάνουμε τις κρατήσεις μας για αεροπορικά εισιτήρια και για τουριστικά πακέτα. Οι συνδέσεις με οικονομικούς τρόπους βελτιώνουν συνεχώς την ευχρηστία του καινούργιο μέσον (η ADSL-Flatrate στην Γερμανία κοστίζει από 14-20 Ευρω μηνιαίως!). Οι χρήστες έχουν την απεριόριστη ευκαιρία να δουν όσες ιστοσελίδες θέλουν. Ετσι η αναζήτηση πληροφοριών για τον τουρισμό αυξάνεται συνεχώς.

Ανάλογα με γραφικά μέσα πληροφόρησης το ιντερνέτ είναι πολύ οικονομικότερα και μπορεί να φθάσει σε πολύ περισσότερους πελάτες από π.χ. ένα φυλλάδιο που το δίνουμε σε εκθέσεις. Αυτό που μας δίνει ελπίδα και που πρέπει να μας ξυπνήσει είναι η σχετική επιτυχία της ιστοσελίδας www.methana.com. Μέχρι πριν λίγα χρόνια τα Μέθανα ήταν σχεδόν άγνωστα στο κοινό. Και οι περισσότεροι επισκέπτες της ιστοσελίδας είναι Γερμανοί, Αυστριακοί και Ελβετοί (70%!) και οι υπόλοιποι Έλληνες (15%).

Ακόμα αυτή η ιστοσελίδα είναι μόνο πληροφορική και όχι επαγγελματική. Το ελληνικό και το αγγλικό μέρος δεν είναι ακόμα έτοιμο. Η γαλλική γλώσσα δεν εκμεταλλεύεται καθόλου. Δηλαδή αν η ιστοσελίδες θα γίνουν σε μία ομαδική εργασία, τότε δεν θα προβάλουμε τα Μέθανα μόνο σε περισσότερες γλώσσες, άλλα θα τα προβάλουμε με ακόμα πολύ περισσότερες πληροφορίες και θα εξυπηρετήσουμε ακόμα περισσότερες εθνικότητες.

Μία ιστοσελίδα έχει πολύ περισσότερη δουλειά από το να φτιάξουμε ένα φυλλάδιο το οποίο μετα από την εκτύπωση δεν μπορούμε να το αλλάξουμε. Μία ιστοσελίδα θα περιέχει πάντα όλες τις τελευταίες πληροφορίες και θα είναι ένα πολύ καλύτερο μέσον ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ με τους μελλοντικούς πελάτες ή κιάλας φίλους των Μεθάνων! Ο στόχος είναι να κερδίζουμε μία τακτική πελατεία για τα Μέθανα! **Αν μπορούμε να δημιουργήσουμε έναν συναισθηματικό δεσμό των πελατών με τα Μέθανα, τότε θα έχουμε κερδίζει ότι καλύτερο μπορούμε!**

Και αν λίγοι ακόμα χρησιμοποιούν το ιντερνέτ για τις επικοινωνίες, στο εξωτερικό η απασχόληση με το ιντερνέτ είναι αυτονόητο η κιάλας υποχρέωση! Και για να έχουν τα Μέθανα επιτέλους επιτυχία θα πρέπει να κοιτάξουμε προχωρημένα μέρη!

Ziel des Internet-Portals und Technik

Das Ziel des Internetportals ist, dass jeder für seinen Bereich Zugangsrechte bekommt und sein Thema von überall aus per FTP ändern kann. Somit bleibt das system immer auf dem neuesten Stand. Ziel soll eine intensive Information über Methana sein. So können die Besucher der Seiten auch gefühlsmäßig an Methana gebunden werden.

Die Interaktivität ist das höchste Ziel der Seite. Dabei sollen auch Besucher die Möglichkeit haben, ihre Erfahrungen mit Methana zu veröffentlichen. Somit bleibt Methana im Mund und wird bekannter. Dadurch, dass wir in Methana verschieden Ausländer haben, die schon lange dort leben, gibt es die Möglichkeit, auch Muttersprachler an dem Portal teilzuhaben, die jeweils Themen in ihrer Sprache veröffentlichen. Wenn wir auf der bisherigen Homepage schon jetzt 30.000 Besucher haben, so würde das durch die Mehrsprachigkeit um den Faktor 2-4 steigen. Die Verantwortlichen müssen sich an Regionen orientieren, in denen die Nutzung des Internets schon Usus ist und nicht an den Gegebenheiten auf Methana oder in Griechenland, wo die Nutzung des Internets für Privatleute noch zu teuer ist. Im Ausland ist die Nutzung durch ADSL-Flatrates normal oder schon fast Pflicht. Daran muss Methana teilhaben!

