



אקולאב זהר דליה - לעולם נקי יותר

מלונאים

בטאון תעשיית המלונאות בישראל ■ כסלו תש"ע ■ נובמבר 2010

ספר תולדות המלונאות בארץ ישראל

ההשקה ב-21 בדצמבר, מלון הילסון תל אביב

18.30: קבלת פנים וארוחת ערב ■ 20.00: השקת הספר והענקת תארים

רצו עמוד 4

נשיא התאחדות המלונות בישראל אלי גונן:

בבניית 20,000 חדרים מלון נוספים דרוש טיפול ממשלתי

בחוק לשימושים משולבים: בניית מלון לאירוח בשילוב נדל"ן למגורים, או בניית מלון בשילוב שטח מסחרי, או שימושים מיוחדים אחרים כנוספת לשימוש המלונאי.

אלי גונן התייחס גם לתקציבי השיווק של משרד התיירות ואמר כי לאורך השנים הם חייבים למדול ולבטא את היקפי התיירות ואת תרומתה לתל"ג.

ברוחיות והחשש מהמשבר הביטחוני המתמשך הבא אשר יפגע בתיירות, יש להציע ליזמים רשת ביטחון אשר תבטיח להם סיוע בתקציבי מדינה במקרים חריגים.

כלי שלישי לתמרץ יזמים, המהססים כיום להשקיע במלונאות ושאינם מתרשמים משנה אחת או שתיים של פריחה בתיירות, היא מתן אפשרות

הגדלת המענקים במסגרת החוק לעידוד השקעות הון עד לגובה של 30% ובמקרים מיוחדים עד לגובה של 36% ואף 38%.

כלי נוסף למשיכת יזמים למלונאות, אשר מעדיפים כיום השקעות נדל"ניות אחרות שמניבות תשואות בטוחות, היא מתן רשת בטחון. לדעתו של אלי גונן, בשל התנדבותיות

מספר המועסקים בה. "הנושא מחייב טיפול ממשלתי", כולל ואין להניח שפיתוח מואץ כזה יקרה מעצמו ללא הכוונה וללא טיפול ממשלתי כולל", אומר נשיא ההתאחדות. בשל רמת הרווחיות הנמוכה יחסית במיבחן הזמן ולאורך השנים בענף המלונאות ובשל התנדבות במצב הגיאופוליטי של ישראל, הדרך למשוך יזמים היא

בדין מיוחד שהתקיים בוועדת הכלכלה של הכנסת, ועסק במחסור בחדרי מלון בארץ, אמר נשיא "התאחדות המלונות בישראל" אלי גונן, כי בזכות המגמה החיובית בתיירות נידרשת למדינה תוספת של 20,000 חדרים מזד ועד אילת, וכך יהיה ניתן להמשיך ולפתח את תעשיית התיירות, להגדיל את תרומתה למשק ואת

חברים חדשים בהתאחדות

- חזרתו של מלון גולן בטבריה לחברות ב"התאחדות המלונות בישראל", לאחר שהחליטו שלא ניתן לוותר על שירותי ההתאחדות משום חשיבותם.
- חברת "טארה" - החזקת, ניהול והשקעה במלונות.

- סוויטות, על חוף ימה הצפוני של תל-אביב.
- מלון משכנות רות דניאל בתל-אביב מלון בן 63 חדרים הנמצא בלב שדרות ירושלים ביפו סמוך לעיר העתיקה, הנמל ושוק הפשפשים.

- מלון איילנד בנתניה מלון סוויטות המנוהל על ידי קבוצת אוקיינוס, בן 137 חדרים וממוקם על חוף ימה של העיר נתניה.
- מלון ווסט בתל-אביב מלון סוויטות המנוהל על ידי רשת מלונות "טמרס" המכיל 161



התאחדות המלונות בישראל

90 מיליון שקל בלבד לשיווק התיירות של ישראל בעולם ובארץ

הוא שהתיירות איננה בסדר העדיפויות הראוי. עוד אומר נשיא ההתאחדות אלי גונן, כי יהיה קשה להסביר לעמיתים בחו"ל - חברות תעופה, סוכני נסיעות, מארגני תיירות ומארגני כנסים, שאין תקציב לשיווק תיירות לישראל למרות התוכניות שהוצגו להן ועליהן התבססו כדי להרחיב את מעגל העסקים שלהם עם ישראל. "אני פונה אליכם בקריאה דחופה", אומר אלי גונן, "סיעו למחוללי הצמיחה והעמידו את תקציב השיווק של משרד התיירות על 350 מיליון שקל לפחות ואת תקציב עידוד הון להשקעות ולשיפוצים על 300 מיליון שקל. רק כך נוכל להבטיח צמיחה וגם להשיב את אמון גורמי התיירות בעולם".

נשיא "התאחדות המלונות בישראל" אלי גונן, קובל בפני ראש הממשלה בנימין נתניהו ושר האוצר דר' יובל שטייניץ על התקציב הנמוך שאושר למשרד התיירות: 90 מיליון שקל ל-2011-2012 לעומת 240 מיליון שקל בשנה הנוכחית. לעידוד השקעות הון בתיירות ולסיוע לשיפוצים במלונות לא אושר כל תקציב, לעומת 205 מיליון שקל בשנה האחרונה. "דווקא בתקופה בה נירשם גידול בתיירות הניכנסת - דרוש מינוף וניצול ההצלחה", אומר אלי גונן. תעשיית התיירות קולטת עובדים חדשים (כ-4,000 משרות פנויות) בעיקר בפריפריה, מלונות מתכננים להשקיע בשיפוצים בהסתמך על הסיוע שהובטח מהממשלה, המסר שעולה מהחלטת הממשלה



"התאחדות המלונות בישראל" בשיתוף חברת "אל על" אירחה את אירוע הפתיחה של אירגון OECD שהתקיים במלון "המלך דוד" בירושלים. בכנס ה-86 של OECD שהתקיים לראשונה בישראל, השתתפו 15 מישלחות - בראשן ראשי משרדי התיירות של המדינות החברות באירגון. הכנס נמשך 3 ימים ועסק בנושא "צמיחה ירוקה". בתום הכנס ערכו המשתתפים סיוורים ברחבי הארץ ובאתרי תיירות.

השלד הניהולי של פתאל



רוני אלוני



רונן שי



רפי שדה

רפי שדה מונה לתפקיד מנכ"ל "רשת פתאל" בישראל. היה מנכ"ל רשת "ישרוטל" במשך 25 שנים. בין היתר, יהיה אחראי על ניהול הטמעת המושג "לאונרדו", שיפוץ המלונות, חיזוק תחום התיירות הניכנסת וניהול האטרקציה "עיר המלכים". הוא מנוע מלנהל את מלונות "רשת פתאל" באילת עד 1.1.11, מועד סיום תקופת הצינון מתפקידו ברשת "ישרוטל".

רונן שי מונה לתפקיד מנכ"ל אזור אילת של "רשת פתאל". היה מנכ"ל מלון "הילטון מלכת שבא אילת". החל את דרכו המלונאית במלון "גרגנד היאט" בניו יורק, אחר כך היה סמנכ"ל מלון "רויאל ביץ'" באילת, מנכ"ל מלון "פונדק רמון" במיצפה רמון ומנכ"ל מלון "ישרוטל ספורט" באילת.

רוני אלוני מונה לתפקיד סמנכ"ל השיווק והמכירות של "רשת פתאל". ישמש כחבר ההנהלה הבכירה. היה בשנה האחרונה מנכ"ל מלונות איזור אילת ב"רשת פתאל" ולפני כן מנכ"ל "קלאב הוטל קזינו לוטרקי" ביוון ומנכ"ל מלונות "קיסר".



אורי דוביצקי



שלומי טחן



דובי רקיע



גדי פריברגר

היה מנכ"ל מלון "נירוונה" בים המלח וסמנכ"ל מלון "קראון פלזה".

דיוויד טוקר מונה לתפקיד סגן נשיא הממונה על שיווק

גדי פריברגר פרש מניהול "רשת פתאל". החל את תפקידו בחברה עם הקמתה לפני 11 שנים. החל את דרכו המלונאית לפני 25 שנים במלון "רמדה" בירושלים,

"ישרוטל", ויהיה אחראי על שמונה מלונות של רשת "ישרוטל" באילת ו"ישרוטל" ים המלח. ניהל את מלונות "מצודת דוד" ו"ממילא" בירושלים. תפקידו האחרון ב"ישרוטל" היה מנכ"ל מלון "ישרוטל רויאל ביץ'".

יהודה קראוס מונה לתפקיד מנכ"ל מלון "דן ירושלים". היה מנכ"ל "דן פנורמה" בירושלים ולפני כן 14 שנים מנכ"ל "דן קיסריה".

דובי רקיע מונה לתפקיד מנכ"ל מלון "דן פנורמה" בירושלים. היה מנכ"ל מלון "שרתון סיטי טאוואר" ברמת גן. ולפני כן מנכ"ל מלון "שרתון מוריה" בים המלח.

בני לוי מונה לתפקיד מנהל מחלקת תיירות ניכנסת של רשת מלונות "ישרוטל", ויהיה אחראי גם על המכירות של מלונות "ישרוטל ים המלח" ו"ישרוטל טאוואר" בתל אביב. היה מנהל מרכז ההזמנות "ישרוטל ישיר" וניהל את מחלקת "ישרוטל ישיר" לקבוצות.

אורנה חתוכה מונתה לתפקיד אחראית על המכירות של אחוזת "יערות הכרמל", "ישרוטל פונדק רמון" ומלון "בראשית" במיצפה רמון שיפתח בתחילת 2011.

ומכירות של מלונות "ממילא" ו"מצודת דוד" בחברת "אלרוב מלונות יוקרה". היה מנהל שיווק ומכירות של מלון "מצודת דוד" וממלא מקום מנכ"ל.

אורי דוביצקי מונה לתפקיד מיישנה למנהל הכספים של חברת "ישרוטל", ויהיה אחראי על ניהול הפעילות הכספית והחשבונאית של מלונות החברה ועל מערך הבקרה והביקורת. בעל תואר רואה חשבון ו-B.A. בחשבונאות וכלכלה מאוניברסיטת תל אביב. עד לפני שנתיים עבד ברשת "ישרוטל". בתפקידו האחרון ב"ישרוטל" היה חשב איזורי של מלונות "ישרוטל" באילת ו"ישרוטל ים המלח".

רחל ברדס סודאי מונתה לתפקיד סמנכ"ל ומנהלת תפעול במלון "רות דניאל" ביפו. בעלת תואר שני במינהל עסקים עם התמחות במשאבי אנוש מאוניברסיטת "דרבי". תואר ראשון בנייהול וסוציולוגיה מהאוניברסיטה הפתוחה. היתה מנהלת אירועים והזמנות במלון.

שלומי טחן מונה לתפקיד סמנכ"ל תפעול ברשת



רחל ברדס סודאי



בני לוי



יהודה קראוס

כל הכבוד!

ועדת העיטורים של "התאחדות המלונות בישראל" החליטה להעניק השנה אותות הערכה למי שנימצאו ראויים לכך:

יקיר המלונאות
שרגא ברוש

יו"ר לישכת התיאום של האירגונים הכלכליים

עיטור המלונאות
רפי שדה

מנכ"ל רשת מלונות פתאל

פרס מיפעל חיים
לסלי אדלר ודני ליפמן
מנהלי רשת אטלס

עיטור המלונאות
עדי קמחי

הבעלים של מלון מיצפה ים בנתניה

מלונאים
בטאון תעשיית המלונאות בישראל
ISSN 0793-6052

עורך ומפיק: יורם ברנע ■ עורכת מישנה: רומי גורדיסקי
המערכת:
ח.ד. 2154, נוה מונסון 60190
טלפון: 03-533333-5 |פקס: 03-533-9154 |03
barney1@013.net

קציני צה"ל באושוויץ



דבר המנכ"ל

מלונאים יקרים,

תפוסה זה לא הכל

תפוסת המלונות המבורכת של חודש אוקטובר 2010 זוו המסתמנת לנובמבר, שבה ומעלה את הטיעונים לחוסר בחדרי מלון, לעליית מחיר לא סבירה לכאורה ועוד. נכון, התפוסה אכן מעודדת וניראה כי ברבעון האחרון של 2010 נצליח לצמצם את הפער בתפוסת תיירות ניכנסת, לכדי 3-4% (-) מול 2008 ויפה שכן, אולם תפוסה נקודתית של חודש או אפילו רבעון, אין בה די בכדי להוות מענה לבעיה המרכזית של תעשיית התיירות הישראלית, והיא שאלת הרווחיות. שלא כמו יתר חלקי החברה, מלונאי יודע כי "תפוסה זה לא הכול", או כפי שאחדים נוהגים לומר "עם תפוסה לא הולכים לבנק..."

שנות המשבר הקשות, איתן מתמודדת תעשיית התיירות עד היום, גרמו לכולנו לחשב רק את מספרי התיירים הניכנסים לישראל. אולם משנה לשנה אנו למדים כי ניתק הקשר בין מספרי המבקרים ואף התיירים הניכנסים לבין תרגומם לביקוש מלונאי, וודאי שלתשואה המלונאית.

אנו עדים למצב בו מספרי המבקרים גואים (בעיקר בגין כ-600,000 מבקרי יום בשנה), ואף מספרי התיירים עולים (רבים מתמיד ביקורי הקרובים), אולם הביטוי בלינות, ובעיקר בפדיון ללינה, אינו עולה ואף קטן.

הדעת נותנת, כי היה ובאמת הביקוש כה גדול והחסר במלונות כה חמור, הרי שהתוצאה המתבקשת תהיה בעליית רווחיות גדולה, ובביקוש רב של משקיעים להקמת מלונות, ולא היא.

הגיע השעה להפסיק לספור מבקרים ואפילו תיירים, אלא להשקיע מחשבה ואמצעים באיכות התייר הניכנס לישראל. מי הוא התייר הרצוי? איזה תייר יניב את התמורה המשקית הנכונה ביותר? כיצד מפלחים נכון את השוק? כיצד ממקדים את כלל המאמץ להעדפת התייר הרצוי?

לא, אין הכוונה "לתייר העשיר ביותר" לכאורה, אלא לתייר הנכון, בעונותיו הנכונה ובפזור הגיאוגרפי הגדול ביותר. כך תעלה חשיבותו של תייר "עממי", ובלבד שייגיע בעונת השפל. כך יעלה ערכו של תייר באילת ובים המלח, ובלבד שייגיע בחורף ובאמצע השבוע, וכן הלאה איזור איזור, פלח פלח.

אין ספק כי תפוסה גבוהה מחממת את הלב בעיקר למי שסבל כל כך מירידת ביקושים בעבר, אבל המטרה חייבת להיות תפוסה נכונה במחיר כדאי, ולכך יש לשאוף. די לספירת ראשים, הגיע הזמן לספור שקלים.

בשנת העבודה 2011 תתרכזו "התאחדות המלונות בישראל" במאמצים להשפיע על מקבלי החלטות לפעול בכיוון זה.



סא"ל רפי וינר: ביקור מרגש

מאתיים קצינים ישראלים הגיעו לביקור רשמי במחנות העבודה וההשמדה באושוויץ שבפולין. סגן אלוף בפקוד העורף ומנכ"ל רשת מלונות "טמרס" רפי וינר רחמים - זהו מראה של יישח שהשתתף במישלחת, אמר זמן רב".

מלווים 3 וורא



OPTIMA
HOTEL GENIUS AT WORK

CRM



אנחנו
מפתחים
ואתם
מטפחים
את הלקוחות

בקרב, מערכת OPTIMA CRM מבית Silverbyte Israel



התאחדות המלונות בישראל



ההיסטוריה של תעשיית המלונאות רצופה באנשים טובים שעשו אותה - מהחלוצים בימים עברו עד המקצוענים של היום: יוזמים וחולמים, מתכננים ומשקיעים, מנהלים וקניינים, אשפי מיטבח ומלצרים, חדרנים ועובדי שירותים. "מלון אורחים", ספר תולדות המלונאות בארץ ישראל, מוקדש להם ולפועלם. בספר שישה שערים. כל שער נוגע בתקופה, כל תקופה והמאפיינים שלה, כל מלון והסיפור שלו. ביניהם - סיפורי החאנים במאה ה-13, שעל חורבות אחד מהם הוקם בצפת מלון "רות רימונים", סיפורי האכסניות והמלונות במאה ה-19 שאחד מהם - מלון "קאזה נובה" - פועל עד היום בעיר העתיקה בירושלים, הסאגה של מישפחת קמיניץ שראשיתה במאה ה-19, מלון "אמריקן קולוני" שניפתח בירושלים בשנת 1902, מלון "יפה נוף" שפעל בשטח שבו ניצבים כיום מלונות "דן פנורמה" ו"דיוויד אינטרקונטיננטל", מלון "פאלאס" בירושלים שהיום בונים במקום שבו ניצב את מלון "וולדורף אסטוריה", מלון "קטה דן" בתל אביב שממנו התחילה רשת "דן", מלון "רמת אביב" שיובא בשלמותו מאיטליה, עזרתו של תדי קולק בהבאת רשתות "שרתון" ו"הילטון" לארץ, הולדתה של המלונאות באילת, רשת "קיסר" של האחים אלה, המהפיכה של דיוויד לואיס מייסד רשת "ישרוטל" באילת, וזה רק על קצה המזלג מן העושר העצום שכלול בספר.

סיפורים קולחים, נושאים מרתקים, צילומי עבר שובי עין - הכל ב"מלון אורחים", ההיסטוריה של תעשיית המלונאות מאז ועד עתה.



