

עם הפנים לתיירות הפנים

איך מתנהלים עם לקוחות קבועים שרוצים לבטל את הנופש שהזמינו בארץ בגלל החשש מהנגיף • מדוע איסור הטיסות לחו"ל הוא הזדמנות עסקית אדירה לכל העוסקים באירוח כפרי • ולמה ניהול נכון של תזרים המזומנים יציל אתכם מנפילה • מומחה עסקי מטעם ארגון להב, מנהלת סניף בבנק הפועלים ובעלים של בקתות נופש בגולן ושל מלון בוטיק בגליל מסבירים איך מתמודדים עם המשבר הכלכלי - ואולי אף יוצאים ממנו מחוזקים • **דודו לוי רייך**

ירון שושני

מקווה שימשיכו לנפוש בישראל



"בשנת 2008 החלטנו אחי עודד ואני לייבא למושב חמש סוויטות עץ מפילנד, לאחר שהבנו שבחלקאות אין עתיד. מאז בנינו עוד שלוש וילות אירוח במתחם אחד בשטח של שמונה דונם בלב חורש פראי טבעי. זה מקום שאנשים שבאים מהארץ וגם מחו"ל כדי להתנתק מהכל. אנחנו מוגדרים 'מלונית', ובשנה האחרונה התחלנו לבנות שתי וילות אירוח נוספות וכן מבנה מרכזי עם שתי סוויטות משפחתיות VIP בהשקעה של 8 מיליון שקלים, אבל אז הגיעה הקורונה ועצרה הכל. היינו עם הזמנות עד חגי תשרי והכל נפל כמו מגדל קלפים.

"בן לילה התחילו טלפונים של ביטולים: 'אנחנו בקבוצת סיכון', 'כולנו בבידוד'. הסגר נפל על אחת

התקופות החזקות בענף - האביב. מתוך שבעת העובדים הוצאנו שישה לחל"ת, ואחר כך ישבתי בבית מבלי לעשות כלום. בדיעבד, העובדה שלא דרשנו דמי ביטול סיעה לנו, כי רבים מהמבטלים התקשרו וחידשו את ההזמנות.

"כשפתחנו מחדש בתחילת מאי, זה הרגיש כמו לידה אחרי הריון של חודשיים. אבל אז אתה מתחיל הכל מאפס, ובנוסף - גם צריך למלא את החדרים 'התו הסגול'. כלומר, עוד לפני שהתחלנו את התנועה היינו צריכים להשקיע עוד כסף שאין לנו, כי גם ככה אנחנו בבור תזרימי של כמה חודשים. אז קיבלנו מכול של הזמנות מאנשים שהיו צמאים לחופש ונופש. את מאי גמרנו טוב, ויש הזמנות עתידיות גם חודשים קדימה. כעת אני מקווה שאנשים ימשיכו לצאת לנופשים בישראל כי בתי מלון עדיין סגורים וכך גם השמיים. וחץ מזה, חשוב להשאיר את הכסף במדינה, כדי לעזור קודם כל לעסקים, ובכל התחומים - תיירות, מסעדות וגם אטרקציות שהן חלק מהתיירות המקומית כמו טיולי טרקטורונים, קטף דובדבנים, פעילויות אקסטרים ועוד."

הכותב הוא בעלים ומנהל משותף של מלון בוטיק "לב החורש" מושב שומרה, 054-3292323

מיכל שרון

מי שלא ביטל - הרוויח



"אנחנו פועלים מ-2005 במושב רמות, ועם השנים צמחנו ל-15 בקתות בארבעה מתחמי אירוח נפרדים שמתאימים לכל פלח באוכלוסייה - משפחות, זוגות רומנטיים, מסיבות רווקים ועוד. יש לנו גם שלושה חדרי אוכל עבור משפחות גדולות שאוהבות את חווית האכילה המשותפת. את פורים השנה הצלחנו לעבור בתפוסת שיא, אבל אז הגיעה הקורונה והתחילו ביטולים מטורפים - מפסח וקדימה, דרך יום העצמאות ושבעות, ועד לקיץ וחגי תשרי. באמצע מרץ צנחנו מ-100% ל-0% תפוסה.

"אני אדם פעיל, כך שלקחתי קשה את הפסקת העבודה וממש טיפסתי על הקירות. אני לא אדם מודאג, אבל יש לי חרדות כלכליות, כך שברגע

ששמעתי שיש הלוואות בתנאים נוחים בערבות מדינה, מיד קפצתי על זה. ואכן, תוך שבוע וחצי הכסף נכנס לנו לחשבון, וזה הרגיע אותי. דבר ראשון שעשיתי היה לסגור חובות מלפני תקופת הקורונה לכמה ספקים שלנו.