Dazu kommt, dass Aktualisierungen im Internet einfacher und billiger sind, als z.B. in einem bereits gedruckten Werbeprospekt.

Η ομάδα σύνταξης

Η κεντρική ομάδα θα περιλαμβάνει:

- Τον προγραμματιστή της εφαρμογής (αν δεν είναι από την εταιρία που παρέχει το CMS!)
- Ο άνθρωπος που θα κάνει την σελιδοποίηση με π.χ. το πρόγραμμα Dreamwaver.
- Για κάθε γλώσσα ένα άτομο το οποίο την έχει σαν μητρική γλώσσα και μένει στα Μέθανα ή έχει σχέση με τα Μέθανα. Δεν χρειαζόμαστε διερμηνέας! Έχουμε ήδη άτομα για τα αγγλικά, γαλλικά, γερμανικά και ?
- Οι φωτογράφοι που ξέρουν την περιοχή και μπορούν να παράγουν καινούργιο υλικό (π.χ. Άρης Παύλου, Χριστός Λαζάρου κτλ.).
- Επιστημονική υποστήριξη από π.χ. το ΙΓΜΕ και την ΕΤΗ-Zurίχης.
- Τον „Administrator“ για τα τεχνικά θέματα και τα δικαιώματα προσβάσεις των ομάδων.

Η εξωτερικοί «πληροφοριοδότες»:

- Οι υπάλληλοι του Δήμου (για π.χ. ανακοινώσεις και γραφειοκρατικές πληροφορίες).
- Το Λιμεναρχείο για τα δρομολόγια
- Το τοπικό ΚΤΕΛ για τα δρομολόγια των λεωφορείων στα Μέθανα (ίσως μόνο μία σύνδεση προς την σελίδα του ΚΤΕΛ).
- Ο σύλλογος των ενοικιαζομένων δωματίων και ξενοδοχείων για τις κρατήσεις δωματίων και για την τακτική ανανέωση ελεύτερων δωματίων.
- Ο σύλλογος των εμπόρων για τακτικές προσφορές.
- Ο ναυτικός σύλλογος για τις δραστηριότητες του και για ανακοινώσεις.

Ο καθένας που συνεργάζεται σε αυτό το πληροφοριακό σύστημα θα έχει την δική του πρόσβαση στο δικό του θεματικό μέρος μόνο. Ετσι δεν ανακατεύεται ο ένας σε θέματα του άλλου τα οποία δεν ξέρει. Μόνο ο Administrator/Webdesigner θα έχει πρόσβαση στην σελιδοποίηση. Όλη η ομάδα θα συναντηθεί τακτικά για να συζητήσει την πληροφοριακή πύλη και θα ψάξει ευκαιρίες για την βελτίωση όλο του συστήματος.

Αφού όλο το σύστημα στηρίζεται στην μέθοδο ανεβάσματος δεδομένων FTP δεν παίζει ρόλο να μείνει κάποιος στα Μέθανα. Π.χ. ένας Μεθανιτής ο οποίος ζει και εργάζεται στην Αθήνα, μπορεί να κάνει αλλαγές στο θέμα που τον αφορά.

Π.χ.1: Ο Δήμαρχος βρίσκεται σε ταξίδι στο εξωτερικό και θέλει να ενημερώσει το κοινό μέσο της ιστοσελίδας. Ετσι θα πάει στο πιο κοντινό INTERNET-CAFE και ανοίγει την ιστοσελίδα και το μέρος στο οποίο συνήθως κάνει τις ανακοινώσεις του. Θα τα γράψει και αμέσως όλος ο κόσμος μπορεί να τα βρει στην ιστοσελίδα των Μεθάνων.

Π.χ.2: Ο φίλος μας ο Lorenz Hunni θέλει να βάλει καινούργια στοιχεία για τους τοπογραφικούς χάρτες στην ιστοσελίδα και θα μπορέσει εύκολα να το κάνει καί από την Ελβετία. Θα έχει π.χ. το δικό του μέρος στην κατηγορία «γεωγραφία & χαρτογραφία».

Η ζωντανή συμμετοχή όλων των ενδιαφερομένων είναι το κύριο στοιχείο της ιστοσελίδας και αυτό θα την κάνει πόλος έλξης για όλους που θέλουν να μάθουν ότι αφορά τα Μέθανα. Και θα δείξει στους καινούργιους επισκέπτες των σελίδων πως στα Μέθανα κάνουν πολλά για την πρόοδο του τόπου!