WORLD TRAVEL AWARDS



מלון "דיוויד אינטרקונטיננטל" בתל אביב זכה בתואר המלון הטוב בישראל לשנת 2010, ומלון "קרלטון" בתל אביב זכה בתואר מלון העסקים הטוב בישראל - בדרוג WORLD TRAVEL AWARDS. הטקס נערך באנטליה שבתורקיה, והוא נערך מדי שנה במטרה לדרג גופים תיירותיים מובילים בעולם בענפי התיירות. הדרוג ניקבע על ידי כ-180 אלף מבכירי תעשיית התיירות העולמית ושירי תיירות ממדינות שונות. מנכ"ל "דיוויד אינטרקונטיננטל" דיוויד כהן: "אני נירגש ומביע תודה ענקית לכל אורחי המלון, לצוות, לבעלים ולספקים על התמיכה המתמשכת במלון. אנחנו שואפים לחוות אורח מקסימלית, וכל הצוות עובד באופן יוצא דופן על מנת לרצות את אורחי המלון". מנכ"ל "קרלטון תל אביב" ג'ימי זוהר: "המלון שופץ בשנה האחרונה בהשקעה של כ-20 מיליון שקל, וחזית המלון חוברת לטיילת תל אביב. המיקום שהגענו אליו הוא תוצאה של ההשקעה במלון, שיפור רמת השירות והיחס האישי המוענק לכל אורח. אנו גאים להיות מלון העסקים הטוב בישראל ונעשה הכל על מנת להמשיך לעמוד בסטנדרטים הגבוהים האלה".

קרוב ל-800 מוזמנים באו לאולם הנשפים במלון "הילטון תל אביב", כדי לחגוג עם זובין מהטה את חמישים שנות עבודתו בישראל. מנכ"ל המלון רוני פורטיס תרם את ארוחת הערב כהמשך לסיוע של מלון "הילטון" לתזמורת זה ארבעים שנה. בפני האורחים הופיעה רקדנית הפלמנקו הספרדית נוריה פומברס שזכתה להערכה רבה. בצילום (מימין לשמאל): רוני פורטיס, נוריה פמברס, דובר רשת "הילטון" בישראל מוטי ורסס. צילום: דניאל כהן.



קרלטון תל אביב



דיוויד אינטרקונטיננטל

שרתון תל אביב מתחת למים



צילום: פאביאן קולדורף

שגרירים, מלונאים, לקוחות וספקים חגגו ליד הבריכה במלון "שרתון תל אביב" את מסיבת STAR CHOICE ואת השנה החדשה. תוכן האירוע היה מצולות הים, כשבתולת הים בירכה את האורחים בכניסה, ואת פניהם קיבלו מדוזות וכוכבי ים. כל אורח קיבל מפתח מזל לחדר, ומי שהמפתח שברשותו פתח את דלת החדר - זכה בפרס. שף המלון צ'רלי פדידה היה אחראי על ההנאה והמטעמים שהכין היו חגיגה בפני עצמה.

אז בואו - אירוב לאוונט!

כורסות עיסוי ללא תשלום + רווח בלי השקעה



- אנחנו מספקים ללא תשלום כורסות עיסוי יוקרתיות המופעלות על ידי האורחים באמצעות מטבעות או כרטיס אשראי
- אנחנו מספקים ללא תשלום תחזוקה, תיקונים וביטוח
- אתם מקבלים בלי כל השקעה אחוזים מהכנסות

האורחים נהנים - אתם מרוויחים!

פרטים נוספים והזמנת כורסות חינם:
MASSAGE POINT
 03-5732954 054-6600155
 massagep@netvision.net.il



בוגרים ראשונים במכללת סילברבייט

גידול של 33% בטיסות ממוסקבה לאילת

רוסיה מבססת את מעמדה כמדינת המוקד השנייה בגודלה לתיירות בישראל עם פוטנציאל משמעותי לגידול. "ביטול חובת הויזה לתיירים מרוסיה", אומר שר התיירות סטס מיסז'ניקוב, "הסיר את החסם הביורוקרטי ועשה את ישראל ליעד קרוב, נגיש ואטרקטיבי".

הסטינואי הרוסי SOUTHERN CROSS שניכנס לפעילות בקו לאילת, מפעיל כ-8,000 סוכנים ופעילותו עשויה להניב 10,000 תיירים מרוסיה לאילת בשיתוף חברת "שראיר". בקו החדש שיפעל עד חודש מאי 2011, יופעלו שתי טיסות שבועיות ובכל אחת 170 תיירים. טיסות אלה מתוספות ל-6 הטיסות שפעלו עד כה, ונציגי משרד התיירות, שקיים פעילות נימרצת להגדלת מספר התיירים מרוסיה לאילת, קיימו בנמל התעופה קבלת פנים לנוסעים בטיסה הראשונה

ממלונות שונים ברחבי הארץ - כולם לקוחות "סילברבייט". הקורס הראשון, קורס אופטימה למתחילים, הינו קורס בן שלושה מיפגשים הפונה לעובדים חדשים במלון ללא כל ניסיון קודם בעבודה עם "אופטימה". בתום הקורס קיבל כל תלמיד תעודת "בוגר קורס אופטימה" מטעם חברת "סילברבייט". בהמשך לקורס זה, נחנך גם קורס "אופטימה" למתקדמים אשר הקנה ידע ומיומנויות מורכבות יותר למשתמשים בעלי ידע בסיסי בתוכנה.

נוסף לקורסים אלה, מתקיימים גם ימי עיון ממוקדים בתחום הנהלת חשבונות, המיועדים לחשבים ולמנהלי כספים, יום הדרכה למשתמשי תוכנת הספא ובקורב גם קורס בנושא מחירונים והזמנות עבור מנהלי הזמנות.

מנהלת השירות מירית לוי, מתייחסת למיזם: "אנו מאמינים שליווי מקצועי, זמין ונגיש של לקוחותינו, יניב תוצאות חיוביות ויביא לשיגשוג וצמיחה עבור כלנו. סילברבייט דוגלת במתן שירות מעולה ורואה לנגד עיניה את הצלחתם של לקוחותיה".

בחברת "סילברבייט ישראל" ממשיכים להרחיב את מגוון ההדרכות בהתאם לדרישת לקוחותיה כחלק משיפור רמת השירות ללקוח. בחודשים הקרובים יתקיימו ימי עיון נוספים, כאשר לצורך ההרשמה פיתחה חברת "סילברבייט" מנגנון הרשמה אונליין באתר הבית של החברה, דרכו ניתן לקבל מידע על הקורסים המוצעים ואף להירשם אליהם.

לפרטים נוספים:
www.silverbyte.co.il/courses

במהלך חודשי הקיץ השיקה חברת "סילברבייט ישראל" ללקוחותיה מיגוון חדש של הדרכות וימי עיון בנושאים שונים. במסגרת פיתוח מנגנוני השירות וההדרכה בחברה, יזמה חברת "סילברבייט" ימי עיון מרוכזים אשר ניתחו להרשמה עבור לקוחות החברה ללא תשלום, בשאיפה לשפר את הידע המקצועי של המשתמשים בתוכנה ואת רמת התיפעול של המערכת על-ידי צוות המלון. ההדרכות, אשר החלו באמצע חודש יולי, מתקיימות במשרדי "סילברבייט" ומועברות על ידי צוות המדריכים המקצועי והמיומן של מחלקת השירות והתמיכה של "סילברבייט ישראל".

עד כה התקיימו במסגרת הפרויקט כעשרה ימי עיון והדרכות בנושאים שונים, ונכחו בהדרכות עשרות נציגים



ריץ קרלטון מגיע להרצליה

קבוצת "תדהר" בראשות גיל גבע ואריה בכר וחברת "עד'ים מרינה" בראשות עדי שטראוס ועיריית שטראוס, מקימות את מלון "ריץ קרלטון" בהרצליה. "ריץ קרלטון בישראל הוא בשורה לתעשיית המלונאות", אומר גיל גבע. "הסטנדרטים של הרשת משמשים מודל חיקוי בכל העולם הודות לרמת השירות הגבוהה".

הבניה תסתיים ב-2012, יהיו בו 190 סוויטות מפוארות ב-12 קומות. 80 מהן יוצעו כסוויטות נופש שיקבלו שירותים מן המלון. הארכיטקט הוא רני זיס שתכנן פרויקטים בין-לאומיים, ביניהם מלון "פלאזה" בניו-יורק, מלון "קוונטין" בברלין ומלון WROCLAW SEHEME בפולין. עיצוב המלון מבוצע על ידי סטודיו "גאיה" ממנטון, שבין היתר עיצב את מלונות W במקסיקו סיטי ובסיאול.

בדרך למלון ה-14: עוד מלון לישרוטל בתל אביב

וניהול מלון SEA ONE על חוף הים בתל אביב. המלון בן 230 החדרים הושכר לתקופה של 16 שנים עם אפשרות להארכה וצפוי להיפתח ב-2012. דמי השכירות השנתיים הם 15.4 מיליון שקל או אחוזים ממחזור המכירות של המלון - הגבוה מבין השניים.

מנכ"ל "ישרוטל" ליאור רביב מסר כי המלון החדש יהיה שונה ממלונות תל אביב ויהיה אחד המובילים בעיר. "כפי שהפכנו את מלון ישרוטל ים המלח תוך שנה מפתחתו למלון המוביל באזור, נעשה זאת גם בתל אביב".

מנכ"ל "אלקטרה נדל"ן" שלמה שרף מביע הערכה ליכולתה של רשת "ישרוטל" לנהל את המלון היוקרתי ולהביא אותו להיות אחד ממוקדי הלינה המרכזיים לאנשי עסקים מחו"ל ולמותג מוביל. "מדובר בנסך שיניב לאלקטרה נדל"ן דמי שכירות יציבים ומשמעותיים במסגרת חוזה ארוך טווח עם שוכר איכותי".

לאחרונה התקבל היתר בניה לתוספת של עשר קומות הכוללות חדרי מלון ודירות יוקרה. בתחילת 2011 תשיק "ישרוטל" את המלון ה-13 שלה - מלון "בראשית" במיצפה רמון.



ליאור רביב: מלון מוביל רשת "ישרוטל" חתמה עם "אלקטרה נדל"ן" חוזה שכירות

מלון כפר גלעדי על גלגלים

מלון "כפר גלעדי" בגליל העליון מספק שירותים לרוכבי אופניים, כדי להיות מלון בסיס לרוכבי אופניים באזור. המלון מספק שירותי איחסון לאופניים פרטיות, אופניים להשכרה, שירותי תיקון ואחזקה, אזורי עזר, מפות ומדריכים. המלון מציע גם מסלולי הרים ושטח לכל הגילאים ולכל הרמות, מיתקנים, יעוץ והדרכה. מנכ"ל המלון איתי אשל מסביר כי ניתן לקבל מפות עם מסלולים

הכוללים סיפורי דרך ותמונות שהוכנו על ידי יורם חן - מראשוני המדריכים בארץ, מייסד פורום טיולי אופניים באתר תפוז, כתב במגזין אופניים, ממקימי חברת "בוץ הרפתקאות על אופניים" ומי שהוציא מישלחות רוכבים למקומות שונים בעולם. "מלון כפר גלעדי מספק לרוכבי אופניים שירותי לינה והסעדה במלון ובשטח, שירותים חילוץ ושירותי תיקונים", אומר איתי אשל.

דן ירושלים. עוד מלון ברשת דן

שבוע קוריאני בשרתון תל אביב



מלון "דן ירושלים". צילום סיון פרג'

לראשונה בישראל נערך במלון "שרתון תל אביב" שבוע אוכל קוריאני. השבוע נפתח לציון היום הלאומי של קוריאה, והוגשו בו מנות קוריאניות אופייניות שהוכנו על ידי שף המלון צ'רלי פדידה בעזרתה של אשת שגריר קוריאה בישראל.

המייטבח הקוריאני מבוסס על הקביעה שלמזון יש תפקיד חיוני לא רק כספק אנרגיה לגוף אלא גם כמקור להעצמת הרוח. האוכל הקוריאני הוא פשוט ונוח להכנה, ועושה שימוש במרכיבים טבעיים

וטריים בכל ארוחה - עם שיטות בישול ייחודיות, תבלינים ורטבים מסורתיים ודגש על מראה וצבע. בין המנות שהוגשו: HAEMUL - פנצ'יק מקמח לבן, PAJEON - בצל ירוק, דגים וירקות; JAPCHAE - אטריות נודלס מתפוח אדמה מתוק מוקפצות עם ירקות, BULGOGI - פרוסות דקות ורחבות של בשר בקר שהושרו במרינדה ובתבלינים, צלויות על גריל, בליווי אורז; BIBIMBAP - אורז מעורבב עם מיגוון ירקות וביצי שליו ברוטב חריף.



שף צ'רלי פדידה בין שגריר קוריאה בישראל ואישתו

בטקס הפתיחה השתתפו שר התיירות טסס מיסזניקוב, משפחות הבעלים של הרשת, מנהל הרשת עמי הירשטיין ואחרים. שולי נתן הנעימה לאורחים בשיריה הידועים, ויו"ר חברת "מלונות דן" מיקי פדרמן אמר: "דן גאה להציג היום כ-1,200 חדרים בארבעה מלונות בירושלים". מופע זיקוקים סיים את הטקס.

אלומות אור ליוו את פתיחתו של מלון "דן ירושלים" - המלון הרביעי של רשת "דן" בבירה והגדול ביותר בעיר. לציון פתיחתו של המלון הרביעי, זרקורי ענק הודלקו בזה אחר זה בכל מלונות רשת "דן" בירושלים - מלון "המלך דוד", מלון "דן פנורמה", מלון "דן בוטיק" ומלון "דן ירושלים".



שירות ברמה שלא הכרת במחיר ברמה שכדאי שתכיר



מתיסהו, הזמר שפרץ את כל גבולות המוזיקה היהודית, הגיע למלון "דניאל ים המלח" במסגרת פסטיבל התמר בים המלח. הוא הפך לכוכב ענק בארצות הברית ובעולם, פרץ לפני שנים ספורות כמטאור בעולם המוזיקה האמריקנית כאשר האלבום הראשון שהוציא נימכר במאות אלפי עותקים. כיום הוא משלב בין המקורות היהודיים למוזיקת רגאיי והיפ הופ, ומקפיד על לוק חסידי חב"דניקי. במלון נערכו לקראת הגעתו והגעתו מעריציו הרבים עם קייטרינג גלאט כשר ועם חדר אוכל פרטי שהוכן לצורך הביקור. בתפריט הגלאט כיכבו פלדת טאפאסים ומימרחים עם לחם הבית, למנה ראשונה פילה סלמון על מצע תבשיל חיטה ותרד תורכי, כמנה עיקרית עופיון ממולא עם טזייה של פירות יבשים ופיסטוק קלוי, תבשיל עגל עם פיטריות יער ושיטאקי ביין לבן וחלב קוקוס, לצד ירקות אנטרפיסטי צלויים ואורז בר ולקינח פלדת פירות העונה. בצילום: מנכ"ל המלון ליאור חיימוביץ' (מימין) ומתסיהו.

חדש באילת: טיילת המלך

באילת נפתחה "טיילת המלך" שתשמש מקום בילוי חדש עם אווירה בין-לאומית. הטיילת צמודה למלונות "ישרוטל המלך שלמה" ו"ישרוטל לגונה", בנויה על שפת הלגונה והמרינה, ליד הים ומעגן היאכטות. יש בה חנויות המציעות מותגי יוקרה בתחומי האופנה והספורט, כמו פייר קארדן, רונן חן, טלי אמבר, פרידה, גלרית מעצבים, אלמביקה, סלאם, יו.אס.פולו, פאטיו, פיח'ן, חגית טסה, אלן ודניאלה להבי. פועלים בטיילת גם קפה "קקאו", המסעדה האיטלקית אנגלינה ומסעדת מרינה גריל, ובקרוב יפתח במקום סושי בר "פרנגליקו". בטיילת החדשה יתקיימו אירועים שונים כמו מופעי ג'ז ופעלו בה דוכני אמנים.

- בסיס ומזרון מיטה דגם פלז'ר
- בסיס ומזרון מיטה דגם מור
- כורסא דגם גולף
- ספה דגם לינדה
- מיטה דגם יהלום
- מיטה דגם אמרלד



מזרני קיסריה א.ת. כנות, גדרה טל': 08-8680270 (רב קוי) פקס: 08-8681029
א.ב. מנהל מכירות מוסדי 052-5887073 • info@mizron-neto.co.il • www.cesarea.co.il

גם הוד המדבר עבר לאופטימה

ספטמבר 2010:

עליה של 17% בלינות ישראלים
עליה של 6% בלינות תיירים

"נתוני ספטמבר משקפים את סיפור ההצלחה של תיירות הפנים", אמר מנכ"ל "התאחדות המלונות בישראל" שמואל צוראל. "לאחר קיץ מוצלח, חזרו הישראלים לנפוש במלונות גם בחגי תשרי - והמיספרים מרשימים. עדיין קיים פער בהשוואה לנתוני 2008 בלינות תיירים, אבל הפער הולך ומצטמצם. המשך מאמצי השיווק בחו"ל והגברתם, הם הצעד הנדרש להמשך המגמה". עוד אמר מנכ"ל ההתאחדות כי היקף הביקושים מחייב לפלח את השוק ולהשקיע בהגדלת הביקושים של התיירות הקלאסית על חשבון תיירות חד-יומית וביקורי קרובים.

תיירים

584 אלף לינות, עליה של 6%

מקום	מיספר לינות באלפים	שינוי לעומת ספטמבר 2009
ירושלים	223	+28%
חיפה	15	+32%
נצרת	28	+14%
טבריה	48	+1%
אילת	29	-15%
קיבוצים	26	-13%
ים המלח	37	-10%
נתניה	22	-10%
הרצליה	9	-8%
תל אביב	123	-6%

ישראלים

1.1 מיליון לינות, עליה של 17%

מקום	מיספר לינות באלפים	שינוי לעומת ספטמבר 2009
אילת	563	+9%
טבריה	92	+49%
תל אביב	59	+36%
קיבוצים	89	+34%
נתניה	15	+24%
ירושלים	69	+22%
הרצליה	10	+22%
ים המלח	132	+6%
חיפה	21	+3%
נצרת	5	-5%

תפוסה

60% תפוסה ארצית ממוצעת, עליה של 7%

אילת - 69%; ים המלח - 66%; נצרת - 66%; ירושלים - 58%; טבריה - 58%; נתניה - 58%; תל אביב - 57%; קיבוצים - 57%; חיפה - 56%; הרצליה - 53%.

