



SPECIALISTA NA ZIMNÍ PRIMA DOVOLENOU

- Přes 40 alpských středisek Rakouska, Švýcarska, Itálie a Francie
- Nabídky z katalogu i „na míru“, pro jednotlivce i pro skupiny
- Doprava busem i vlastní

SPECIALISTA NA LETNÍ PRIMA DOVOLENOU

- na raftu
- na horách
- cesty za poznáním
- na kole
- na pláži
- z alpských strání do termálů

CESTOVÁNÍ S RADOSTÍ & RADOST Z CESTOVÁNÍ

SMART travel s.r.o.

Blatenská 111, 430 03 Chomutov
tel./ fax: 474 650 882 až 3

mobil: 775 263 423
smartravel@smartravel.cz

Radost z cestování & cestování s radostí.

Tato slovní hříčka je hlavním mottem cestovní kanceláře SMART travel, která vstupuje do své druhé sezóny. Na to, jak byla úspěšná sezóna první a co vše očekává od té nadcházející jsem se zeptal ředitele Ing. Petra Smitky.



Co vás vedlo k tomu, přijít na přeplněný český trh s novou cestovní kancelář?

Ano, máte pravdu, náš trh je přeplněn cestovními kancelářemi, ale rozhodně není přeplněn zajímavými produkty a náměty. Vidím kolem sebe, jak se drtí většina cestovků snaží najít kousek místa na slunci u pobytových zájezdů za sluncem. Zde

již opravdu není moc co dobývat, zde se půvab cestování vytratil. Vysušil se na hru o co nejnižší cenu, kdy na slevu první moment legračně navazuje sleva last moment. Taková cesta by mě opravdu netěšila. Mám odlišnou invenci, kterou bych snad mohl vyjádřit naším mottem: Radost z cestování & cestování s radostí. Nosím v hlavě plno nápadů a zajímavých programů, plno míst, která na trhu ještě chybí.

Vzhledem k tomu, že většina pojišťoven odmítá pojišťovat CK bez historie, u kterého pojistného ústavu jste pojištěni pro případ úpadku a jak velké úsilí Vás to stálo?

Pojištění proti úpadku máme sjednáno u Pojišťovny Generali. Jednání s Generali bylo docela příjemné a vyřízení pojistné smlouvy bylo bez komplikací.

Na co chcete nalákat své klienty?

Na naše know how, na rychlé a fundované vyřizování jejich přání a požadavků, na naši flexibilitu a široký záběr, na individuální přístup, na příznivé ceny a na zajímavou nabídku – zkrátka na SMART travel.

A co provizní prodejci?

Jsou prima a jejich počet roste. Jsme na trhu od září 2004 a po 4 měsících existence máme již „minisít“ více než 50 provizních prodejců. Asi bychom se dokázali v relativně krátkém časovém horizontu „domačkat“ třeba i k 10-násobku tohoto počtu, ale to v tuto chvíli nepokládám za prioritu. Tu spatřuji v tom, aby naši akreditovaní prodejci dobře znali náš produkt a dokázali jej nabídnout. A to je velká výzva.

Jaké máte Vy osobně zkušenosti s cestovním ruchem?

Má cesta k cestovnímu ruchu vedla přes vodu. Jako závodník i jako turista jsem sjel na kajaku kdejakou českou řeku. Přitom jsem vystudoval Vodohospodářství a Vodní stavby na ČVUT. To jsem chtěl zachraňovat ekologii světa. Před revolucí v letech 1988 a 1989 jsem s kajakem vycestoval poprvé v životě za západní hranice socialistické vlasti, jednou do Rakouska, jednou do Norska. V našem autobuse se kupily různé svršky, spodky..., jen já jsem si jako nějaké zvířátko kupil všude kolem své sedačky prospekty zajímavých měst a míst. Byl jsem tím posedlý, ležel jsem v prospektech, ležel jsem v ma-

pách. A pak přišla revoluce, s ní čerstvý vítr a šance změnit život a jít za svým snem. V roce 1991 jsme s kamarádem založili cestovní kancelář a té jsme dali duši i srdce. Po 14 letech jejího úspěšného fungování jsem se rozhodl opustit ji a dál pokračovat sám. Odpovím tedy na Vaši otázku – zkušenosti s cestovním ruchem mám přehliboké.

Máte co nabídnout na zimní dovolenou?

Zimní sezóna je v plném proudu a opravdu s potěšením musím konstatovat, že o náš zimní produkt je zájem a máme co dělat, abychom stačili uspokojit požadavky našich zákazníků. Jednou z prvních investic naší cestovní kanceláře byl zimní katalog. Má přes 50 stran a obsahuje nabídku více než 40 středisek všech čtyř alpských velmocí – Rakouska, Švýcarska, Itálie i Francie. V katalogu jsme však byli velice limitováni místem. Odhaduji, že ve skutečnosti nabízíme a prodáváme až o třetinu větší počet destinací.

Hodláte se soustředit pouze na zimní produkty či uvažujete i o letním produktu?

Letní produkt je již na světě, a to jak v podobě tištěného katalogu, tak i internetové prezentace. Mám rád přírodu – lesy, hory, divokou vodu, kolo, zkrátka outdoor. V tomto duchu se nese i celý jeden segment naší nabídky. Hory jsou krásné, ale vyhrát se trošku u hezkého moře na hezkém pobřeží je také prima. V naší nabídce taková místa nemohou chybět. Na český trh přicházíme s naprosto novým produktem na zimu i léto – „Z alpských strání do termálů“ s ubytováním ve vybraných švýcarských a rakouských wellness hotelích. Není to levné, ale je to dokonalé – pokud bych se nechal unést, řekl bych dokonce fantastické.

Jaroslav Kopecký