Ο οικονομικός φορέας

Όλο το σύστημα θα κοστίζει. Ποίος θα αναλάβει τα κόστη;

- **Ο Δήμος;** (Μπορεί να γίνει μία δημοτική επιχείρηση; = Κέντρο Πληροφοριών στο οποίο θα οργανωθούν και όλες οι άλλες απαραίτητες δραστηριότητες στο θέμα πληροφόρησης, προβολής και αξιοποίησης των Μεθάνων;).
- **Ιδιώτες;** (Ποίος από τους Μεθανιτές θα επενδύσει σε αυτό το θέμα ή θα βάλει αιτήσεις προς την Ευρώπη για τα κονδύλια;)

Δεν πιστεύω πως αυτή η δραστηριότητα θα ξεκινήσει με την ιδιωτική επένδυση γιατί ακόμα οι επαγγελματίες δεν βλέπουν το μέλλον με αισιοδοξία στα Μέθανα. Έτσι η ευθύνη παραμένει πάλι στον Δήμο Μεθάνων. Αλλά αφού το κράτος και η Ευρώπη δίνει ακόμα κονδύλια για την «τεχνική» υποδομή (δρόμοι, κτλ.) σε αρκετά μεγάλα μεγέθη, θα πρέπει να είναι δυνατόν να τα καταφέρουμε με πόσα τα οποία είναι πολύ χαμηλότερα από π.χ. έναν δρόμο. Και τα αποτελέσματα θα είναι πολύ καλύτερα. **Και αφού τα Μέθανα έχουν έναν οικονομολόγο σαν Δήμαρχο, πιστεύω πως θα καταφέρει να ερευνήσει τι οικονομικά μέσα θα μπορέσουμε να βρούμε και το πώς.**

Beispiele:

Siebengebirge, Vulkanpark Eifel, Vulkania FR.



Vulkanpark GmbH
Bahnhofstraße 9 (Kreishaus)
D-56068 Koblenz
Tel. 02 61 / 1 08 - 5 64
Fax 02 61 / 3 00 27 97

Το πρώτο παράδειγμα για το ηφαιστειακό πάρκο της ανατολικής Αϊφέλ

VULKANPARK

&

Infozentrum Rauschermühle / Πληροφοριακό κέντρο

Εισαγωγή

Στην δυτική Γερμανία βρίσκεται η περιοχή της Αϊφέλ. Είναι η περιοχή με τα περισσότερα ηφαιστεια της Γερμανίας. **Η νεότερη ηφαιστειακή έκρηξη έγινε πριν 12.000 χρόνια** και έτσι η Αϊφέλ χαρακτηρίζεται σαν ενεργή ηφαιστειακή περιοχή. Το σχέδιο „VULKANPARK“ έχει σαν στόχο την τουριστική αξιοποίηση της περιοχής της ανατολικής Αϊφέλ.

Υποδομή

1. Έχει φτιαχτεί το κέντρο πληροφοριών για τα ηφαιστεια και την ιστορία της ανατολικής Αϊφέλ. Στο κέντρο πληροφοριών υπάρχουν εκθέσεις για τα ενεργά ηφαιστεια σε όλη την η με φωτογραφίες και βίντεο. Υπάρχουν και ψηφιακά περίπτερα πληροφοριών με εφαρμογές CD-Rom ανάλογα με αυτή που είχαμε και στα Μέθανα και που δεν την φρόντισε κανένας...
2. Στο κέντρο πληροφοριών υπάρχει και ένα μοντέλο για ένα αρχαίο ρωμαϊκό πλοίο για την μεταφορά των μυλόπετρων που φτιάχτηκαν στην περιοχή μέχρι τον περασμένο αιώνα.
3. Υπάρχουν και αρχαιολογικά ευρήματα από την περιοχή (ρωμαϊκά και άλλα).
4. Σε όλα τα μέρη με γεωλογικό, αρχαιολογικό η λαογραφικό ενδιαφέρον υπάρχουν πινακίδες οι οποίες εξηγούν στον επισκέπτη την ιστορία και το αντικείμενο που βλέπει.
5. Στην περιοχή έχει προστατευτεί ένα αρχαίο ρωμαϊκό μεταλλείο (για Τόφφος) και έχει σκεπαστεί με μία σύγχρονη σκεπή. Έτσι ο επισκέπτης μπορεί να δει πώς οι ρωμαίοι έφτιαζαν της πέτρες για τις οικοδομές τους.
6. Στο χωριό Μεντίνγκ υπάρχει ένα πρώην υπόγειο μεταλλείο όπου έσκαψαν οι παλαιοί για ηφαιστειακές πέτρες από βασάλτη. Μετά έγινε κελάρι για την συντήρηση της μπίρας. Σήμερα ο επισκέπτης βλέπει εκεί τεράστιες κολώνες από ηφαιστειακό πέτρωμα.
7. Στο λόφος Βινγκερτζμπέρνγκβάντ Wingertsbergwand υπάρχει η πιο σημαντική διατομή στα στρώματα της ηφαιστειακής έκρηξης του ηφαιστείου της λίμνης Λάχερ Σεέ η οποία έγινε πριν περίπου 12.000 χρόνια και είναι ανάλογη με την έκρηξη της Σαντορίνης στην μινωική εποχή.