ינואר - ספטמבר 2010

עליה של 10% במיספר הלינות הכולל - 16.2 מיליון ■ עליה של 23% בלינות תיירים - 7 מיליון ■ עליה של 2% בלינות ישראלים - 9.2 מיליון ■ תפוסת חדרים ארצית 65% - עליה של 11%.

הנתונים נימסרו על ידי המחלקה הכלכלית של "התאחדות המלונות בישראל"

"אופטימה" המלונאית, מערכת הספא ונקודות המכירה במלוננו. ההיערכות לקראת המעבר, ההדרכות, יום המעבר והליווי בתקופת ההרצה של המערכת והטמעתה נעשו באופן מקצועי ומאורגן למופת. בקרוב אנחנו מתכננים להצטרף למערכת הזמנות באינטרנט שחברת "סילברבייט" מציעה."

מלון "הוד המדבר" ממוקם באגן הצפוני של אזור עין בוקק ובו יותר מ-200 חדרי אירוח הפונים לים המלח, ובנוסף - מועדון בריאות וספא ובריכת שחייה גדולה. בעקבות הצטרפותו של מלון "הוד המדבר" למעגל הלקוחות של "סילברבייט", תוכנת "אופטימה" מותקנת כיום בכ-90% ממלונות ים המלח.

בעתיד הקרוב יוסיף המלון לקו מוצריו מנוע הזמנות מקוון העובד בשיטת "קישור-אישור" וממשק ישיר לסוכני נסיעות ברחבי העולם - אופטימה GOC. מערכות אלה, גם הן מבית "סילברבייט ישראל", מאפשרות שליחת מידע וקבלת הזמנות On Line ישירות לתוך "אופטימה". הפרוייקט, שנימשך קרוב לחודש וחצי, כלל החלפת ציוד המיחשוב הקיים במלון בציוד חדיש ובסופו של התהליך הועברו כל מחלקות המלון לעבודה שוטפת עם קו מוצרי "אופטימה".

מנכ"ל מלון "הוד המדבר" יובל אברמזון, מכתיר את הפרוייקט כהצלחה: "ברצוני להעביר לחברת "סילברבייט ישראל" את תודתנו ושביעות רצוננו מהמעבר לתוכנת

במהלך חודשי הקיץ עבר מלון "הוד המדבר" שבים המלח לשימוש בקו מוצרי "אופטימה" מבית חברת "סילברבייט ישראל". מלבד אופטימה PMS, מערכת לניהול המשרד הקדמי, הותקנו במלון מספר מערכות נוספות: אופטימה POS, אופטימה SPA, מימשקים למערכות עקיפות וממשק למערכת Inter Fax אשר מאפשרת לצוות המלון לעבוד ללא ניירת תוך שמירה על איכות הסביבה.

מנהלות בפתאל מבלות בירושלים



המנהלות קשובות לדברי המדריך עודד אמיתי

לירושלים מסוף המאה ה-19 - כורדים, חלבנים, אורפלים, תימנים, אשכנזים חרדים, ספניולים ופרסים. הסיור נערך גם בשוק מחנה יהודה, בו התקיים דו שיח מרתק עם הבסטיונרים. בין היתר, סיפר עודד אמיתי על סיפורי אהבה ירושלמים, בין נגידים - ספרדים, ואשכנזים, אורפלים, חלבנים וכורדים.

"ערכתי סיור שמשלב קולנוע ורומנטיקה", מסביר עודד אמיתי, "והרבה סיפורים אישיים". במהלך הסיור ניפגשו המנהלות עם דמויות אוטנטיות, כמו איציק ממסעדת "רחמו", שסיפר על ההווה במסעדה הירושלמית הנודעת. הדגש בסיור היה על שכונת נחלאות, שמורכבת מפסיפס של עדות שהגיעו

34 מנהלות לישכה של מנכ"לים ברשת פתאל, יצאו לסיור גיבוש בירושלים, בהדרכתו של עודד עמיתי - מדריך טיולים ועיתונאי לשעבר. הבסיס היה מלון "לאונרדו" בירושלים, שבו נערכו הרצאות והשתלמויות. הסיור בירושלים נערך בשעות הערב, ועודד אמיתי מעיד כי מנהלות הלשכות גילו ענין רב ולכן הסיור הוארך בשעה.



לרגל סיום עונת הקיץ, הזמין דוד פתאל את 2,500 עובדי המלונות באילת ליום כיף ב"קלאב מד" בכדי להודות להם על העבודה הקשה. במהלך האירוע חולקו פרסי הצטיינות שכללו גם בנוסים של חופשות במלונות בארץ וחופשות באירופה. דוד פתאל, שהחליט לתגמל גם את השפים של המלונות - העניק לכולם יום חופש בים המלח. את האירוע קינחה הופעה של דודו אהרון. עובדי ים המלח וירושלים - הבאים בתור. צילום: סטודיו שיר.

מיפגש עם הברזילאים

מיקבץ

שר התיירות סטס מיסז'ניקוב פועל להגעתם של עוד מיליון תיירים עד שנת 2012 ולהגעתם של 5 מיליון תיירים בשנת 2015.



רשת מלונות Hilton Hotels & Resorts תקרין, לראשונה בעולם, את מרוץ גרנד פרי שיתקיים בדובאי ובאבו דאבי - בשידור ישיר בתלת מימד. רשת "הילטון" העניקה את החסות למרוץ ומציינת זאת בשורה של אירועים.



בחול המועד סוכות הפעיל מלון "כנען ספא" בצפת חוויה קולינרית בשילוב עם חופשה. החוויה הקולינרית התבצעה על ידי שף מנה שטרום, תמי סירקיס, פיליס גלזר ושף איתי שלו, והיתה ללא תשלום.



כ-7,000 נוצרים אוהדי ישראל ממאה מדינות מרחבי העולם חגגו את חג הסוכות בירושלים. משרד התיירות סייע וליווה את כנס חג הסוכות והפעיל בבנייני האומה ביתן מידע. שר התיירות סטס מיסז'ניקוב דיווח כי משרד התיירות משקיע מאמץ שיווקי להבאת התיירות הנוצרית לישראל, במיסגרת המיתוג של ישראל כארץ הקודש ובמרכזו ירושלים. תרומת הכנס מוערכת בעשרים מיליון דולר ועשרות אלפי לינות במלונות.



במלון "כנען ספא" בהר כנען בצפת התקיימה הופעה של טריו BELLAMIYA - מאיה גוטמן סופרן, ולדימיר צ'רנומורדיק קלרינט, בלה שטיינבוק פסנתר - בתוכנית "לחיי האהבה", עם ביצועים של שירים מהרפרטואר העברי, האמריקני, הצרפתי והרוסי.



מלון "נוף גינוסר" על חוף הכנרת עורך בפעם השביעית את "פסטיבל סולם יעקב", בו יופיעו אמנים מהארץ ומחול. בין היתר - יהיו מופעים של פולק אמריקני, מוזיקה אירית, מוזיקה צוענית ומוזיקת עולם.



השטיח האדום נפרש לאחרונה שלוש פעמים במלון "דן תל אביב". לכבוד פמלה אנדרסון, לכבוד שר החוץ של גרמניה גידי וסטרלווה ולכבוד ראש ממשלת סלובניה בורוט פאחור. מנכ"ל המלון איתי אליעז הצהיר שהמלון ערוך למלוי כל בקשותיהם של האורחים.



עמי אתגר

ב-2014 והאוולימפיאדה שתתקיים בשנת 2016, שני אירועים שעשויים לתרום לתיירות לברזיל תרומה עצומה.

"ההתאחדות המלונות בישראל" נימסר כי בין החודשים ינואר - אוגוסט השנה, הגיעו לארץ 29.9 אלף תיירים מברזיל (גידול של 94% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2009). עוד נימסר כי חלק ניכר מאוכלוסיית ברזיל היא דתית - קתולית ואוונגליסטית, ולכן ברזיל היא יעד תיירותי חשוב לישראל.



שמואל צוראל

ולא בתיירות נופש וחופים. הברזילאים סיפרו כי המחירים היקרים אצלם מהווים חסם בפני התיירות המסורתית שנהגה להגיע לברזיל לנופש בחופיה המרהיבים. כעת הם עושים מאמצים למצב אחרת את ברזיל ולכוון לתיירות בעלת אמצעים, אשר לא תירתע מהמחירים הגבוהים. הברזילאים סיפרו כי יבקשו במהלך ביקורם בארץ לעניין משקיעים ישראלים בבניית מלונות לקראת משחקי המונדיאל שיתקיימו בברזיל



נאור חן

מהברזילאים כי בשנים האחרונות הגיעו לברזיל מידי שנה כ-5 מיליון תיירים (אשר שהו בברזיל למעלה מ-24 שעות, לא כולל תיירות יום) - היקפי תיירות שישיראל מייחלת להם. הברזילאים דיווחו כי כמו ישראל, גם ברזיל היא מדינה יקרה. משום כך גורמי התיירות שם, בראשות הרשות לאומית לשיווק התיירות הברזילאית (גוף המתקיים ממיומן ממשלתי מלא, אך מקיף את נציגי הסקטור הפרטי), קיבלו החלטה להתמקד בתיירות תרבותית



אלי גונן

כשהם סועדים ארוחת בוקר במלון "קראון פלאזה" בתל אביב, קיבלו נשיא "ההתאחדות המלונות בישראל" אלי גונן, סגן נשיא ההתאחדות נאור חן, מנכ"ל ההתאחדות שמואל צוראל ומנכ"ל לישיבת מארגני תיירות ניכנסת עמי אתגר, הסברים מרתקים על ברזיל ועל מאפייני התיירות שלה מפי פמליה ברזילאית ממלכתית בראשות שר התיירות הברזילאית לואיז אדוארדו ברטו פילו. הישראלים התפלאו לשמוע



מלון "שרתון תל אביב" הזמין לארוחת בוקר מפנקת את חברות עמותת "אור למשפחות" בראשותה של סא"ל במיל. עירית אורן גונדרס הפועלת בהתנדבות למען הורים ששכלו את ילדיהם במלחמות ישראל. העמותה, שהינה ללא מקבלי שכר, שמה לה למטרה את המוטו "ודבקת בחיים". במסגרת הפעילויות שהעמותה עושה למען האימהות השכולות, התקיים המפגש השני של "שלישי נשי", מיפגשים שמתקיימים בימי שלישי בקבוצות אינטימיות של נשים שכולות. האימהות השכולות הוזמנו על ידי מנהלת השיווק והמכירות של מלון "שרתון תל אביב" ענת שילון מונרוב. למיפגש הגיעו לתמוך ולחזק את האימהות השכולות גלי בינשטוק, אישתו של היום חיים בינשטוק וטובה פפיר אשתו של חבר הנהלת הבורסה ליהלומים, היהלומן שלום פפיר. בין האימהות שהגיעו למפגש שלישי נשי - מרים פרץ אימם של אוריאל פרץ ז"ל ואליאס פרץ ז"ל וסילביה מורנו אמו של סא"ל עמנואל מורנו ז"ל. צילום: פניאן קולדורף.

תל אביב גאה להשקיע 340 אלף שקל

העיר תל אביב ממתגת את עצמה כיעד לתיירות גאה, באמצעות מסע פרסום בין-לאומי בעלות של 340 אלף שקל. באירוע ההשקה נכחו ראש העיר רון חולדאי ויועצים מהקהילה הגאה.

מסע הפרסום יופעל בצרפת ובגרמניה הנחשבות למוקדים חשובים של הקהילה ההומו-לסבית, ויכלול יחסי ציבור, פרסום במגזינים ובמדיות חברתיות. המטרה - להציג את תל אביב כעיר בין-לאומית ופתוחה, עם חוף ים, תרבות והיסטוריה - לצד החיים הטובים.

מסע הפרסום ממומן על ידי העמותה לתיירות תל אביב-יפו, משרד התיירות, התאחדות המלונות בתל אביב רבתי ואגודת ההומואים, לסביות בי וטרנס בישראל. ביצוע מסע הפרסום באמצעות לישיבת הפרסום הממשלתית.

קו ישיר מפריז לאילת

האורחים באחד ממלונות הרשת. חבילת האירוח תעלה לתייר הצרפתי 840 אירו לאירוח של 7 לילות על בסיס חצי פנסיון במלון "ישרוטל המלך שלמה", כולל טיסה והעברות. טיסות "ישרוטל סאן אקספרס" מיועדות רק לתיירים שיזמינו חופשה באחד משמונה מלונות "ישרוטל" באילת.

מופעלות במטוס "סאן דור" ובתקופת השיא - חג המולד, ראש השנה האזרחי פברואר ופסח - הקיבולת השבועית תוכפל. במהלך הטיסה הנוסעים ייהנו משמפניה, כיבוד איכותי, ארוחת צהריים משודרגת, יין, ארוחות מיוחדות לילדים ושי לילדים. את הבידוק לקראת החזרה לצרפת יעברו

לתיירים הצרפתים חבילות נופש אטרקטיביות במלונות ישרוטל באילת, הכוללות מלון וטיסה. בנינו עם סאן דור מוצר איכותי ואמין שמאפשר לצרפתים ליהנות משיירות טיסה משודרג ומזמני טיסה נוחים ביציאה מפריז ובחזרה מאילת. טיסות "ישרוטל סאן אקספרס"

רשת מלונות "ישרוטל" מפעילה טיסות ישירות מפריז לאילת זו השנה הרביעית. הטיסות יבוצעו מדי יום ראשון. "הצלחנו למצוא דרך יצירתית להבטחת הגעתם של תיירים מצרפת לאילת", אומר מנכ"ל "ישרוטל" ליאור רביב, "אנחנו עושים זאת במהלך כל החורף. אנחנו מציעים

כנען ספא בצפת. אוויר ואווירה



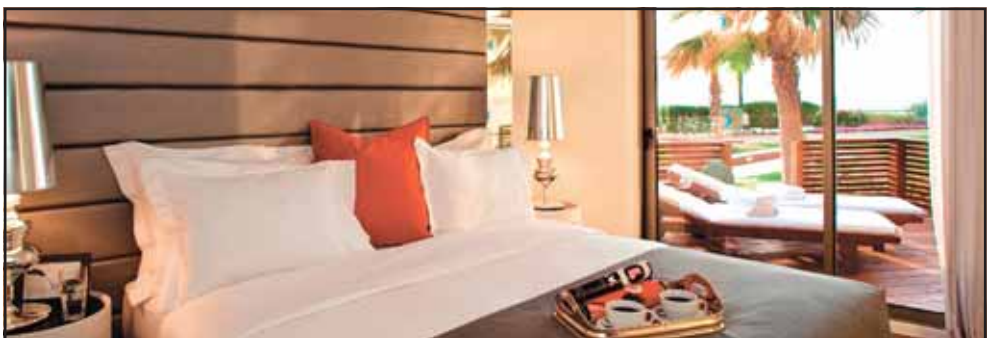
סדנות בשזירת פרחים וסידורי שולחן ומתקיימות הופעות שירה ומוזיקה ישראלית, שירי ארץ-ישראל, דרום-אמריקה, אירלנד ולחנים מכל הזמנים. המלון נעים ביותר. מרוהט בטוב טעם. מהודר, מזמין ומפנק. מסביב גינות מטופחות ומרפסות עם סוכות גפנים, צמחים מטפסים, פרחים, שיחים ועצי פרי. מגרשי טניס וכדורסל, ספריה, בית כנסת ואינטרנט חופשי. וגם - 5 אולמות אירועים משמשים לכנסים מקצועיים ולאירועים פרטיים והם מצוידים בציוד טכני ואורקולי. המלון אינו מארח ילדים מתחת לגיל 14, כדי לשמור על האווירה המיוחדת, השקט והשלווה. הודות למיקום המיוחד בצפת ולאווירה הרוחנית, הכריז המלון על המוטו הרוחני שלו: "לחשוף את אורחי המלון לתורות רוחניות שונות, לחצות את הגבולות שבין החופש, החיים והרוחניות, ולהעניק לאורחי המלון חופשה מפנקת עם תוכן ומשמעות".

