2.Bemarking van SA as 'n toerismebestemming.

Hierdie skyfies moet in jou skrif oorgeskryf word

Waar kry SA Toerisme befondsing vir internasionale bemarking???

- **TOMSA =** TOurism Marketing (Levy) South Africa / Toerisme Bemarkingsheffing van Suid-Afrika.
- Privaatsektor inisiatief. SAT gebruik hierdie fondse om SA plaaslik en internasionaal te bemark.
- Hoe werk dit?
- TOMSA se heffing beloop 1% van elke bevestigde bespreking.
- Hierdie is 'n vrywillige fooi.
- Die bedrae wat betaal word, is nie 'n belasting op die besigheid nie. M.a.w die toeris betaal die heffings en die besigheid samel net die heffings in.
- Hierdie heffings word betaal aan **TBCSA** (Tourism Business Council of South Africa) wat TOMSA se administrasie doen.
- Hierdie heffings is van toepassing op die motorhuur, toeroperateur en verblyfsektor.
- Besighede wat TOMSA ondersteun kry baie voordele soos bv. Punte op hul BEE kaarte, afslag op graderingskostes, afslag op uitstallings

Tipe marksegmente wat onderskei word in die toerismebedryf:

- **Kernmarkte / Bronmarkte:** Brood en botter markte, jou lande wat vir jou die meeste toeriste bring / hulle is maklik om te onderhou want hulle is reeds gevestig.
- **Beleggingsmarkte / Ontluikende markte/ Opkomende markte:** Hierdie markte sal in die toekoms waarskynlik groei en bied dus baie potensiaal.
- **Taktiese markte:** Hierdie is minder aantreklike lande, maar hulle kan maklik ontwikkel word bv. Lesotho, Swaziland (kyk na ligging)
- **Observasiemarkte:** Hierdie markte bied tans nie geleenthede nie, maar hulle moet gemonitor word.
- **Markte van strategiese belang:** Hierdie markte kan oor 'n tydperk dalk verander in 'n belangrike mark a.g.v handelsoorkomste met mekaar bv. China. "mutual verhouding".
- **Strategiese lugverbindingsmarkte / kernpunt markte:** Markte wat langs lugreisroetes na/van Suid-Afrika geleë is en geleenthede kan inhou bv. Verbindingsvlugte via Dubai / Singapoer na Suid-Afrika. Fokus op daardie verbindingsland.