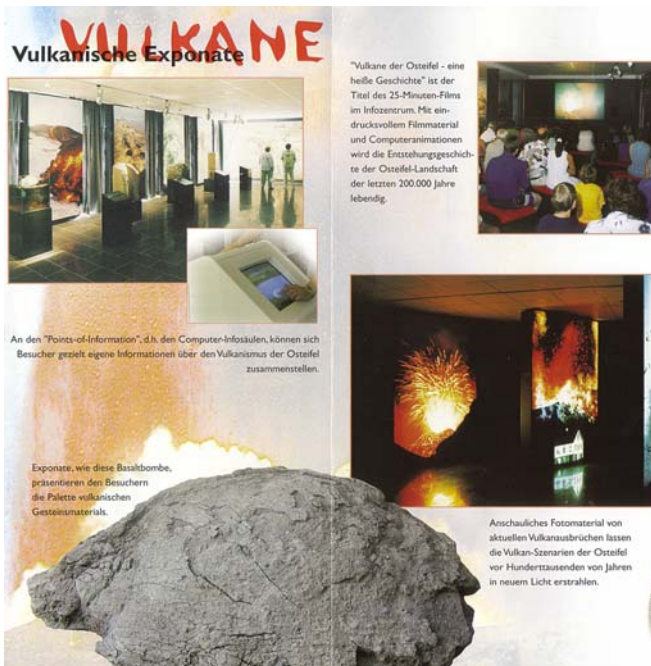
Προβολή

1. Υπάρχει το πληροφοριακό κέντρο Rauschermühle.
2. Γίνονται και προβολές της Αϊφέλ στην τηλεόραση.
3. Υπάρχει η ιστοσελίδα www.vulkanpark.com
4. Ο τουριστικός χάρτης (έχουμε πολύ καλύτερο υλικό για τα Μέθανα!)
5. Έχουν φτιαχτεί φυλλάδια για :
 - a. Το πληροφοριακό κέντρο
 - b. Τις δραστηριότητες (π.χ. Το σχολείο ηφαιστειών για μαθητές)
 - c. Το ρωμαϊκό μεταλλείο
 - d. Το κελάρι που ήταν πρώην μεταλλείο για κολώνες από βασάλτη

Υπηρεσίες

1. Οργάνωση εκδρομών για γκρουπ με την ξενάγηση εκπαιδευόμενων ξεναγών (15 ξεναγοί) για τουριστικές εταιρίες, συλλόγους και σχολεία.
2. Τουριστικά προγράμματα με διαμονή, διατροφή και εκδρομές.
3. Σεμινάρια για την ιστορία και γεωλογία της περιοχής.

Συμπέρασμα: Ένα πολύ πετυχημένο αναπτυξιακό πρόγραμμα για μία περιοχή που δεν έχει πολύ βιομηχανία και έτσι δημιουργήθηκαν και θέσεις εργασίας και έγινε πόλος έλξης η ανατολική Αϊφέλ.



Το εσωτερικό του πληροφοριακού κέντρου.



Εδώ φαίνεται καλά η εσωτερική διαμόρφωση με φωτογραφίες και γεωλογικά ευρήματα.

Σε μερικά σημεία υπάρχουν και ηλεκτρονικά περίπτερα πληροφοριών σαν αυτό που είχαμε και στα Μέθανα.

Σε άλλες αίθουσες υπάρχουν προβολές με βίντεο και με σλαϊτς.

Εκπαιδευόμενο προσωπικό μπορεί να ξεναγήσει σχολεία, συλλόγους και γκρουπ. Ετσι κάθε επισκέπτης παίρνει μία εντύπωση για το πως λειτουργούν τα ηφαίστεια και μαθαίνει και πως και στην Γερμανία υπάρχουν ηφαίστεια τα οποία χαρακτηρίζονται ενεργά.