מוזיקת נשמה והלחיט - טעימות: מיטות טיפולים ומטפלים אלטרנטיביים מאפשרים לנסות ולטעם משיטות הטיפול השונות: עיסוי שוודי, שיאצו, רפלקסולוגיה, עיסוי רקמות עמוק ועוד ועוד. בחדשי הקיץ הספא מציע פעילויות מורחבות החל מ-8 בבוקר עד חצות. בתקופה זו גם מתקיימות סדנות מדיטציה, מיסטיקה, דמיון מודרך, רייקי, יוגה, קערות הילינג טיבטיות, הילינג בצבעים, סדנת מבוא לרפואה סינית, סדנת לאכול ליהנות ולרזות, סדנה לטיפול העור בדרכים הוליסטיות, סדנת הרפיה, סדנת גב, סדנת יוגלטיס (שיעור תנועה המשלב בין יוגה ופילאטיס), סדנת מגע זוגי, רפלקסולוגיה עצמית, קריאה בכף הרגל וסדנה ייחודית לפיענוח המשמעויות החבויות במסרים של החלומות. בחודשים אלה ניתן גם לפתוח את הבוקר עם פיתות על הטבון עם לבנה, זעתר ותה חם, באוהל אותנטי הממוקם בחורשה הצמודה למלון. מתקיימות גם

ברנץ' וארוחת ערב. הברנץ' נמשך מ-7.30 בבוקר עד 3 אחרי הצהריים. בשעה 12 מתחלף תפריט הברנץ' מארוחת בוקר לארוחת צהריים מלאה והאורח יכול להיכנס ולצאת מחדר האוכל במהלך הברנץ' כמה פעמים שהוא רוצה. לדברי נעמי עלם, מנכ"ל המלון, האורח מרגיש חופשי להיכנס ולצאת כרצונו, ואף אחד לא שואל אותו מה מספר החדר. ארוחת הערב מוגשת כמיזנון חופשי, כבר-בי-קיו או בשיטת ההגשה האמריקנית, תלוי במזג האוויר. את היום ניתן לפתוח בהליכת בוקר מודרכת היוצאת מן המלון כל יום ב-7.15 בבוקר, לאחר מכן מתקיימת התעמלות בוקר בבריכה ואחר הצהריים סדנת הרפיה, סדנת יוגה, סדנת פנג שוואי או קוסמטיקה. הלהיט האמיתי הוא ערב שאנטי הנערך מספר פעמים בשבוע באגף הספא, סביב בריכת השחייה המקורה. נרות מהבהבים, מקלות קטורת מעשנים בניחווחות משכרים, קלרניטן סוחף בקטעי

טריים עומדים חופשי לרשות האורחים, עם תמציות תה ארומטי ונישנושי בריאות. גינה מטופחת מקיפה את המלון עם גידולי ירקות וצמחי תבלין אורגניים המשמשים את מיטבח המלון. 120 חדרים מרווחים להם צמוד ספא גדול ומשוכלל. בריכת שחיה חצי אולימפית מקורה, בריכה טיפולית, ג'קוזי, חמאם טורקי, סאונה יבשה וסאונה פינית רטובה. בקצה האחר נמצאים 15 חדרי טיפולים עם משרד קבלה בו נותנים מידע לאורחים על הטיפולים השונים. בין לבין, חדרי מנוחה עם ספות מרופדות, כורסות נוחות, מיזרונים, שרפרפים וכריות בשלל בדי ריפוד צבעוניים בסיגנון מרוקני אופייני שכל כך אופנתיים עכשיו. בדרך כלל אירוח במלונות הינו על בסיס ארוחת בוקר בלבד, חצי פנסיון או פנסיון מלא. ב"כנען ספא" בסיס האירוח דומה יותר לשיטת "הכל כלול", כאשר לאורח מוצעות שתי ארוחות - ארוחת

אומרים שמיקום הוא סוד ההצלחה, ובמלון "כנען ספא" הוסיפו לזה גם פינוק. המיקום - על פסגת הר כנען, צפת, בגובה של 940 מטר וצופה על הנופים המרהיבים של הגליל, הגולן, הר מירון וצפת. אבל מה שמביא את האורחים למלון הוא דווקא הפינוק שיש במלון ספא ואולי יותר נכון ספא עם מלון. למלון הוותיק היו באים פעם "כדי להחליף אוויר" והיום - בגלל האווירה. לפני כ-10 שנים נירכש מיבנה האבן המקורית לדי משקיעים שראו את הפוטנציאל והבינו את רוח התקופה. נעשו שיפוץ רוח יסודיים בהם נותרה רק המעטפת החיצונית של המיבנה הקיים, נוספו לו אגפים חדשים והושקעו בו מיליונים רבים כדי לעשותו מלון ספא מפואר, חדיש ומשוכלל. כל החושים משתתפים כאן בחגיגה. ריחות הקטורת הנעימים, רחש המים המפכים והנרות הצבעוניים, כל אלה מלווים את האורח החל מן הכניסה ובמשך כל תקופת שהייה. פינוק התרענונות עם מיצי פירות



לרגל השקת חדרי הגן והסוויטות החדשות במלון "דניאל" בהרצליה, ולרגל פתיחתו המתוכננת של מלון WEST החדש מרשת "טמרס" על חוף ימה של תל אביב בראשית 2011, הוזמנו מנהלי סוכנויות הנסיעות המובילות לקוקטייל הרמת כוסית על ידי הנהלת הרשת. במהלך הקוקטייל, שנערך בסוויטה הנשיאותית המשופצת, בירכו מנכ"ל הרשת רפי וינר וסמנכ"ל השיווק והמכירות של הרשת ענת סטריק-דהאן את סוכני הנסיעות והודו להם על שיתוף הפעולה בקיץ האחרון. ענת סטריק-דהאן כינתה את הסוכנים "שותפים לדרך", והבטיחה להם ששיתוף הפעולה איתם יימשך גם בעתיד ברשת המתרחבת.

האורחים נהנים - המלונות מרוויחים

כיום מופעלות הכורסות של MASSAGE POINT במלונות ברחבי הארץ כורסות המיועדות לאורחים, בהן אפשר ליהנות מעיסוי. הכורסה מופעלת באמצעות מטבעות או כרטיס אשראי. החברה מספקת את הכורסות היוקרתיות ללא כל תשלום, מטפלת בתחזוקה, בתיקונים ובביטוח ומעניקה למלון עמלה מן הסכומים ששולמו על ידי האורחים. בברק ברק ויפה נוף בערד.

בברק ברק ויפה נוף בערד. בברק ברק ויפה נוף בערד. בברק ברק ויפה נוף בערד.

תיאורי תפקיד במלון

Model Job Descriptions

- חלק שני -

המקצוע ליסודות העיקריים (Elements), לפעילויות (Activities), למטלות (Tasks), לחובות (Duties) ולעיסוקים (Jobs). נגדיר מטלה כיחידת עבודה הכוללת פעילות אחת או אוסף של פעילויות הקשורות ביניהן והמכוונות להשגת יעדיו המוגדרים של העיסוק. נעיר עוד כי בחקר עיסוקים קיימות שתי גישות בסיסיות שכיחות: האחת, מתמקדת בעובד ומכוונת לצפייה בו (worker oriented) והאחרת, מתמקדת בפעילויות העיסוק ומכוונת לצפות בהן (activities oriented).

ניתוח משניות מובחנות, והגדרת המאפיינים (השכלה, ידע, כישורים, ניסיון, יכולות, מיומנויות) הדרושים לביצועו המיטבי. תיאורטית, נוכל לחלק את מכלול העיסוקים, בחלוקה דוקטיבית, לחמש יחידות-משנה, המקיימות ביניהן יחסי החלה (כול הגדרה ברצף מכילה את כול ההגדרות הבאות אחריה):

(א) **עולם העבודה**
(ב) **ענפים (Branches)**
(ג) **מקצועות (Roles)**
(ד) **עיסוקים (Jobs)**
(ה) **מטלות (Tasks)**.

תהליך ניתוח העיסוק כולל שלבים אלה: פירוק

המוצלה של התפקיד, הלכה למעשה. הדיון התיאורטי במפרטי תפקיד ובתיאורי תפקיד, והמודלים הספציפיים של תיאורי התפקיד שנציע להלן ובגיליונות הבאים, שניהם חלק מנושא עיוני רחב יותר: חקר או ניתוח עיסוקים (Occupations Analysis), תחום מחקר המסונף, אקדמית, ללימודי עבודה (Labor Studies) ולהתנהגות ארגונית ולמדעי ההתנהגות בכלל. חקר עיסוק היא מתודה לאיסוף, לניתוח ולסינתזה באמצעות חלוקתו ליחידות

בפרט, מהן מטרות תיאורי התפקיד, במה חשיבותם ולמי הם חשובים ואחרון: מודל סכמטי לכתיבה נכונה של תיאור תפקיד במערך ארגוני נתון. עוד אבחנו בין תיאור תפקיד לבין מפרט תפקיד (Job Specification), והטעמנו כי בעוד שהגדרת תפקיד היא מעין הצהרה בדבר ה-TDR's, כלומר, המטלות, התפקידים ותחומי האחריות הכרוכים בו (Tasks, Duties & Responsibilities), הרי שמפרט התפקיד הוא הצהרה בדבר ההשכלה, הידע, הניסיון, היכולות, המיומנויות והכישורים הנדרשים למילוי

בגיליון הקודם של "מלונאים" התחלנו סדרת מאמרים חדשה שנושאה תיאורי תפקיד נבחרים במלון, בין שמדובר במלון בודד ("standalone hotel"), ובין שהדברים אמורים במלון שהוא חלק ממערך מובנה, כזה או אחר, של מלונות: רשתות לסוגיהן, זכייניות של מותגים רשתיים, מקומיים או בינלאומיים, חברות לניהול מלונות, ועוד כיוצא באלה שילובים וצירופים אפשריים אחרים. במאמר הראשון דנו בעיקר בנושאים אלה: מהו תפקידם של תיאורי התפקיד בארגון העסקי בכלל ובמלון



מלונאים

המוסף הכלכלי

מגיש: חבר מועצת ההתאחדות רוני פינקו

תיאור תפקיד:

מנהל שיווק ומכירות [סמנכ"ל שיווק ומכירות]

Director of Marketing & Sales

של הארגון, ובכלל זה מכירות ישירות, פרסום ויחסי-ציבור. עליו לנטר (monitor) בקביעות את תוצאותיהן של פעולות השיווק והמכירות, לעקוב אחריהן ולפקח עליהן. עוד עליו לוודא כי ההוצאה הכוללת לשיווק ולמכירות תואמת תקציב ו/או מתאימה להכנסות בפועל.

תחומי אחריות, מטלות ויעדים

מנהל השיווק והמכירות ישתתף באופן קבוע, כחבר מן המניין, בישיבות מטה של הצוות הניהולי הבכיר בארגון. מנהל השיווק והמכירות יוביל את תהליך הפקתה של

למקסם את ההכנסות הכוללות של המלון או של התאגיד המלונאי. מנהל השיווק והמכירות אחראי לתכנונה וליישומה של תוכנית שיווק (Marketing Plan) המניבה הכנסות רווחיות, תואמות תקציב, מחדרים (חדרי קבוצות וחדרי אורחים בודדים - F.I.T's), מכנסים, מאירועים ומשירותי הסעדה לסוגיהם. על מנהל השיווק והמכירות לעבוד בשיתוף-פעולה הדוק עם מנהלי המחלקות המתאימות כדי למקסם הכנסות במוקדי המכירה של מזון ומשקאות, בידור, שעשועים ופעילויות פנאי. מנהל השיווק והמכירות אחראי לכול פונקציות השיווק

של התפקיד), ולנסח את תחומי האחריות העיקריים שלו, את עיקרי המטלות הכרוכות בו, את תמצית יעדיו ומטרותיו ואת עיקרי הכישורים הדרושים למילוי המוצלח. כל התיאורים מתייחסים, כאמור, לפירמה מלונאית בודדת או לצבר מלונות, מסוג זה או אחר. השם הכללי "תאגיד מלונאי" משמש אותנו לתיאור מערך מלונאי, הוא טיבו אשר יהיה, הכולל יותר ממלון אחד. בתיאור התפקיד נקטנו לשון זכר מטעמי נוחות וקיצור בלבד ולא משום טעם אחר.

חזון התפקיד

על מנהל השיווק והמכירות

שם התפקיד בעברית הוא מנהל שיווק ומכירות או סמנכ"ל שיווק ומכירות. במלונות העממיים הגדולים ובמלונות הבינוניים, שמהם יפקד מקומם של סמנכ"ל שיווק ומכירות אומנהל שיווק ומכירות, נמצא, קרוב לוודאי, ממלאי תפקידים צנועים יותר: מנהל מכירות (sales manager) או איש/נציג מכירות (sales representative). לא בתיאורי תפקיד אלה נעסוק כאן. בחרנו, כאמור, להתמקד בפונקציה הניהולית הבכירה ביותר בפירמה המלונאית, בתחום השיווק והמכירות. ניסינו להתוות את "חזון התפקיד" (שהוא, אם תרצו, מעין "תמצית מנהלים"

הערה מקדימה: תיאור התפקיד שלפניכם מתייחס לפונקציה הבכירה ביותר בארגון המלונאי, בתחום השיווק והמכירות. מבחינת המארג הארגוני, המדובר ב"תפקיד מטה" (corporate) בכיר. הוא משויך למטה הראשי של הארגון ומקום מושבו במשרדיו הראשיים. מכאן שתיאור התפקיד להלן מתאים לרשתות מלונאיות, לחברות ניהול של בתי-מלון ולמלונות יוקרה בודדים, גדולים מאוד, שרמתם, מעמדם והיקף פעילותם מצדיקים מילוי משרה זו. בשיח המלונאי האמריקני נקרא התפקיד: Director of Marketing & Sales ובקיצור: DoS/M.

תוכנית השיווק, וישתתף בפיתוחם של התקציב השנתי ושל התוכנית העסקית. באחריותו לוודא כי דו"חות מחלקת המכירות, החודשיים, הרבעוניים והשנתיים, מדויקים ומוגשים בעיתם. מנהל השיווק והמכירות יהיה שותף פעיל בגיבוש החלטות הנוגעות למיצובו של המלון, ובעיצוב האסטרטגיה העסקית והשיווקית הנגזרת מהחלטות אלה. מנהל השיווק והמכירות יהיה שותף בכיר ומוביל בהתוויית מדיניות ההמחרה של המלון או של התאגיד המלונאי. עליו לקחת חלק פעיל ומכריע בקביעת מערך המחירים המלונאי הכולל, לכול עונות השנה ולכול פלחי השוק האפשריים. מערך מחירים זה יקיף, בנוסף לחדרים, את מכלול מוצרי המלון ושירותיו: מזון ומשקאות, כנסים, אירועים, ספא, מועדוני בריאות ושירותי בידור, שעשוע ופנאי. מנהל השיווק והמכירות יהיה אחראי לגיוסם, להכשרתם ולניהולם של אנשי המכירות של המלון. עליו להשתתף אישית בתהליכי המכירה השונים. מנהל השיווק והמכירות ידריך וכשיר את עובדי מחלקת ההזמנות ודלפק הקבלה בנושאים הקשורים בקידום מכירות חדרים. מתפקידו ללמדם טכניקות של מכירה

ישירה ושל שדרוג מכירה (up sell). מנהל השיווק והמכירות יפקח על ביצועה המלא של תוכנית המכירות (מתוך תוכנית השיווק), ויוודא כי מפרט פעולות המכירה (action plan) שנקבע בתוכנית מיושם במלואו על-פי לוח הזמנים שהוגדר. מפרט זה כולל, בין השאר, שיחות מכירה מתוזמנות (sale calls), ביקורי סוכנים (כלליים ויעודיים), מסעות מכירה, כנסים וירידי תיירות (מקומיים ובינלאומיים), מגע עם גופים פרטיים ומוסדיים ועוד. בהיעדר מנהל תשואה מיוחד, יהיה מנהל השיווק והמכירות אחראי לניהול תשואה אופטימאלי, במסגרת ההכנסות המלונאיות שבאחריותו. ניהול התשואה ייעשה בטכניקות ובאמצעים המתאימים לסוג המלון, לפלחי השוק שלו, למתחריו ולרמת מחשובו. מנהל השיווק והמכירות אחראי לצורתו השיווקית של האתר ולכול תכני המכירה שלו. אחריותו במסגרת זו כוללת ניטור (monitoring) קבוע, מעקב ופיקוח אחר אתר האינטרנט של המלון או של התאגיד המלונאי, ובכלל זה ניהול המחירים והמבצעים המתפרסמים בו ואחריות לעדכוןם מעת

לעת, על-פי הצורך. מנהל השיווק והמכירות יהיה אחראי לפיתוחם ולהפקתם של מוצרים מלונאיים נוספים, בעלי ערך שיווקי מוסף, בהתאם לאופיו של המלון, לשווקיו ולמתחריו (חבילות אירוח בודד או משפחתי, חבילות נופש, חבילות ספא ועוד), כדי למנף את הכנסות המלון ולמקסם את רווחיו. מנהל השיווק והמכירות ילמד וכיר היטב את מתחריו הישירים של המלון. במסגרת היכרות מעמיקה זו של הסביבה התחרותית, עליו להיות בקיא באחזית השוק (market share) של המלון, בכול סגמנט, לעומת נתחי השוק שתופסים מתחריו. עוד עליו לפלח נכונה את נתח השוק היחסי הראוי למלון (fair market share), ולכוון את המאמץ השיווקי להשגת אחיזת שוק זו. מנהל השיווק והמכירות יהיה אחראי למכלול פעילותו היחצ'נית של המלון, ובכלל זה: קידום מכירות מקומי, יחסים עם הקהילה וכיסוי עיתונאי מקומי, אזורי וכלל-ארצי. מנהל השיווק והמכירות יהיה אחראי לתוכניות הפרסום המקומיות והכלל-ארציות. הוא יהיה איש הקשר הבכיר (liaison) מטעם התאגיד המלונאי, עם משרדי הפרסום ויחסי הציבור. מנהל השיווק והמכירות יהיה

בעל יכולת מחקר עצמאית בתחומי השיווק והמכירות הנוגעים למלון או לתאגיד המלונאי. מעת לעת יהיה עליו לערוך מחקרי שוק רלבנטיים, לחקור מתחרים (בפועל ובכוח) ולבצע מחקרי מגמות תיירותיות, מקומיות ובינלאומיות ועוד. תוצאות מחקריו יופצו בדו"חות מסודרים להנהלה הבכירה, ובמידת הצורך גם למנהלי מחלקות, ויהיו מסד להחלטות שיווקיות עתידיות.

השכלה, ניסיון וכישורים

תואר אקדמי או השכלה שוות-ערך במנהל בתי-מלון, מנהל-

עסקים או שיווק. חמש שנות ניסיון, לפחות, בניהול שיווק ומכירות מלונאיות. חמש שנות ניסיון בתפקידי פיקוח וניהול בארגון עסקי. כישורים לשוניים מצוינים, בכתב ובעל-פה. כושר מנהיגות ויכולת מוכחת להניע יחידים וצוותים. הערה: זהו מודל ראשון של תיאור התפקיד הניהולי הבכיר ביותר בשיווק ומכירות בענף המלונאות. בגרסה הבאה נשמח להשלים ההחסרות וההשמטות, ככול שיתגלו בטיטא ראשונה זו.

לעיון נוסף:

Model Job Descriptions, CHRIE - Council on Hospitality, Restaurant and Institutional Education, Washington DC and NACUFS - The National Association of College & University Food Service, East Lansing, Michigan, U.S.A, 1994.

Tasks To Jobs: Developing a modular system of training for the hotel industry, Hotel and Tourism, Series No. 3, International Labor Organization, Geneva, Switzerland, 1984.