"תחום הצימרים והאירוח הכפרי שוחרר מהסגר מיד לאחר יום העצמאות. מאז אנו מתנהלים לפני הוראות 'התו הסגול' מבחינת ההיערכות והניקיונות. עם הפתיחה הגיע גל של הזמנות, ואת מאי סיימנו בתפוסה של יותר מ-50% באמצע שבוע, ולכל סופי השבוע הקרובים אנו מלאים לגמרי. חלק מההזמנות הן של אורחים שרצו לבטל את הנופש בתחילת המשבר ואמרתי להם 'חכו, בואו נראה מה יהיה, לא אקח מכם דמי ביטול'. רבים מהם התקשרו לאחרונה כדי לחדש את ההזמנה, והם ממש שמחים ששמעו לעצתי והרוויחו מחדש את הנופש. לגבי העתיד, תחום התיירות הכפרית שייך למשרד החקלאות, ואנחנו מרגישים כמו ילדים חורגים. הייתי שמחה אם המדינה ומשרד התיירות ייקחו לידיהם את התיירות הכפרית, על כל היתרונות, הפוטנציאל והיופי של התחום הזה."

הכותבת היא בעלים ומנהלת משותפת של "בקתות עץ בלבן" מושב רמות, 052-3100702

דודו כהן

העניקו חווית קנייה חו"לית

"עבור בעלי הצימרים, משבר הקורונה הביא איתו פוטנציאל לשוק חדש של לקוחות שהעדיף עד כה לצאת לחופשות בחו"ל במקום בארץ, וזה הזמן להציג את עצמכם בפניהם. ראשית, שתפו במדיניות החברתיות סרטוני הכנת החדרים לקראת בואם של האורחים החדשים, כדי להעביר תחושות של ביטחון בניקיון החדר. מומלץ לספק ללקוח חווית קנייה באמצעות רכישה מקוונת שתאפשר לו לבחור את המועדים, סוגי החדרים ומספר התשלומים, לצד מתן אפשרויות של צ'אט או מענה טלפוני. אם החדרים עדיין לא מלאים ולאורך זמן, הפתרון יכול להיות התקשרות יוזמה לכל האורחים בשנים האחרונות וביצוע הזמנה אישית לחוויה חד-פעמית ובלתי נשכחת."

הכותב הוא מנכ"ל חברת היועצים המרכז הישראלי לשיווק



חן מרדכי

תתמקדו בניהול הפיננסי של העסק

"עסקים רבים נופלים או לא מצליחים להתפתח בשל אי-שליטה באלמנט החשוב ביותר: ניהול פיננסי של העסק. ניהול תזרים המזומנים מהווה רשת ביטחון לכל בית עסק. יש לנהל את תזרים המזומנים באופן חודשי, שבועי ואפילו יומי. חשוב לוודא שהתקבולים מתקבלים לפני התשלומים, ובכך תימנעו מלהגיע למצב שבו אתם 'מכבים שריפות'. תמיד תהיו מוכנים עם רזרבות לימים בלתי צפויים, שהרי נגיף הקורונה המחיש לכולנו את הצורך להיות מוכנים לכל תרחיש. אם תנהלו את התזרים נכון - תהיו רגועים יותר, וכך גם תקבלו את ההחלטות המושכלות והנכונות לעסק שלכם."

הכותבת היא מנהלת סניף הגולן בבנק הפועלים



פועלים איתכם בכל החלטה

על רקע היציאה ההדרגתית של המשק ממשבר הקורונה, "מעריב" ובנק הפועלים במדור מיוחד שמטרתו לחשוף וללוות סיפורי עסקים מענפים שונים בתהליך החזרה לשגרה, ולתת כלים מעשיים, ידע והכוונה ליציאה מיטבית מתקופת המשבר ולצמיחה מחודשת במציאות החדשה. מדי שבוע נציג בפניכם כלים וטיפים מקצועיים כיצד לצלוח עסקית ופיננסית תקופה זו. המידע המופיע לעיל הינו כללי בלבד ונכון ליום פרסומו. המידע יכול להיות חלקי או לא מעודכן, והוא אינו מהווה ייעוץ או תחליף לייעוץ מומחים פיננסיים או עו"ד המתחשב בנתוניו של כל אדם ומותאם לו באופן אישי.