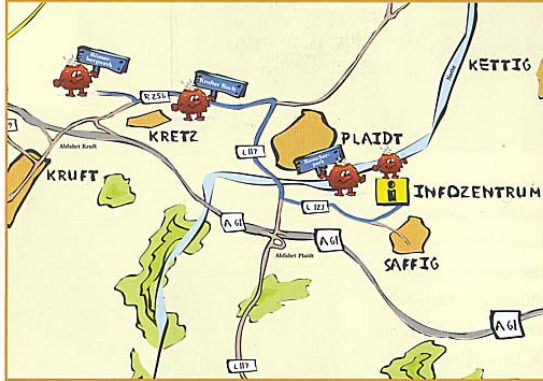
Αντιγραφή από το φυλλάδιο.



Εδώ βλέπετε το κτίριο του πληροφοριακού κέντρου

Besuchen Sie den Vulkanpark, erleben Sie Vulkanismus

Mit gewaltigen Ausbrüchen schufen die Vulkane der Eifel ein einmaliges Landschaftsbild aus Feuer, Glut und Asche. Der Vulkanpark macht diese Landschaft, ihre Entstehung sowie die Nutzung von Lava und Tuff von der Römerzeit bis heute erlebbar. Infos über die 20 vulkanologischen und kulturgeschichtlichen Projekte sowie Tourempfehlungen erhalten Sie im Infozentrum Rauschermühle in Plaidt.



Sie erreichen das Römerbergwerk über die A 61 Abfahrt Kruf (35). Folgen Sie auf der B 256 den braunen Schildern „Route blau“. In Höhe des Ortes Kretz weist ein Schild (Römerbergwerk Meurin) den Weg. Das Infozentrum Rauschermühle in Plaidt bei Koblenz erreichen Sie über die A 61 Abfahrt Plaidt (36) und über die A 48 Abfahrt Ochting (8). Folgen Sie den braunen Schildern Vulkanpark I-Zentrum.

Öffnungszeiten:

April bis Oktober: Dienstag-Freitag 9.00-17.00 Uhr
Sa., So. sowie Feiertage 11.00-18.00 Uhr

November bis März Dienstag-Sonntag 11.00-17.00 Uhr
Römerbergwerk Meurin nur für Gruppen und Führungen nach Absprache.

Weitere Informationen, Anfragen von Gruppen/Schulen und Buchungen von Gruppenführungen unter

Telefon 01801/885526

(bundesweit zum Ortstarif)

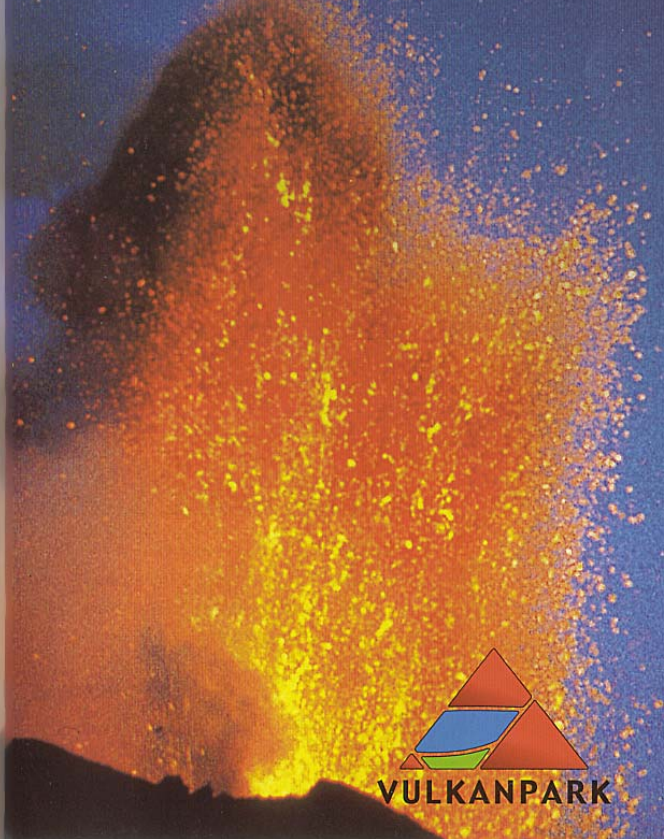
oder im Internet www.vulkanpark.com

Infozentrum Rauschermühle
56637 Plaidt,
Tel. 02632/98750, Fax 987520,
E-Mail: info@vulkanpark.com



Urzeiten, Urgewalten

— Eine Reise in die
Vergangenheit und die
Entstehungsgeschichte
unserer Landschaft —



ebert & wöllweber - Koblenz

Fotos: Dierfel O. Mielke, Mira Weiling-Kranz



Το τίτλο του φυλλάδιο με θέμα των ηφαιστειών. Φαίνεται πως σε όλα τα διαφημιστικά μέσα υπάρχει το ίδιο λογότυπο, δηλαδή έχουν φτιάξει το δικό τους CORPORATE IDENTITY / ταυτότητα γραφικής διαμόρφωσης των διαφημιστικών υλικών.