מקורות אלה דומיהם מציעים דיון כללי בנושא תיאורי תפקיד בארגונים בענפי האירוח, אך אין בהם תיאורי תפקיד ספציפיים של נושאי משרות ניהוליות בכירות במלון. הנוסח המוצע לעיל הוא מודל מקורי של תיאור תפקיד למנהל שיווק ומכירות בענף המלונאות.

תיאור תפקיד:

מנהל טכנולוגיית מידע

Chief Technology Officer (CTO) הגדרת תפקיד מורחבת ל-I.T. Manager

הערה מקדימה: תיאור תפקיד זה מתייחס לפונקציה הבכירה ביותר בארגון העסקי המלונאי בתחום הטכנולוגי. הכוונה בעיקר לטכנולוגיה של המידע (להלן: טכנולוגיית מידע) בכלל, ולמערכות המחשוב בפרט. מבחינת המארג הארגוני, המדובר ב"תפקיד מטה" (corporate) בכיר. הוא משויך למטה הראשי של הארגון ומקום מושבו במשרדיו הראשיים. מכאן שתיאור התפקיד להלן מתאים לרשתות מלונאיות, לחברות המנהלות בתי-מלון ולמלונות יוקרה בודדים, גדולים

מאוד, שרמתם הטכנולוגית והיקף פעילותם מצדיקים מילוי תפקיד זה. במלונות העממיים הגדולים ובמלונות הבינוניים, שמהם ייפקד מקומו של ה-CTO, נמצא, אולי, ממלא תפקיד צנוע יותר, הלא הוא מנהל מערכות המידע (Information Systems Manager), או בשמו העממי: "מנהל המחשבים" של המלון. ממלא תפקיד זה מתמקד במתן השירותים, הטיפוליים והתיקונים, השוטפים, לעיתים היומיומיים, לנקודות הקצה ולמשתמשי הקצה במלון. לא בתפקיד זה

נעסוק כאן. כאמור, אנו בחרנו להתמקד בפונקציה הטכנולוגית, הניהולית, הבכירה ביותר של הפירמה המלונאית. ניסינו לנסח את "חזונו של התפקיד": את עיקרי הכישורים, המיומנויות והמטלות של מנהל טכנולוגיית המידע הראשי בתאגיד המלונאי, ברשת המלונות, בחברת הניהול המלונאי וכיוצא באלה. נעיר עוד, כי בשיח המלונאי האמריקני מקובל כיום לנות את בעל התפקיד הזה בשם: Chief Technology Officer, ובקיצור: CTO. רוצה לומר: אין ממלא תפקיד טכנולוגי בכיר

ממנו בכל התאגיד המלונאי. זהו תואר חדש ביחס, והוא מחליפו של "מנהל המידע והטכנולוגיה" הוותיק, הלא הוא ה-I.T. Manager. בכל אופן, על העברית המלונאית חלו פחות תהפוכות, ועל כן נכנה את התפקיד אותו נתאר להלן בשם: "מנהל טכנולוגיית מידע". כוונתנו, כאמור, למנהל הטכנולוגי הבכיר ביותר של המלון או של התאגיד המלונאי.

חזון התפקיד

תפקידו של מנהל טכנולוגיית מידע בפירמה המלונאית, כבכול

ארגון עסקי אחר, הוא למזג חזון טכנולוגי עם אסטרטגיה עסקית. המנהל הטכנולוגי אחראי לכול אספקט בפיתוח וביישום של יוזמות טכנולוגיות בארגון.

תחומי האחריות של התפקיד

אסטרטגיה ותכנון:

השתתפות קבועה, כחבר מן המניין, בישיבות הצוות הניהולי הבכיר של הארגון. הובלת התכנון הטכנולוגי-אסטרטגי לשם השגת יעדים עסקיים, תוך קביעת סדרי

עדיפויות ליוזמות טכנולוגיות חדשות, ותיאום בין טכנולוגיות עכשוויות ועתידיות. שיתוף-פעולה עם המחלקות המתאימות במלונות כדי לפתח תוכנית טכנולוגית ולקיימה הלכה למעשה. פיתוח "תוכניות מיזוג" טכנולוגיות-עסקיות (תוכניות הממזגות חידושים טכנולוגיים עם יתרונות עסקיים/ תחרותיים) ודיווח עליהן לגורמים רלבנטיים בארגון. פיתוח תוכנית היחלוצות/ הבראה מ"אסון טכנולוגי" חמור, והבטחת המשכיות העסקית חרף המשבר. ניהולה של תוכנית זו ואחריות על ביצועה.

רכש והטמעה

הערכה של הסיכונים הכרוכים בהשקעות וברכישות טכנולוגיות, ודיווח לגורמים הרלבנטיים בארגון. פיתוח מערכי שיקולים "בעד ונגד" במתכונת מקרי-בוחר (case studies) וניתוחי עלות/ תועלת ליוזמות ולהשקעות טכנולוגיות. הגדרה ואפיון הדרישות ליישום טכנולוגיות חדשות בארגון. בדיקה תקופתית קבועה של הסכמי רכש ותחזוקה (חומרה ותוכנה). פיקוח על חידושים, השלמתם ותיקונם לפי הצורך. הגדרת מדיניות מטה ("משרד ראשי"), נוהלי מטה וסטנדרטים בכל הקשור לטכנולוגיות ארגוניות. דיווח הגדרות אלה לגורמים הרלבנטיים בארגון. אישור פרויקטים טכנולוגיים, קביעת סדרי עדיפויותיהם

ופיקוח עליהם, החל משלב ההיגוי, עבור דרך שלבי הביצוע וגמור בהשלמתם. פיקוח על "תיק פרויקט" (Project Portfolio), בנוגע לבחירה, לרכישה, לפיתוח, להתקנה ולהטמעה של מערכות מידע עיקריות.

ניהול תפעולי

ביצוע מחקר עצמאי, לימוד עצמי והתעדכנות קבועה על מגמות ענפיות חדשות, על חידושים טכנולוגיים במלונאות ועל לטכנולוגיות מידע חדשניות. ניתוח ושיפור תהליכים וסטנדרטים טכנולוגיים קיימים בארגון. היות איש הקשר הבכיר ביותר לחזונה הטכנולוגי של החברה. המצאת פתרונות חסכוניים לבעיות טכנולוגיות בחברה. פיתוח התקציב השנתי לפיתוח טכנולוגי ולשירותים טכנולוגיים; פיקוח על ההוצאות בפועל בסעיפים אלה; מעקב אחר סעיפי ההוצאה הרלבנטיים בדו"חות הכספיים התפעוליים ובקרת היצוע מול הקציב. פיקוח על גיוס, הכשרתו, תחומי עבודתו ותנאי העסקתו של כוח האדם הטכנולוגי-מחשובי ברחבי הארגון. פיקוח על השירותים הטכנולוגיים והתחזוקתיים הניתנים למשתמשי קצה במלון או המלונות, בהתאם להסכמי השירות שנחתמו עם ספקים חיצוניים. בקרה של ביצועי המערכות, התוכנות והציוד. פיקוח ובקרה על התאמת

הציוד והתוכנות שבשימוש לחוקים ולתקנות הרלבנטיים.

דרישות התפקיד

השכלה ורישוי פורמאליים

תואר אקדמי (או שווה-ערך) במדעי המחשב. הכשרה מדופלמת בתכנות מתקדם ובניהול מערכות מידע. תואר אקדמי (או שווה-ערך) בניהול אירוח, במנהל בתי-מלון, או במנהל עסקים.

ידע, מיומנויות וניסיון מקצועי

עשר שנות ניסיון בניהול מערכות טכנולוגיות. חמש שנות ניסיון בעבודה בענף האירוח. ניסיון בתכנון וביצוע טכנולוגי-אסטרטגי. ניסיון בפיתוח מדיניות טכנולוגית בארגון. בקיאות מעולה בסביבות טכנולוגיות שונות ובהן טלקומוניקציה, רשתות, תכנות, מדיה ודסק-טופ. הבנה מעמיקה של מערכות מחשוב: מאפייניהן, תכונותיהן והאפשרויות לאינטגרציה ביניהן. ידע נרחב בעיבוד מידע, בפלטפורמות חומרה וביישומי תוכנה שונים. ניסיון טכני ברישות מערכות, בבסיסי נתונים, בפיתוח אתרים ובתמיכה במשתמשים. חשיפה לתיאוריה העסקית ולתהליכי האדמיניסטרציה, התקצוב והניהול העסקיים. הבנה מעולה של עקרונות

ניהול פרויקטים. ניסיון מוכח בתכנון, בארגון ובפיתוח ארגוניים-עסקיים. הבנת חזונו של הארגון, מטרותיו ויעדיו. יכולת מוכחת להתאים פתרונות טכנולוגיים לבעיות עסקיות. ידע מעמיק של המצב המשפטי: החוקים והתקנות הרלבנטיים למכלול הנושאים הטכנולוגיים בתאגיד המלונאי.

מאפייני אישיות

יכולת מנהיגות מוכחות. יכולת לקבוע ולנהל סדרי עדיפויות. כישורים בינאישיים ותקשורתיים מצוינים.

יכולת לתקשר רעיונות טכנולוגיים - ניהוליים לקהלים טכנולוגיים ובלתי-טכנולוגיים. שימת-לב נוקדנית לפרטים. יכולת אנליטית מפותחת. יכולת דיאגנוסטית גבוהה בסביבה טכנולוגית. תושייה טכנולוגית רבה ויכולת לפתור בעיות במהירות וביעילות.

תנאי עבודה

זמינות על-פי קריאה ונכונות לעבודה בשעות חריגות, מעת לעת. ישיבה לפרקי זמן ממושכים. זריזות ידיים ואצבעות בטיפול במחשבים וביציוד ההיקפי.

לעיון נוסף:

Model Job Descriptions, CHRIE - Council on Hospitality, Restaurant and Institutional Education, Washington DC and NACUFS - The National Association of College & University Food Service, East Lansing, Michigan, U.S.A, 1994.

Tasks To Jobs: Developing a modular system of training for the hotel industry, Hotel and Tourism, Series No. 3, International Labor Organization, Geneva, Switzerland, 1984.

מקורות אלה דומיהם מציעים דיון כללי בנושא תיאורי תפקיד בארגונים בענפי האירוח, אך אין בהם תיאורי תפקיד ספציפיים של נושאי משרות ניהוליות בכירות במלון. הנוסח המוצע לעיל הוא מודל מקורי של תיאור תפקיד למנהל שיווק ומכירות בענף המלונאות.

ניתוח עלות משקאות

נציע להלן מדריך קצר לניתוח עלות משקאות (Beverage Cost Analysis). ייאמר מיד: עלות משקאות נמוכה היא מטרה חשובה, אך אינה מטרה בלבדית! עלות משקאות היא משתנה אחד מבין משתנים אחדים המשפיעים על "השורה התחתונה" בסעיף המשקאות, וביניהם: שיעור ההכנסה, עלות כוח-אדם, הוצאות אחרות ועוד. נדרש שילוב מיטבי של כול המשתנים לשם השגת רווחיות מקסימאלית. אם נאמר כי מלונאים ומסעדינים מעוניינים בעלות משקאות נמוכה ככול האפשר, לכאורה אמרנו את המובן מאליו. ואולם, עלות

משקאות נמוכה איננה בשורה טובה תמיד, ולהיפך - עלות גבוהה של משקאות איננה רצויה להלכה, אך למרות זאת, אין היא אות מבשר רע בהכרח. כיוצא בזה, אחוזים יציבים של עלות משקאות אינם מעידים תמיד על העדר גניבות, ניצול לרעה או בזבז. תנודות באחוזי העלות של משקאות, לעומת זאת, אפשר שתעוררנה דאגה, אך לאחר בדיקה יתברר שהן לגיטימיות, ככלות הכול. אם כך או כך, ניתוח משיבי רצון של העלויות עשוי לשפר את הרווחיות ממכירת משקאות. כדי להגיע לתובנות נכונות אודות אחוזי עלות נתונים של משקאות, לא נוכל להסתפק בהשוואת הנתונים

האקטואליים לשנה הקודמת, למספרים שבתקציב, לנתוני המתחרים או למומצע הענפי. יהיה עלינו לנתח את עלות המשקאות הנכונה לעסק שבו עסקינן. **ניתוח של עלות משקאות יכול להיעשות בארבעה שלבים:**

1. חישוב הממוצע התיאורטי של עלות המשקאות.
2. חישוב מה "צריכה" להיות עלות המשקאות בתוך תמהיל המכירות בפועל.
3. חישוב וחקירת ההפרש שבין עלות המשקאות התיאורטית (סעיף 1) ובין עלות המשקאות האמיתית

(סעיף 2). 4. נקיטת הצעדים המתקנים הנדרשים, לשם הידוק הפיקוח על עסקי המשקאות. בהקשר של ניתוחי עלות משקאות, כוונתנו בראש ובראשונה למשקאות אלכוהוליים. נהוג לחלקם לשלוש חטיבות: (1) משקאות חריפים (2) יין (3) בירה. רבות הן חלוקות המשנה הנוספות האפשריות: משקאות חריפים "נקיים" הנבדלים מקוקטיילים, בירה בבקבוק או בפחית לעומת בירה מחבית, יין הבית בנפרד מיינות אחרים ועוד. בשל קוצר היריעה ומחויבותנו המלאה לפשטות הדיון, לא נוכל להציג כאן תיאור מפורט של ניתוח העלויות בכל

קטגוריה. תחת זאת, נתמקד בחישוב עלות המשקאות הכוללת בתוך תמהיל המכירות בפועל. זהו חישוב מצרפי של סך כול ממוצעי העלויות של המשקאות השונים, אם כבודדים ואם כחטיבות משקה מובחנות, כדוגמת הסיווגים שציינו לעיל. חשוב לזכור, כי אנו מחשבים ממוצע של עלות משקאות. ההנחה המובלעת בחישוב מעין זה, היא כי תמהיל המכירות שווה בכל המוצרים הנכללים בתחשיב! כפי שנראה להלן, אין להנחה זו אחיזה רבה במציאות העסקית. זאת ועוד: הממוצע שחישבנו בשלב זה הוא ממוצע תיאורטי, הווה אומר: חישוב ממוצע

פשוט של היחס בין סכומי הקנייה לבין סכומי המכירה שלנו, בעוד שלמעשה, עלות המשקאות הממוצעת בפועל עשויה להיות מושפעת גם ממשתנים נוספים, כפי שנראה להלן.

תמהיל המכירות והשפעתו על עלות המשקאות

שיעור העלאת מחיר המוצר מעל לעלותו, שונה, כמובן, ממוצר למוצר, ופוערי ה-markup שבין המוצרים גדולים מאוד לעיתים. מסיבה זאת תהיה להעדפותיהם של הלקוחות השפעה מכרעת על עלויות המשקאות השונים. כך, למשל, אם עלות יין היא 35% ועלות ליקר היא 20% בלבד, ברור שעלות המשקאות הממוצעת תהיה גבוהה יותר אם נמכור יותר יין מאשר ליקר. לעומת זאת, אם תמהיל המכירות יהיה הפוך (מכירת פחות יין ויותר ליקר), תהיה עלות המשקאות הממוצעת נמוכה יותר. מסקנה: לשם ניתוח של עלות המשקאות, עלינו לזהות את תמהיל המכירות ולנטרל את השפעתו על העלות. האמצעי הבטוח ביותר למניעת השפעתו של תמהיל המכירות על העלות הוא קביעת markup אחיד לכול המוצרים. צעד זה אינו מקובל ואינו מעשי בעסקי המשקאות, כבכול ענף רב-מוצרי (multi-product) אחר. משעה שזיהינו את תמהיל המכירות וחישבנו את עלותו הממוצעת של כול מוצר, נוכל לחשב מהי עלות משקה ממוצעת במסגרת תמהיל המכירות בפועל.

עלות משקאות - מה היה עליה להיות ומהי למעשה?

אם נחסר את מה ש"צריכה" עלות המשקאות להיות (במונחים כספיים או באחוזים), ממה שהיא

בפועל, נקבל את ההפרש הבלתי מוסבר שיש לחוקרו ולהסבירו. את ההסברים לפער זה ניתן לקבץ לשלוש חטיבות: תפעול בלתי יעיל, שימוש לרעה בתוך העסק וגניבות. נכנה חטיבות הסבר אלה בשם "משתנים רלבנטיים אחרים" (כלומר, משתנים אחרים, המשפיעים על עלות המשקאות בפועל).

לכאורה, משתנים אלה הם כולם בשליטת המתפעל את שירותי המשקאות.

1) תפעול בלתי יעיל: משגים אפשריים בבחירת המותגים, בקנייתם, בתהליך קבלת הסחורות, בבדיקתן, באחסונן, בניפוקן מן המחסן ובהגשתן, יביאו לעלייה בעלות המשקאות. להלן דוגמאות אחדות לכך:

החזקת מלאי גדול מידי של מותגים: דוגמא אפשרית לחוסר יעילות היא החזקת מלאי גדול מידי של מותגים. הדעת נותנת כי השליטה על מספר מצומצם יחסית של מוצרים תהיה קלה ומוצלחת יותר מן הפיקוח על מלאי רב ומגוון מידי. קרוב לוודאי שלא נוכל להשביע את רצונם ואת טעמם של כול הלקוחות, ולכן עלינו להחזיק מלאי "פשרה" של מותגים, שיקלע לטעם הרוב. אפשר שנמנע בכך את הבזבז הנגרם בגלל בקבוקים רבים מידי, הפתוחים על המדף במשך זמן רב מידי.

החזקת מלאי גדול מידי של בקבוקים: קשה יותר מהחזקה ומפיקוח על מלאי מצומצם יותר. עם זאת, אין לוותר על החזקת מלאי נכון ומספק (par stock) של המותגים הראויים, שכן מחסור בהם עלול לגרום לאובדן מכירה. קו דק מפריד בין מלאי קטן מידי לבין מלאי גדול מידי. כדי לזהות קו זה יהיה עלינו להישען על ניסיוננו במסגרת השווקים שבהם אנו פועלים.