Το ηφαιστειακό πάρκο της Γαλλίας

„Centre Européen du Volcanisme“

Το 1992 φτιάχτηκε το ηφαιστειακό κέντρο της περιοχής Auvergne στην νότια Γαλλία. Έχει γίνει σαν ένα πάρκο με πολλές εφαρμογές οι οποίες δείχνουν την δραστηριότητα των ηφαιστειών με όλες τις σύγχρονες τεχνολογίες. Το κέντρο χρηματοδοθήκε από το γαλλικό κράτος με πολλά κονδύλια από την Ευρώπη.

Vulcania
PARC EUROPEEN DU VOLCANISME

F A 15 km de Clermont-Ferrand :
 20 minutes de Clermont-Ferrand
 Aéroport international de Clermont-Ferrand/Auvergne : 25 minutes
 Gare de Clermont-Ferrand : 20 minutes

D 15 km von Clermont-Ferrand entfernt:
 20 Minuten von Clermont-Ferrand
 Internationaler Flughafen Clermont-Ferrand/Auvergne: 25 Minuten
 Bahnhof Clermont-Ferrand: 20 Minuten

60 15 km from Clermont-Ferrand:
 20 minutes from Clermont-Ferrand
 Clermont-Ferrand/Auvergne international airport: 25 minutes
 Clermont-Ferrand mainline train station: 20 minutes

E A 15 km de Clermont-Ferrand :
 20 minutos de Clermont-Ferrand
 Aeropuerto internacional de Clermont-Ferrand/Auvergne : 25 minutos
 Estación de Clermont-Ferrand : 20 minutos

Vulcania
PARC EUROPEEN DU VOLCANISME

VULCANIA - Route de Mazayes - 63230 Saint-Ours-Les-Roches - France
 Tél : 33 (0)4 73 19 7000 - Fax : 33 (0)4 73 19 70 99
 e-mail : bienvenue@vulcania.com
 www.vulcania.com

Explorez l'univers des volcans
 Explore the world of volcanoes
 Erforschen Sie die Welt der Vulkane
 Explore el universo de los volcanes

Opening | Öffnung | Abertura 02/2002

Εξώφυλλο του φυλλάδιου για το κέντρο με τις εκθέσεις για τα ηφαιστεια. Πρέπει να πούμε πως η περιοχή της Auvergne είναι πλούσια από σχετικά νέα ηφαιστεια. Το υλικό που προβάλλει το κέντρο και τις δραστηριότητες του είναι πάρα πολύ καλό. Το μόνο που λείπει σε όλο το σύστημα είναι η έλλειψη ενημερωτικών μονοπατιών με γεωλογικές πληροφορίες. Στα κεντρικά ηφαιστεια δεν υπάρχουν ούτε πληροφοριακές πινακίδες... Κατι που μπορούμε να το κάνουμε καλύτερα στα Μέθανα!

Vulcania (M)

Au cœur des volcans d'Auvergne,
Vulcania propose une découverte spectaculaire, ludique et interactive de l'univers des volcans.

At the heart of the Auvergne volcanoes,
Vulcania offers a spectacular world of discovery, fun and interactivity with volcanoes.

Im Zentrum der Vulkane der Auvergne
ermöglicht Vulcania die spektakuläre und interaktive Entdeckung der Welt der Vulkane in einem spektakulären Rahmen.

En el corazón de los volcanes de Auvernia,
Vulcania propone un descubrimiento espectacular, lúdico e interactivo del universo de los volcanes.

Caldera
Caldere
Caldera

Restaurants
Restaurante
Restaurantes

Document and Resource Centre
Mediathek
Centro de Documentación

Crater
Krater
Cráter

Salle du grand spectacle
Great show theatre
Großer Vorführsaal
Sala del gran espectáculo

Volcanic garden
Vulkangarten
Jardín volcánico

Dans un édifice exceptionnel creusé dans d'anciennes coulées de lave, dans un parc de 57 hectares, vivez une expérience unique jusqu'ici réservée aux volcanologues.

In this exceptional venue hollowed out from old lava flows, in a 140 acre park, live an exceptional experience that was until now only for volcanologists!

Erleben Sie in einem außergewöhnlichen Gebäude, das in alte Lavastrome gegraben wurde, in einem 57 Hektar großen Park, eine einzigartige Erfahrung, die bisher nur Vulkanologen vorbehalten war

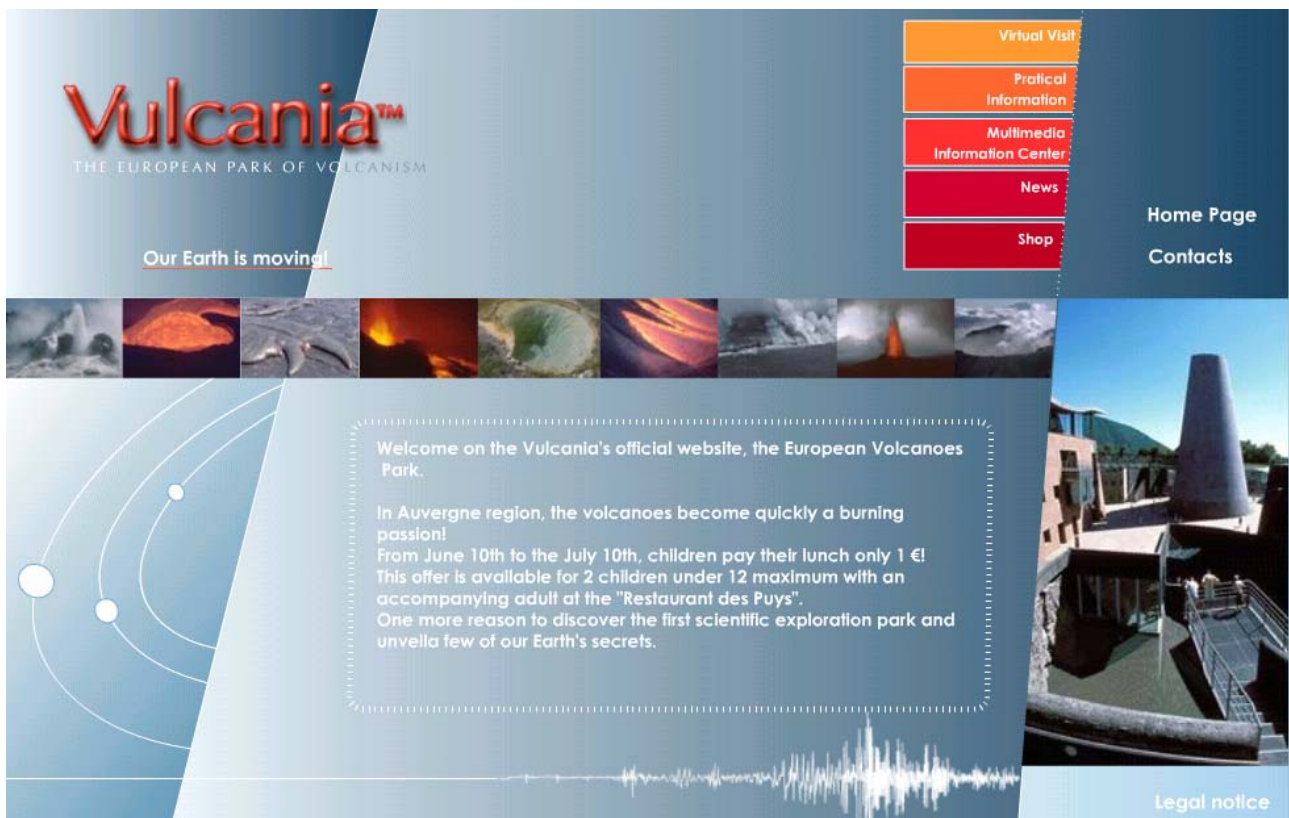
En un edificio excepcional excavado en antiguas corrientes de lava, en un parque de 57 hectáreas, viva una experiencia única sólo reservada hasta hoy a los vulcanólogos.

Αρχιτεκτονικό σχέδιο του πληροφοριακού κέντρου. Είναι πολύ πετυχημένα κτίρια και η επιτυχία στο κοινό δικαιώνει την επένδυση των διαφορετικών φορέων.

Σίγουρα αυτό το σχέδιο είναι υπερβολικό μεγάλο για τα Μέθανα. Αλλά δείχνει πως η εκμετάλλευση των φυσικών πόρων έλξεων δίνει και ελπίδες σε μία περιοχή σαν τα Μέθανα. Τα Μέθανα έχουν πολλά πλεονεκτήματα τα οποία ΔΕΝ εκμεταλλεύονται ακόμα. Σε ένα ανάλογο κέντρο πληροφοριών θα μπορούσαν όλοι οι επαγγελματίες των Μεθάνων να κερδίσουν. Θα ήταν γνωστό σε όλη την περιοχή της Αττικής και θα ήταν μία μοναδική προβολή που θα ξεπερνούσε τα όρια του Νόμου.