החזקת בקבוקים בגודל לא נכון: מוצרים שמחזור

המכירה שלהם נמוך, אך הוחלט להשאירם במלאי מסיבה (טובה), זו או אחרת, יש לקנות במארזים ובבקבוקים קטנים. לעומתם, מותגים שרב הביקוש להם ומחזור מכירותיהם גבוה, יש לקנות ולהחזיק בבקבוקים גדולים. החזקתם בבקבוקים קטנים תהיה קרוב לוודאי חסרת יעילות כלכלית.

הבנת עלות המשקה האמיתית: אחד הגורמים המשפיעים על מחיר המכירה של משקה הוא עלותו. אם עלות זו מחושבת לא נכון, תהיה העלות בפועל גבוהה מן העלות התיאורטית בדיוק בשיעור הטעות. כתוצאה מכך ייווצר יחס שגוי בין העלות הריאלית, האמיתית, לבין מחיר המכירה הסופי. דוגמא לכך הוא התעלמות מוחלטת או תמחור נמוך מידי של עלות פריטים נלווים ומשלימים במכירת משקאות מסוימים, ובמיוחד משקאות "מורכבים" ומעורבבים (כגון: קוקטיילים, מיצים טבעיים, זיתים, דובדבנים ועוד).

אחסון לקוי: אחסון לא מסודר ולא מבוקר, וכן אחסון בתנאים פיסיים בלתי מתאימים, בתנאי אקלים גרועים, בטמפרטורות בלתי מתאימות וכיו"ב, יזיקו למשקאות שונים ויגרמו לבזבז, לקלקולים, לפסילת משקאות ולהשלכתם. תוצאת כול אלה: עלייה של עלות המשקאות בפועל.

בעיות שירות: אימון והדרכה בלתי-מספקים של צוות העובדים - תוצאתם כוח-אדם בלתי מיומן, הגורם לבזבז, לנזק ולקלקולים, ומכאן - לעלייה בעלות המשקאות הכוללת.

טכניקות שיווק לא נכונות: הנחות ומבצעים יש לקיים בעיתוי נכון ולמשך פרקי זמן מוגבלים ומתאימים, שאם לא כן יימכרו משקאות במחירים מוזלים גם בזמנים בהם אפשרלמוכרם במחיר

מלא, ומבלי שתפחת הכמות הנמכרת כתוצאה מכך. בבר של מלון, למשל, אין לערוך "Happy Hour" מידי יום, בכול עונות השנה, במשך 365 ימים בשנה.

חשבונאות בלתי נאותה: טעויות בחיוב משקאות, קידוד שגוי, חשבונות לקוח שגויות, דו"חות שגויים של מכירת משקאות, ספירות מלאי שגויות, תמחור שגוי של מלאי משקאות, תיקון וביטול בלתי מבוקרים של חיובים בחשבונות לקוחות, הפרזה בתשורות משקה (complimentary) ובמשקאות "על חשבון הבית" (O.T.H.) - כול אלה יגרמו לעלייה בעלות המשקאות הנמכרים.

2) שימוש לרעה בתוך העסק: התנהגות שגויה או בלתי ראויה מצד עובדי המלון, המסעדה וכו'. להלן דוגמאות לכך:

העדר מתכון מדויק להכנת המשקאות המורכבים בתפריט: על הברמנים והמגישים למלא בקפידה אחר הוראות ההכנה וההגשה. כול סטייה (מזיגת-יתר, שימוש במתג משקה יקר, ללא צורך בכך, שימוש בזבזני בפריטים משלימים יקרים וכדו'), כול אלה ישפיעו לרעה על עלות המשקאות.

משקאות חינם: יש לתעד ולדווח דיווח חשבונאי מלא על משקאות שאושרה נתינתם ללקוחות חינם אין כסף. סטייה מכלל זה תגרום לעלייה, בלתי מוסברת לכאורה, בעלות המשקאות.

צריכת משקאות ע"י עובדים (House Use): עובדים הצורכים משקאות בלי רשות, כלומר בצריכה לא מאושרת ולא מבוקרת, או בצריכה מאושרת, אך ללא תיעוד (רישום ודיווח), כמוסבר בסעיף הקודם, גורמים לעלייה בעלות המשקאות.

חבלה: עובד זועם או בלתי מרוצה עלול להסב נזק ולגרום

לקלקולים בכוונה תחילה. **3) גניבות: גניבת משקאות עשויה ללבוש צורות שונות. להלן דוגמאות לכך:** (א) משקאות שנקנו ושולם בעבורם, אך לא הגיעו מעולם למחסן המשקאות של העסק.

(ב) ארגזים ו/או בקבוקים שסולקו מן העסק בשל שמירה לקויה ואמצעי אבטחה ירודים. (ג) מכירות במזומן שלא מצאו דרכן לקופת העסק. (ד) נתינה בלתי מאושרת של משקאות חינם, בשל תשר או מסיבה בלתי לגיטימית אחרת.

אחיזה באמצעים מתקנים

זיהוי הסיבות לעלות משקה קונקרטי היא חצי המלאכה, ויש לנקוט אמצעים מתקנים להשלמתה, בהתאם לתוצאות ניתוחי העלות שערכנו. להלן דוגמאות אחדות:

(א) יש לוודא שבידינו מידע, רישומים ודיווחים מדויקים (קניות, עלויות, מכירות, הכנסות וכו').

(ב) יש לבחון מחדש את תמחור המשקאות ולוודא כי ה-markup הגיוני ומעשי, בהתחשב בתנאי השוק ועל רקע הכוונה למקסם רווחים ככול האפשר.

(ג) יש לשפר את אמצעי האבטחה, השמירה והביקורת (באמצעות ספירות מלאי פתאומיות, ביקורות פתע, השוואת צריכה (הנפקות) בפועל לדו"חות המכירה של אותם מוצרים, הידוק הביקורת והפיקוח על מחסני המשקאות.

(ד) יש לבחון מחדש את כדאיותם של כול סוגי המותגים המוגשים.

(ה) יש לשרש התנהגויות קלוקלות ולהשריש שיטות עבודה נכונות ומבוקרות.

(ו) יש לאמן, להדריך ולהניע (מלשון הנעה: מוטיבציה) את צוות המלצרים והברמנים.

בגליון הבא:

שולי הרווח המלונאי: הערה קצרה לסדר היום

לעיון נוסף:

Ninemeier Jack D., Planning & Control for Food & Beverage Operations, Fourth edition, Educational Institute, American Hotel & Motel Association, East Lansing, Michigan, 2001.

זה מה שאמרו:



תיירות החורף תתבסס ותתייצב כחלק משמעותי ממוצר התיירות של ישראל.
שר התיירות סטס מיסז'ניקוב

אתה מוביל את תעשיית המלונאות וביחד נגיע לחמישה מיליון.

נשיא "התאחדות המלונות בישראל" אלי גונן לשר התיירות סטס מיסז'ניקוב

אנחנו מתמקדים בתיירות תרבותית.
שר התיירות הברזילאי לואיז אדוארדו ברטו פילו

נפגיש את האורחים ב"הרודס תל אביב" עם תל אביב של פעם.

יואב איגרא, מבעלי מלונות "הרודס"



דונה גרציה בת 500

ויכלול לינה במלונות טבריה, מיפגשים וטיולים בטבריה, תיאטרון רחוב שיעלה סצינות מחייה ומחיי התרבות של יהודי ספרד ופורטוגל, חינה מרוקנית, מיפגשים עם מומחים בתחומים שונים, הופעות מחול, סדנות בשול מבית אמא, ביקור במוזיאון דונה גרציה, שיט על הכנרת, סיור בפארק החדש. יופיעו מיטב אמני ישראל - יורם גאון, מיקי

בנובמבר יתקיים בטבריה פסטיבל דונה גרציה, לרגל יום הולדתה ה-500 של מי שהיתה מנהיגה לאומית וסמל נשי נודע, ואשר על שמה פועל מלון בטבריה. דונה גרציה קנתה במאה ה-16 את העיר טבריה מהסולטן התורקי, כדי להקים בית למגורשי ספרד ופורטוגל. הפסטיבל יערך במשך ארבעה ימים ושלושה לילות ברוח הפולקלור של יהדות ספרד,

גבריאלוב, עליזה אביב ואחרים. דונה גרציה היתה בעולם ההם האישה העשירה בעולם ושלטה בחלק ניכבד משוק ההון והבנקאות בעולם. ביוזמת "אמסלם טורס" טבריה עורכת מחווה לאישה המיוחדת הזאת, בהשתתפות עיריית טבריה, התאחדות המלונות בטבריה, הרשות לפיתוח הגליל ואגף האירועים במשרד התיירות.

חיבור טכנולוגי בין סוכני הנסיעות למלון ולרשת המלונאית

והיעילה שפותחה אצלנו". במהלך הקיץ עמלו בחברת "סילברבייט ישראל" על פיתוח מימשק זהה גם לסוכני נסיעות בישראל, כאשר לפילוט נבחרה רשת מלונות פתאל. הפילוט, שהסתיים בהצלחה גורפת, הינו שלב פורץ דרך בהתפתחות הטכנולוגית של שוק המלונאות הישראלית. **לפרטים ולהצטרפות להקלדה האחרונה בענף המלונאות - Optima GOC** עינב כהן, einav@silverbyte.com אתר הבית: www.gocisrael.com

החזמנה מאושרת מיידית. כל זאת בלחיצת כפתור וללא הליכי ניירת מורכבים. מנכ"לית "סילברבייט ישראל" עינב כהן מסבירה כי "בסילברבייט ישראל" מאמינים שהטכנולוגיה הינה המנוף של העידן החדש בקידום מכירות של המלון הבודד והרשת. OPTIMA GOC הינה הוכחה נוספת לנושא. התגאינו לשמוע את תגובותיהם המופתעות של לקוחותינו לנוכח כמות הזמנות הניכנסות בזכות החשיפה לה זכו וכמובן את שבחיהם על המערכת המקצועית

חברת "סילברבייט ישראל" סיימה בהצלחה את השקת המוצר OPTIMA GOC. המוצר מאפשר למלון ולרשת מלונות מכירת חדרים לסוכני נסיעות ברחבי העולם בתצורה טכנולוגית זריזה וללא מגע יד אדם. מערכת אופטימה GOC - Global Online Connection - מאפשרת לסוכן הנסיעות לקבל זמינות חדרים, מחירים, מיבצעים וביצוע הזמנות ישירות מהמערכת האירוגנית שלו. ההזמנות מתבצעות על ידי סוכנים רבים מכל קצוות הגלובוס ומזמנות בתוכנה המלונאית "אופטימה"



הרב אורי זוהר התכבד בקביעת המזווה בלובי החדש של מלון "דן פנורמה" בירושלים. הוא בחן את הקלף ואחרי שנחה דעתו - קבע את המזווה. לידו - סמנכ"ל המלון בן ינובר.

השקעה של 2,500,000 שקל במלון שערי ירושלים

הוחלפו מכשירי הטלוויזיה למסכי LCD ובכל החדרים יש גישה לאינטרנט אלחוטי. לחדר האוכל הוכנס ריהוט חדש והוחלפו הכיסאות והשולחנות. המעליות הוחלפו במעליות חדישות וחודשו מערכות מיזוג האוויר, גלאי האש ומערכות המים. לאחרונה נחתם הסכם עם חברת "עמינח" להחלפת כל המזרונים בחדרי האורחים, תהליך שיסתיים עד פסח 2011.



ג'וש אבינן: המשך המגמה להעלאת השירות

בקיץ "סנטר 1" הצמוד למלון פועל מרכז קניות מגוון שמעניק הנחות לאורחי המלון. מנכ"ל המלון זה ארבע שנים ג'וש אבינן, מסביר כי השיפוץ ושיפור החדרים והשטחים הציבוריים הם המשך המגמה של העלאת רמת השירות לאורחים מאז ניכנס לתפקידו.

שיפוצים ושיפורים נירחבים בוצעו במלון "שערי ירושלים בהיקף של 2,500,000 שקל. באגף החדרים הוחלפו דברי הטקסטיל, במיקלחות הוחלף הריצוף וחודשו האמבטיות והכיורים. בשליש מהחדרים



ניל סדקה (מימין), זמר הפופ, הפסנתרן והמשורר, הגיע להופעה אחת בארץ בהיכל "נוקיה". הוא התארח בסוויטה מהודרת במלון "הילטון תל אביב" וזכה לקבל פנים חמה ממנכ"ל "הילטון תל אביב" רוני פורטיס. משמאל - ליבה, אישתו של הזמר.

מלונות ים המלח בסכנת הצפה

מזרוני קיסריה: פתרונות שינה מתקדמים

מקום בחדר המלון ונעשה בו שימוש ככורסה. בעת הצורך הוא נפתח למיטה שלישית בחדר. "ספק שמכבד את עצמו", מסביר אבי מצליח, "חייב לספק סחורה מקצועית ברמה הטובה ביותר". יש בשוק הרבה אילתורים ופתרונות שינה ישנים, והם מתקבלים במקרים מסוימים בגלל מחירם הזול. כשהמחיר נעשה לגורם המכריע - אפשר לראות מלונות שהושקע הון עתק בהקמתם והחיסכון בא לידי ביטוי דווקא בריהוט החדרים.



חברת "מזרוני קיסריה", שחוגגת חמישים שנה לקיומה, מקפידה לעקוב אחרי החידושים העולמיים בפתרונות שינה ולייבא אותם לישראל. ארץ המקור החשובה היא איטליה, ומה שמגיע משם יוצג בתערוכת HOTEK, כדי שיהיה אפשר לבחון מקרוב את האיכות הגבוהה. "בשנתיים האחרונות התפתחה אופנה של יבוא מסין", אומר מנהל השיווק של "מזרוני קיסריה" לשוק המוסדי אבי מצליח, "אבל כדי להגיע לסבילות המוצר בתנאי העבודה במלונות - צריך לדבוק בסטנדרט האירופי, במיוחד האיטלקי". אבי מצליח מספר על יבוא ספות מרופדות מאיטליה עם בד ברמה גבוהה במיוחד, כדי להגיע לפתרונות שינה מושלמים. "מזרוני קיסריה" מציעה פתרונות שינה דו-שימושיים, במיוחד למלונות. אחד מהם הוא הרטס בגודל 76 ס"מ x 76 ס"מ, שחוסך

הוא ירידה בתדמית האתר שייחפך לאתר בניה, קשיים עם משווקים חדשים וקיימים והפרעה לפעילות המלונות הסמוכים, נוסף על המשמעות החברתית של פיטורי 4,000 עובדים. "מיפעל המלונאות בים המלח מביא כבוד וגאווה למדינת ישראל ותעסוקה באזור מוכה אבטלה בקרב אוכלוסיות שאין להן פתרון תעסוקה אחר", אומר נשיא "התאחדות המלונות בישראל" אלי גונן. "אני קורא לשר התיירות ולשר האוצר להתנער פומבית מההצעה ההזויה של הרס המלונות ולקיים דיון מקצועי אמיתי באפשרויות ההנדסיות שמתייחסות למיפלט מים המלח".

מחדש של המלונות היא 6 מיליארד שקל ולא 2.8 מיליארד כפי שחושב בתחילה. התחשיב השגוי לא לקח בחשבון, בין היתר, את פיטורי 4,000 העובדים באזור. ■ המיספר הכולל של החדרים ב-14 המלונות בים המלח - 3,863. ■ מיספר חדרי המלון המיועדים להריסה - 1,470. ■ משך ניהול הפרוייקט - 14.5 שנים (4 שנים לתיכנון מיתחם המלונות, 6 שנים להקצאת מיגרשים, פיתוח תשתיות ותיכנון, 4.5 שנים להרס, פינוי, מילוי והידוק המיתחם ועבודות תשתית). ■ חזרה לפעילות מלאה - 2026 עד 2030. חלק מהנזקים שלא נילקחו בחשבון

מיפלט בריכה מיספר 5 בים המלח, שעל שפתה ניצבים המלונות, עולה מדי שנה ב-20 ס"מ ומאיים להציף את המלונות שעל קו המים. צוות כלכלנים בראשותו של איתי אייגס, לשעבר מנכ"ל משרד התיירות וכיום בעל חברה כלכלית, בדק את ההשפעה הצפויה לאחת החלופות שהוצעו להצלת המלונות - הריסת המלונות שנימצאים בסכנה ובנייתם מחדש במקום בטוח. איתי אייגס בדק מה תהיה ההשפעה על מחירי הלינה באזור, על הירידה במיספר התיירים שיעדיפו כניראה ללון באיזורים אחרים ועל ההקטנה בהיקף התיירות לישראל. המסקנה שצוות הכלכלנים הגיע אליה היא שעלות ההרס והבניה



ביום האחריות העסקית של רשת "אינטרקונטיננטל" העולמית, כל מלונות הרשת עסקו בשימור הסביבה עם אנשי הקהילה בהם נימצאים. מלון "דיוויד אינטרקונטיננטל" בתל אביב, עם עיריית תל אביב ובית ספר "אור גאולה", עסקו ביחד בנקיון חוף תל ברון. בסוף המשימה, מוזמנים המשתתפים לקוקטייל חגיגי. מנכ"ל מלון דיוויד כהן מרוצה, ומסביר כי העלאת המודעות מחזקת את המחויבות כלפי הסביבה וגם כלפי הפעילות הפנים אירגונית.

דוד פתאל מארח חברים



דוד פתאל (באמצע) והאחים נקס. צילום: אביב חופי

האורחים אייל גולן, אתניקס, מוש בן ארי, ליאור סושרד, אדם, אריק סיני, השלישיה עוזי פוקס, שרי וגבי שושן והגי'פסי קינגס מספרד. סבלימינאל ומשה פרץ שהתארחו במלון, הופיעו גם הם. מטפלי "הרודס ויטאליס" הפעילו עמדות עיסוי על שפת הבריכה. האירוח היה בתשלום - אבל התמורה היתה גבוהה.

עוצב בכל ערב בסיגנון שונה - טברנה יוונית, מועדון ריקודים ספרדי וביום שישי התבקשו האורחים להופיע בבגדים לבנים וכל שטח המלון נעטף בבדים לבנים. גם הבלונים שחולקו לאורחים היו לבנים, ודוד פתאל ביקש מהאורחים להפריח אותם עם קריאה לשיחוררו של גלעד שליט. במהלך שלושת הימים בהם התקיים האירוע, הופיעו בפני

1,000 מובילי דעת קהל מהמיגור העיסקי והבידורי השתתפו באירוע "פתאל וחברים" שהתקיים בארמונות "הרודס" באילת במשך שלושה ימים. המלונאי דוד פתאל עורך את האירוע בפעם החמישית, והשקיע בו 2.5 מיליון שקל כדי לעשות את האירוע לחוויה. עם רדתם מן המטוס, קיבלו את פני האורחים נציגות של "רשת פתאל" עם כוסות שמפניה, והמלון

הרוסים מעדיפים את ישרוטל

בטקס חגיגי שהתקיים במוסקבה, העניקו מנהלי חברת התיירות הרוסית "מגה פלוס" תעודות הצטיינות לנציגי מלונות "ישרוטל" רויאל ביץ' ו"ישרוטל לגונה הכל כולל" באילת ו"ישרוטל ים המלח". התיירים הרוסים שביקרו בארץ במהלך שנת 2010 קבעו כי אלה המלונות הטובים ביותר. התוצאות

ניקבעו בעיקבות סקר שהחברה ערכה בקרב עשרות אלפי הנופשים הרוסים שהתארחו בארץ. בין ספטמבר 2009 לספטמבר 2010 התארחו במלונות "ישרוטל" באילת כ-90 אלף תיירים מרוסיה. את תעודות ההצטיינות קיבלו רק מלונות "ישרוטל" באילת ובים המלח.

מלון בראשית במצפה רמון מגיים 180 עובדים

גוריון, ובתמורה לסיוע כספי שאנו מעניקים להם בעת הלימודים -הבטחנו לעצמנו עתודה ניהולית צעירה שתהיה איתנו בעת שהמלון ייפתח", מסרה סילבי כהן-גבאי אשר בעברה כבר התמחתה בפתיחת מלונות - "ישרוטל רויאל גארדן" באילת, "ישרוטל טאוואר" בתל אביב ומלון "ישרוטל בירושלים".

מלון "בראשית" מרשת "ישרוטל", אשר בנייתו הולכת ונישלמת במצפה רמון, החל בתהליך גיוס עובדים וצוות המערך הניהולי שלו. בראש המלון החדש, שיעסיק כ-180 עובדים רובם מאזור מיצפה רמון, תעמוד סילבי כהן-גבאי, אשר בתפקידה האחרון בחברת "מלונות ישרוטל" ניהלה את "יערות הכרמל אחוזת בריאות וספא".

מגי דיאמנט, שהתמנתה לתפקיד מנהלת משאבי אנוש של המלון החדש, מסרה כי למלון עדיין דרושים עובדים למחלקות השונות - קבלה, משק בית, מטבח וכדומה. היא הוסיפה כי המלון יציע למסיימי שרות צבאי תנאי שכר מיוחדים ובנוסחים שונים, וזאת בנוסף למענק "עבודה מועדפת" המגיע לחיילים משוחררים.

"אנו עושים כל מאמץ לגיוס עובדים למלון שהינם תושבים במיצפה רמון והאזור. בשנה האחרונה איתרנו באזור צעירים אשר עשויים בעתיד להשתלב ברובד הניהולי של המלון, וכבר התחלנו בהכשרתם לפני כמה חודשים במלונות שלנו באילת. בנוסף, איתרנו סטודנטים הלומדים מינהל בתי מלון באוניברסיטת בן

מילגת לוטה אייזנברג ללימודים אקדמיים במלונאות

המועצה להשכלה גבוהה; המילגה תשולם ישירות לאוניברסיטה או למועמד/ת כנגד קבלת תשלום בפועל. ועדת המלגות של איגוד מנהלי בתי מלון תדון בבקשות לפי קריטריונים מקצועיים, אישיים וכלכליים. פרטים נוספים ניתן לקבל אצל יורה ורדי, 03-6413324, yora@bezeqint.net

המלגות תחולקנה במסגרת האסיפה השנתית של האיגוד. הקריטריונים לקבלת המילגה: שלוש שנים לפחות נסיון מעשי במלונאות והמשך עבודה במלונאות; מעונין להמשיך את לימודיו במלונאות ברמה אקדמית ולהמשיך לעבוד בתעשיית המלונאות; לימודים במוסד אקדמי בארץ המעניק תואר ראשון לפחות (BA) המוכר על ידי

לוטה אייזנברג ז"ל, מוותיקות ומייסדות ענף המלונאות בישראל, הורשה ל"איגוד מנהלי בתי מלון בישראל ע"ש ינוש דמון" סכום כסף להקמת קרן לוטה אייזנברג, אשר מחלקת מלגות משנת 2001. השנה הקרן תחלק שלוש מלגות בסך של 5,000 שקל כל אחת למלונאים צעירים המעוניינים להמשיך את לימודיהם האקדמיים במלונאות.



כוכבי עבר והווה של ליגת NBA הגיעו למלון "דן תל אביב", מלווים בפמליה של אנשי סגל. הנהלת המלון קיבלה את פניהם במיץ תפחים סחוט ושמפניה יוקרתית ובירכה אותם על ביקורם. לאחר קבלת הפנים החמה עלו השחקנים לחדריהם. הקבוצה נהנתה מארוחת ערב חגיגית שהוכנה עבורם באולם המשקף לים התיכון. הכוכבים הגיעו לארץ בחסות Sports Power International - איגוד אמריקני השואף להשפיע ולקדם בני נוער באמצעות יצירת קשר עם ספורטאים מקצועיים. מטרת הביקור היא הבעת ההדדיות עם ישראל. חמישי מימן - סמנכ"ל אגף חדרים גל וינר. שלישיית משמאל - מנהלת יחסי אורחים יפעת שלום. צילום: יעל צור

טעם של פעם:

אחרי אילת - הרודס גם בתל אביב, בירושלים ובים המלח

חדרים, אולם כנסים בגודל 2,000 מ"ר הגודל ביותר בעיר, וגם בר, מסעדות וחנויות. שלוש הקומות העליונות יהיו בסיגנון "ספא ויטליס" באילת. לאחרונה נערכו שינויים בשדרת הניהול של רשת "מלונות פתאל": רפי שדה, מנכ"ל "ישרוטל" לשעבר, מונה לתפקיד מנכ"ל הרשת, רוני אלוני מונה לתפקיד סמנכ"ל שיווק ומכירות ורוני שי, שהיה מנכ"ל מלון "הילטון אילת מלכת שבא", מונה לתפקיד מנכ"ל אזור אילת.

לחדר לילית. דוד פתאל הכריז ש"הרודס" הוא נכס צאן ברזל ומותג מוערך על ידי ישראלים ותיירים, וזה יהיה המותג שיזוהה עם המלונות היוקרתיים של הרשת. "הנסיון המלונאי העשיר של רשת פתאל לצד הרעיונות והעיצוב של יואב איגרא", אומר דוד פתאל, "ייצור בישראל חוויה מלונאית ברמות של המלונות הטובים בעולם". בעקבות "הרודס" תל אביב יפתח גם "הרודס ירושלים" עם 350

יסמנו את אזורי הקבלה, החנויות, בתי הקפה והברים. התקרה תהיה בצבע כחול עם ציורי שחפים, ציורי ציפורים ומוזיקת רקע. בקומה התחתונה תיפתח "הצר הבית" עם עצי פרי וצמחיה כשברקע מיבנים של התקופה ודמויות אנשים מציצים מן המרפסות. החדרים והסוויטות יהיו מאובזרים בסטנדרט חדיש אך מעוצבים ברוח התקופה. פתיחת "הרודס" תל אביב מתוכננת למרץ 2011, ועלות הלינה הצפויה 1,200 שקל

רשת מלונות דן: תוצאות כספיות ל-30 ביוני 2010

הכנסות במחצית הראשונה של 2010

481.9 מיליון שקל לעומת 346.3 מיליון שקל בתקופה המקבילה בשנה שעברה עליה של 39.2%

הכנסות ברבעון השני

271.5 מיליון שקל לעומת 215 מיליון שקל ברבעון המקביל בשנה שעברה עליה של 26.3%

הרווח הנקי במחצית הראשונה

65.4 מיליון שקל לעומת 30.1 מיליון שקל בשנה שעברה עליה של 118%

מנכ"ל רשת "מלונות דן" עמי הירשטיין מסביר כי במהלך המחצית הראשונה של 2010 חלה עליה משמעותית במיספר לינות התיירים בארץ, דבר שהוביל לגידול חד בהכנסות הרשת. התוצאות העסקיות של החציון הראשון מוכיחות את רמת התנודתיות הגבוהה של תעשיית התיירות בישראל, המושפעת מגורמים חיצוניים ומעונותיות. "אני מקווה כי מגמת השיפור בכלכלה העולמית תימשך, במיוחד בארצות הברית, ולא נשוב למצב של מיתון עולמי".



מימן לשמאל: רפי שדה, יואב איגרא, שוער בסיגנון של פעם, דוד פתאל

במגמה להרחיב את מותג היוקרה "הרודס", יוסבו מלונות "פתאל" בתל אביב, בירושלים ובים המלח למלונות "הרודס", ורמתם תועלה בהתאם לרמה של ארמונות "הרודס" באילת שהוקמו על ידי האדריכל יואב איגרא. המלון הראשון בסידרה הוא "לאונרדו פלזה" בתל אביב, שייסגר לצורך שיפוץ בחודש דצמבר ויושקעו בו 60 מיליון שקל. במהלך השיפוץ יחולו שינויים בחדרים, בשטחים הציבוריים ובחזות החיצונית של המלון. על המראה והאופי החדש של המלון אחראי יואב איגרא שימשיך את הסיגנון של מלון נושאי כפי שהוא קיים באילת. הנושא של "הרודס" תל אביב יהיה תל אביב של פעם,



שדרת הכניסה המתוכננת ל"הרודס תל אביב"

מלון הולדיי אין אשקלון שודרג בעלות של 4 מיליון שקל



מנכ"ל חברת "מלונות אפריקה ישראל" יעקב סודרי מסר כי עד כה הושקעו 4 מיליון שקלים בהשבת "הולדיי אין אשקלון" אשר כללו שידרוג מסיבי של לובי המלון, יצירת איזור הסעדה ובנייה מחדש של חדר האוכל המרכזי. לדבריו, בהמשך השנה ישודרג המלון בהשקעה נוספת להשבת המוצר המלונאי: "שיעורי התפוסה המשתפרים ורמת הביקושים הגוברת של אנשי עסקים, תיירים ואורחים ישראלים ב"הולדיי אין" באשקלון, מעודדים המשך השקעה במלון על מנת להבטיח מוצר תיירותי מעולה".

מנכ"ל המלון הולדיי אין אשקלון, שי אסיה מצייין כי במסגרת שדרוג המוצר התיירותי ב"הולדיי אין" באשקלון לובי המלון עוצב מחדש בצבעים חמים לפי תוכניתה של האדריכלית נירית ברנר. בהתאם לכך הוחלפו פרטי הריהוט, הדקורציה והתאורה וניבנה איזור הסעדה חדש. ניבנה מחדש חדר האוכל המרכזי של המלון המכיל

350 מקומות ישיבה. במלון "הולדיי אין" אשקלון 215 חדרים מרווחים, חדרי דה לוקס, סוויטות דופלקס מפוארות, ובכל אחד מהחדרים מרפסת המשקיפה לנוף של הים התיכון. המלון שוכן יעקב רכטר. במיבנה ארכיטקטוני ייחודי דמוי איגלו ענק, בתיכנונו של האדריכל

קמפינסקי בדרך לתל אביב

חברת היזמות נ.ה.ל, בניהולו של איש העסקים הנרי טייק והבעלים של מלונות "דיידי אינטרקונטיננטל", "מרדיאן ים המלח" ו"גרנד קורט ירושלים", חתמה על הסכם עם הנהלת רשת מלונות היוקרה הבינ-לאומית Kempinski, להקמת המלון הראשון של הרשת בישראל. מלון Kempinski Tel Aviv, ייבנה על מחצית משטחו של מגרש בבעלות חברת נ.ה.ל, המשתרע על פני 8 דונם ומשמש כיום כמגרש חניה בקו החוף של תל אביב ברחוב הרברט סמואל סמוך לשגרירות ארה"ב. המלון שעתיד להיפתח ב-2013, יכלול 23 קומות וכ-220 חדרים ומתוכנן 50 סוויטות יוקרה התואמות לסטנדרטים הידועים של הרשת. המלון יתחבר באמצעות מיבנה זכוכית לפרויקט דירות היוקרה David Promenade Residences, שייבנה גם הוא על ידי חברת נ.ה.ל. על מחציתו השנייה של המגרש. פרויקט המגורים יכלול 25 קומות, בין 60 ל-70 דירות במיפרט מוקפד ויוקרתי ובגודל של מ-100 מ"ר עד 1,000 מ"ר לדירות הדופלקס. לתושבי David Promenade Residences תינתן אפשרות ליהנות משרותי מלון Kempinski שיימצא בסמוך. רשת Kempinski הוקמה בשנת 1897 והיא נחשבת לרשת מלונות הפאר הוותיקה ביותר באירופה. הרשת מפעילה כ-60 מלונות פאר ברחבי העולם והיא נמצאת בתהליך פיתוח מואץ, במסגרתו מתוכננים פתיחתם של 43 מלונות חדשים ברחבי העולם, בעיקר באירופה ובמזרח אסיה. הרשת מתמחה בניהול מלונות יוקרה מהמובילים באירופה Kempinski Ciragan Palace באיסטנבול ומלון Emirates Palace באבו דאבי - שהינו המלון המעוטר ביותר של הרשת. המלון של הרשת ב-Abu Dhabi, זכה ב-6 פרסים בין-לאומיים, מלון Adlon Kempinski Berlin מחזיק בשני תארים ומלון Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum זכה ב-2 פרסים.

קבוצת משקיעים פרטית רכשה 50% ממלונות אפריקה ישראל

האסטרטגיה העסקית הוחלט להמשיך ולהשיך להחזיק במחצית האחזקות ולהמשיך להחזיק בחוזה הניהול של הרשת העולמית "קראון פלזה". הוא מוסיף כי כניסת השותפים החדשים בשיעור שווה בבעלות על חברת הבת "מלונות אפריקה ישראל", מהווה הבעת אמון בתוצאות העסקיות של החברה ושל הנהלתה - אשר מובילה שיפור מתמיד בתוצאות העסקיות של החברה. מנכ"ל "מלונות אפריקה ישראל" יעקב סודרי אומר כי

צ'ל"ש מ-TRIP ADVISOR לקראון פלזה סיטי סנטר תל אביב ולקראון פלזה חיפה

המלון מציע לאנשי העסקים חוויית אירוח ייחודית עם אפשרות להתנסות בסיגנון החיים הדיגיטלי בחדרי האירוח ובחדרי העסקים והשיבות. באמצעות מערכת המדיה סנטר יכולים אנשי העסקים לעשות שימוש במחשב ובאינטרנט על גבי מסכי ה-LCD הגדולים שבחדרם או בחדרי השיבות. מלון הבוטיק "קראון פלזה חיפה" שוכן על מורדותיו של הכרמל ומשקיף על נוף של מיפרץ חיפה. המלון בן 100 החדרים מביטיח חווית אירוח אינטימית באווירה אירופית ושירות ברמה הגבוהה ביותר בסטנדרטים בינלאומיים. מנכ"ל "מלונות אפריקה ישראל" יעקב סודרי בירך את שני המנכ"לים ואת צוותי המלונות וציין כי הזכייה הינה עדות למצוינות, למסירות, ליעילות ולאדיבות של כל אחד ואחת מהעובדים המקצועיים במלונות ותעודות הצטיינות היוקרתיות מעידים על כך.



יעקב סודרי: עדות למצוינות

מנכ"ל מלון "קראון פלזה סיטי סנטר" בתל אביב רון יריב ומנכ"ל מלון "קראון פלזה חיפה" הרצל לוי, קיבלו הודעה רשמית על זכיית מלונותיהם בתעודות הצטיינות בקטגוריית העסקים של אתר התיירות המוביל בעולם TRIP ADVISOR.

Trip Advisor הוא אתר אינטרנט חנימי שעוזר ללקוחות לאסוף מידע תיירותי. באתר ניתן למצוא חוות דעת גולשים על כל נושא תיירותי ולהשתתף בפורומים בנושאי תיירות מגוונים. האתר בחר להעניק את תעודת הצטיינות למלון "קראון פלזה סיטי סנטר" לאחר שעמד באמות המידה הגבוהות שמציב האתר וזכה בתגובות נלהבות מצד האורחים. נשיא האתר כריסטיאן פטרסון, ציין לשבח את המלון אשר הינו בין מלונות העסקים הראשונים אשר ביקשו להימנות על המלונות באתר. מלון העסקים היוקרתי "קראון פלזה סיטי סנטר" הממוקם במגדלי עזריאלי, כולל 273 חדרים יוקרתיים, בהם חדרי סטודיו וסוויטות מעוצבות ומפוארות.

רשת "פתאל" הזמינה את הגולשים בפייסבוק לפרסם לכבוד השנה החדשה ברכה על קיר ההודעות. על כל ברכה שתפורסם תתרום הרשת ארוחת חג לחייל בחדר במלונות הרשת באילת, בים המלח, בירושלים, בתל אביב, בטבריה ובחיפה.

מלון "כנען ספא" מציג בחנוכה תערוכת יודאיקה, קרמיקה וזכוכית ותערוכת חנוכיות. בין החנוכיות, שיוצרו בעבודת יד, יצירות של האמנים יעקב דיון, חנוך בן דב, רלי וסר, ענת וליאור דורני.