Ανάλογα κέντρα υπάρχουν ήδη στην Μήλο (κέντρο πληροφοριών του κοινού για τα μεταλλεία) και στην Σαντορίνη (γεωλογικό τμήμα του μουσείου Γύσης).

Η επίσημη ιστοσελίδα του ηφαιστειακού κέντρο Volcania (αγγλικό μέρος)



Η πολύ επιτυχημένη ιστοσελίδα του κέντρου δείχνει ότι πρέπει να ξέρει ο χρήστης. Προσφέρονται όλες οι αναγκαίες πληροφορίες. Τα γραφικά στοιχεία είναι πάρα πολύ καλά.
www.vulcania.fr



Το κέντρο με την τοποθεσία των ηφαιστείων

Οι εκθέσεις – παραδείγματα

Το περίπτερο του WANDERMAGAZIN



Το περίπτερο του VULKANPARK



Εδώ φαίνεται πολύ καλά η διαμόρφωση του περίπτερου με το θέμα ηφαιστειών.

Τα Μέθανα θα χρειαστούν ένα ενιαίο σύστημα γραφικής διαμόρφωσης CORPORATE IDENTITY

Τα Μέθανα χρειάζονται ένα ενιαίο σύστημα γραφικής διαμόρφωσης για να ξέρει αυτός που λαμβάνει προοπτικούς πως ανήκουν στα Μέθανα. Την διαμόρφωση να την κάνει ένας επαγγελματίας γραφίστας ή μία εταιρία όπως το πανεπιστήμιο ΕΤΗ.

Παραδείγματα:



Το λογότυπο του πάρκο 7-Οροί



Το λογότυπο του γαλλικό πάρκο - Το λογότυπο του ηφαιστειακό πάρκο



Βελτίωση του δικτύου μονοπατιών και οι πληροφοριακές πινακίδες

Τα Μέθανα έχουν πολλά αξιοθέατα. Έτσι θα συμφέρι να συμπληρώσουμε το δίκτυο με πληροφοριακές πινακίδες. Στην Γερμανία έχουμε πολλά εκπαιδευτικά μονοπάτια στα οποία σχολεία, σύλλογοι και ιδιώτες μπορούν να κάνουν εκδρομές και να μορφωθούν για θέματα όπως ιστορία, φύση, γεωλογία, κτλ. Έτσι ο ξένος πάντα βρίσκει εξηγήσεις στα μέρη που τον ενδιαφέρουν. Είναι επίσης ένας πόλος έλξεως και μία επιπλέον διαφήμιση των Μεθάνων. Καλά παραδείγματα υπάρχουν σε πολλά μέρη της Γερμανίας και της Ελβετίας. Έτσι τα σαββατοκύριακα αυτά τα μέρη έχουν πολλούς επισκέπτες και λειτουργούν εστιατόρια και σε βουνά!

Παράδειγμα 1: Τα επτά όροι κοντά την Βόννη



Τα επτά όροι βρίσκονται περίπου 10 χμ από την παλιά πρωτεύουσα της Γερμανίας και είναι πόλος έλξεως για πολλούς επισκέπτες από την περιοχή και από την Ολλανδία. Τα σαββατοκύριακα έχει πολύ κόσμο και Γιαυτο λειτουργούν στις κορυφές των ηφαιστειών και μερικά καλά εστιατόρια. Για να φθάσει κάποιος εκεί υπάρχει και οδόντος τραίνο το οποίο μπορεί να φέρει τον επισκέπτη στο υψηλότερο μέρος που είναι π.χ. «ο βράχος του δράκου». Γεωλογικά τα επτά όροι έχουν πολλά κοινά με τα Μέθανα. Υπάρχει ένα πλήρες σύστημα μονοπατιών και όλο το μέρος προστατεύεται από πολλά χρόνια. Ήταν ένα από τα πρώτα εθνικά πάρκα της Γερμανίας και πήρε και πολλά βραβεία.

Η πληροφοριακή πινακίδα των εφτά όρων στην Βόννη



Στην πινακίδα φαίνεται ο χάρτης της περιοχής και όλα τα μονοπάτια. Η κλίμακα του χάρτη είναι 1:25.000 όπως και ο χάρτης των Μεθάνων... Στην πινακίδα χωράνε και πολλές συμπληρωματικές πληροφορίες όπως ταβέρνες, αξιοθέατα, κτλ.