רשת "פרימה" מתכננת לבנות מלון בן 17 קומות עם 160 חדרים - במקום המלון הקיים ברחוב הירקון.

במלון "דניאל ים המלח" תתקיים תחרות TERRAVINO 2010, שבסופו - סוף שבוע חגיגי בניצוחו של השף חיים דיון. בארוחת הגאלה הוכרז על זוכי התחרות במעמד שר התיירות, שר החקלאות וראשי תעשיית היין בישראל.

משרד התיירות מפעיל מסע פרסום לקידום תיירות הפנים ולהדגשת תרומתה של תעשיית התיירות למשק הישראלי. בתוכנית - פניות טלוויזיוניות דו שבועיות בערוץ 2, בהן תוצג פעילות שיווקית חדשנית, שיפור המוצר התיירותי והסרת חסמים לבניית מלונות חדשים. סיסמת המסע: עושים מהפכה בתיירות.

במסגרת חיזוק היחסים בין ישראל לסין, הגיע לארץ חבר הפוליטבירו הסיני ג'אנג גאו לי וחתם על הסכמים מסחריים בין שתי המדינות. נוסף על פגישותיו של האורח עם הנשיא שמעון פרס ושר החוץ אביגדור ליברמן, הוא התארח במלון "דניאל ים המלח" וזכה לקבלת פנים מפוארת.

הטניסאית הישראלית שחר פאר שהשתתפה לאחרונה בתחרות טניס בדוחה, חזרה לנופש בארץ. היא התארחת ב"חדר על המים" במלון "שרוטל אגמים" באילת, ומנכ"ל המלון ליאור שוך לא החמיץ את ההזדמנות להצטלם איתה.

כפר הנופש עין גב מציע חבילת "חופשה מהסרטים": לינה, צפייה בסרטים בבית גבריאל, ארוחות ערב במיסעדת הנמל (ביסטרו ומיסעדת דגים), ביקורים בחמת גדר ובחמי טבריה, טיפולי ספא ורחצה בכנרת.



מלון "נוף גינוסר" מפנק את האורחים שמזמינים אירוח בסוויטה. נוסף על טיפולים וארוחות גורמה, האורחים מגיעים למלון במסוק על ידי חברת "ישראלופטר", וחוסכים את כל הפקקים שבדרך. מנכ"ל תירות נוף גינוסר רוני מנור, מסביר כי שירות ההסטה, שיוצא משדה דב בתל אביב או ממינחת ה"סופרלנד" בראשון לציון, מאפשר להגיע למלון תוך 45 דקות.



השרים ורה קובלייה וסטס מיסז'ניקוב

שרי התיירות של גיאורגיה ושל ישראל חתמו על הסכם תירות. ההסכם נועד להביא לגידול בתנועת התיירות בין המדינות תוך חילופי יידע, ייזום פעולות שיווק הדדיות, הרחבת הפעילות השוטפת בתחום הסיטונאי ושידרוג הקשרים עם חברות התעופה. לדברי שר התיירות סטס מיסז'ניקוב,

בגיאורגיה מצוי פוטנציאל תירות חשוב לישראל, ושיתוף פעולה פורה בין שתי המדינות יביא את התיירות להישגים חדשים. "משרד התיירות יפעל לביטול הויזות לתיירים מגיאורגיה, דבר שיביא להגדלה של תנועת התיירות ולשיפור היחסים בין המדינות", אמר שר התיירות.

השקעה של 15 מיליון שקל בחיפוי אבן במלון ולדורף אסטוריה

מלון "ולדורף אסטוריה" בירושלים יהיה עם חיפוי חוץ של אבן ירושלמית במראה עתיק. יזמת הפרוייקט מיישפחת רייכמן, חתמה על הסכם בהיקף של 15 מיליון שקל עם חברת "גני ירושלים" לרכישת 25,000 מ"ר של אבן והתקנתה במלון. הבעלים של "גני ירושלים" יעקב מורדוך, מסביר כי האבן תשווה למלון מראה ירושלמי בין מודרני לעתיק. האבן מסותתת בגווני צהבהב, כמו במלון "ממילא", שגם הוא בוצע על ידי החברה. אדריכל הפרוייקט הוא משרד פייגין.

שרת הכלכלה והפיתוח של גיאורגיה ורה קובלייה מציינת כי לישראל יש נסיון עשיר ויידע רב בתחום התיירות - שיסייע לגיאורגיה בתחום זה. "הוספת שני מובילים לכל מדינה והגדלת מיספר הטיסות לעשר בשבוע, יביאו לעליה בהיקף התיירות ולהרחבת שיתוף הפעולה בין גיאורגיה לישראל.

המחסור בחדרי מלון - תוצאה של סירבול ביורוקרטי

היעד של משרד התיירות - 4 מיליון תיירים בשנת 2012 ו-5 מיליון תיירים בשנת 2015, מחייבים תוספת של 18,000 חדרים במיוחד באזורי הביקוש - ירושלים, תל אביב וסובב כנרת. שר התיירות סטס מיסז'ניקוב אומר כי המחסור בחדרים יפגע פגיעה קשה בביקושים לתיירות בישראל ובתדמיתה כמדינת

3,500 חדרי מלון חדרים יצטרפו בחודשים הקרובים ל-44,000 חדרי המלון הקיימים. בימים אלה מסיים משרד התיירות את הליך הקצאת המענקים לשנת 2010 לעשרות פרוייקטים מלונאיים, בהיקף של כ-1.5 מיליארד שקל, מתוכם כ-300 מיליון שקל מענק משרד התיירות - במטרה לשחרר את הסיבול הביורוקרטי. מימוש

מסכום ההשקעה. משרד התיירות מגבש תוכנית לקידום פרויקטים בירושלים, במיסגרתה ייטנו תמריצים מוגדלים ליזמים שיקימו מלונות בעיר - עד 30% מגובה ההשקעה. גם בתל אביב, בה צפוי מחסור של 4,000 חדרים, המשרד מקדם הכנת תב"ע לתיירות, הסבת מיבנים למלונאות וקידום פרוייקטים.

את ייעודם המקורי. משרד התיירות פתח בתחילת השנה מסלול נוסף המיועד לשיפוץ ולשידרוג חדרי מלון קיימים. עם סיום התקציב שעמד על 30 מיליון שקל, היקפה משרד התיירות בשיתוף משרד האוצר תקציב נוסף בגובה 20 מיליון שקל. גובה המענק של משרד התיירות עומד על 20%



גילת אנקורי, מירה עוון, עדי כהן ותמי סירקיס התכנסו לאירוע "נשים ויין" במסעדת "הקומה ה-11" במלון "קראון פלזה עזריאל". במיסגרת המיפגש נהנו הבנות מתפריט הצהריים החדש של המסעדה המושק בימים אלה וקיבלו הסברים מפי רוני ססלוב, היינית הראשית של יקב ססלוב על יינות המרלו של היקב. מנכ"ל המלון רון יריב, אשר הציג לבנות את המלון, הרים יחד איתן כוסות יין לכבוד יום הולדתה של גילת אנקורי ואירוסיה של עדי כהן. צילום: רפי דלויה.

חדש ברשתות: מערכת ממוחשבת להערכת ביצועים

מערכת ממוחשבת להערכת ביצועים נובעת בראש ובראשונה מהעובדה שהערכת ביצועים תקופתית הינה מרכיב חיוני בפיתוח המשאב האנושי של החברה ובמכוונות העובדים והמנהלים בחזון, באסטרטגיה וביעדים העסקיים של הרשת. "תיעוד כל הנתונים במערכת ממוחשבת אחידה, מאפשרת לנו יצירת תשתית לתהליכים רוחביים לניהול המשאב האנושי ובנייה מושכלת של מסלולי הכשרה, תגמול, ניד וקידום בחברה. ניתוח הנתונים מאפשר לבחון ולטפל בהיבטים נוספים כגון קבלת תמונה רחבה על תפקוד היחידה והאירגון וצימצום פערים, אם ישנם, בין עובדים למנהלים בכל הקשור לדרישות התפקיד וביצועו.

רשת מלונות "אפריקה ישראל", המקפידה לקיים מידי שנה הערכת ביצועי עובדים, הטמיעה באחרונה מערכת ממוחשבת להערכת ביצועים. המערכת, המתעדדת את כל נתוני ביצועי העובדים שהתקבלו על ידי העובדים והמנהלים בהתאם לקריטריונים ברורים שהוזנו במערכת, מאפשרת באמצעות הפקת דוחות מנהלים לבחון ולקדם באופן אפקטיבי את העמידה ביעדים הרשתיים. מלונות "אפריקה ישראל" הינה רשת המלונות הראשונה בישראל אשר משתמשת במערכת ממוחשבת להערכת ביצועים. מנהלת אגף משאבי אנוש ברשת מלונות "אפריקה ישראל" רונית קרול, מציינת כי ההחלטה על הטמעת

מלון אמריקן קולוני השיק בריכת שחיה



מימין לשמאל: סמנכ"לית שיווק ומכירות ברשת "טמרס" ענת סטריק דהאן, טניסאי העבר ואיש העסקים בהווה עמוס מנסדורף, סמנכ"ל מלון דניאל בהרצליה עופר אנגלי. הסיבה לצילום המשותף: ניבחרות הטניס של אוסטריה וישראל התכנסו לארוחת ערב במלון "דניאל" בהרצליה לפני פתיחת תחרויות גביע דיוויס. רשת "טמרס" היא מנותני החסות למשחקי גביע דיוויס. צילום: עזר חדד.

שבוע השירות המצוין בדיויד אינטרקונטיננטל

ייחודיות ויצירתיות. בין השאר – העובדים יקבלו בבתייהם גלויות תודה ויחולקו לכל המחלקות מצלמות חד-פעמיות. במהלך השבוע יהיו הפעלות מיוחדות לעובדים, צוות ההנהלה יחלק במהלך היום גלידות ושייקים ויוקרנו פרקים קצרים על חיי המלונאות ובפגישה הרבעונית הקרובה יתוגמלו העובדים שפעלו בצורה יוצאת דופן. בנוסף, חברת "אינטרקונטיננטל" העולמית תחשוף באינטרנט את הרגעים הבלתי נישכחים שיצרו עובדים מכל העולם. למבצעי המחוות הטובות ביותר הוענקו כרטיסים למישחקים האולימפיים בלונדון.

מלון "דיויד אינטרקונטיננטל" בתל אביב חגג את שבוע השירות המצוין, על פי החזון של רשת "אינטרקונטיננטל" העולמית – GREAT HOTELS GUEST LOVE. מסירות העובדים – קובעת הנהלת הרשת – היא המפתח להצלחת הצוות לספק לאורחים חווית שהיה נעימה ביותר. "מתוך הכרה בתרומת העובדים, השבוע שהתחיל ב-26 ביולי היה שבוע שהוקדש להודות לעובדים על שירות יוצא מן הכלל", אומר מנכ"ל המלון דיוויד כהן. בשבוע זה המלון יבצע פעילויות שירגשו את העובדים ויחגגו איתם את הצלחתם בהנאת האורחים בדרכים



OF CULTURES של מרכז הגאז בקונסרבטוריון הישראלי למוזיקה בתל אביב. ההרכב מנגן מוזיקה ים-תיכונית, טורקית, גאז, ערבית ויהודית, בשילוב מוזיקת פולקלור. מנהל המלון פאולו פטיץ, מסביר כי המלון, החבר ב-LEADING THE SMALL HOTELS OF THE WORLD, משמש מקום מיפגש תרבותי לאנשי רוח מירושלים ומהעולם. "הצביון ההיסטורי ומיקומו של המלון, לצד היותו מלון 5 כוכבים, מעודד דיאלוג בין תרבויות".

הבריכה ישמש גם לקיום מסיבות. שיפוץ הבריכה עלה כשלושה מיליון שקל והוא חלק מתהליך השיפוץ של המלון – שודרגו החדרים ב"איסט האוז", הוחלפו רהיטים בשטחים הציבוריים ונישתלו גינות חדשות, בנייהן גינת תבלינים. שודרגו גם קפה "הטרסה", ה"סאמר בר" ומסעדת החצר. באירוע השקת הבריכה נחשף לראשונה הרכב מוזיקלי יהודי-ערבי ייחודי, ובו חמישה נגנים. ההרכב הוקם במסגרת המיזם BRIDGE

מלון הבוטיק הירושלמי "אמריקן קולוני" השיק בריכת שחיה חדשה, בין הסאונה לחדר הכושר. בניית הבריכה נמשכה כחצי שנה, והיא משלבת נוחות ואינטימיות. לצד הבריכה ניבנו מיסלענה ומפל מים ונישתלה צמחיה שתוכננה על ידי אדריכלית הנוף יהודית גרין. הפרגולה שלצד הבריכה תכוסה על ידי גפן מטפסת. בכל מקום אפשרי שולבה אבן ירושלמית, כביטוי לשימור הסביבה שעליה מקפיד המלון. הבריכה פתוחה מבוקר עד ערב ומוגש בה תפריט המלון. אזור

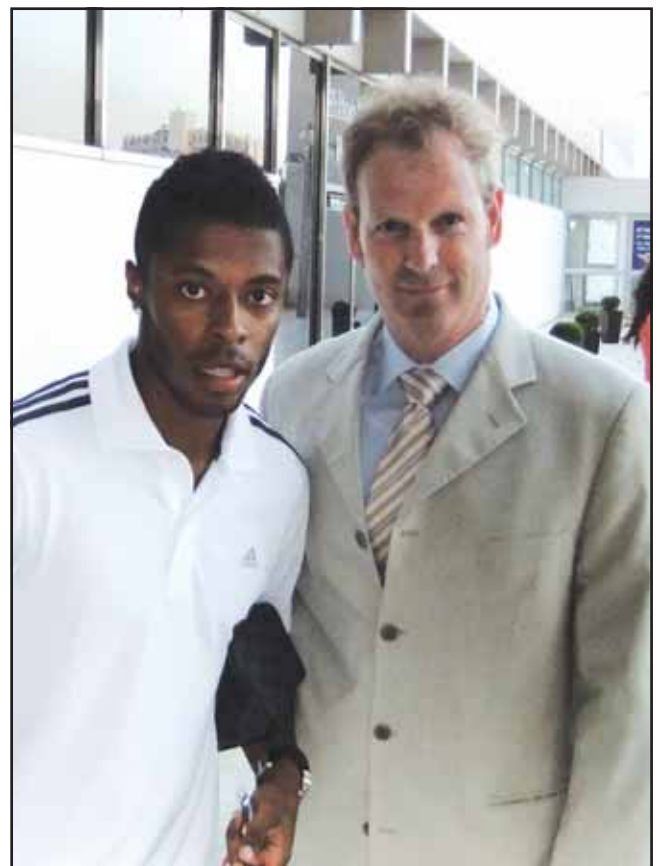
הכל כלול הגיע לעכו



בעבר היה ממונה על אזור הצפון של רשת "הוארד ג'ונסון" וממקמי מלון "הולידיי אין" באילת. אחרי שהיה בעבר מנכ"ל "חוף התמרים", יצא לארבע שנים לצורך הקמת מלונות בחו"ל וחזר למלון.

המצופה. "אין שום דבר דומה באזור, מסביר נתי קרקובר, וזאת עוד סיבה טובה להעדיף את קלאב חוף התמרים". נתי קרקובר הוא מלונאי ותיק ומנהל את המלון זה שנתיים.

"קלאב חוף התמרים" בעכו מציע לאורחים את שיטת "הכל כלול" שקנתה לה שם בטורקיה. מנהל המלון נתי קרקובר מרוצה מן השיטה שהתקבלה בהתלהבות על ידי האורחים ותפסה מעל



קבוצת הכדורגל הצרפתית ליון, אשר הגיעה בשנה שעברה לחצי גמר ליגת הצ'מפיונס של אירופה, התארחו במלון "הילטון תל אביב" לקראת משחקה באותה מסגרת מול הפועל תל-אביב. ברך את האורחים מנהל יחסי הציבור של הרשת מוטי ורסס (מימין). לידו – כוכבה הברזילאית של ליון מישל בסטוס שהיא גיבור נצחון הצרפתים עם שני שערים.

ראובן בן דורי ז"ל. מחלוצי תעשיית התיירות

עלי קדם

יפליגו הצליינים בכנרת. על פי תפיסתו, היתרון היחסי של ישראל מצוי במקומות הקדושים לנצרות ובכך צריך להשקיע משרד התיירות. "אין סיבה שיבואו לרומא ולמקומות קדושים אחרים מיליוני תיירים ולא אלינו". יחד עם שותפו הטברייני יהודה סמדר נסעו למצרים, ושם, בכפר של בנאי סירות, עיצבו ובנו שתי ספינות להן קראו התיירים "הספינות של ישראל". היתה בעייה להוציא את הספינות ממצרים, אך בעזרת כמה תשלומים הוסדר העניין. גם בארץ ניזכר מישהו שאין סעיף כזה "ספינות צליינים" במכס, ורק אחר השתוללות מרובה נרשמו כ"ארגון עץ". המיכשול הבא היה משרד התחבורה שסירב לתת רישוי להפלגה, עד שהובא במיוחד ועל חשבון החברה מהנדס מחברת לויסד באנגליה ושיכנע שהספינות בטוחות. כיום משיטה החברה מאות רבות של קבוצות בשנה. ראובן בן דורי המשיך להתייצב במשרדי החברה בטבריה בכל בוקר, כמעט עד יומו האחרון. המיזם האחרון של ראובן ועל - שניהם אוהבי בעלי חיים - היה חוות גמלים כשהם כבר בני למעלה מ-70. הם קנו 19 נאקות, הקימו חווה ליד קיבוץ גינוסר, חלבו ומכרו את חלב הנאקות - המצטיין בסגולות ריפוי מיוחדות - והזמינו מבקרים להתנסות ברכיבה על גמלים. העסק הלך טוב עד שראובן חלה ונאלץ להעביר את החווה לטיפולם של אחרים ולבסוף חוסל המיזם. ראובן בן דורי זכה להוקרה רבה על עבודתו. ב-1988 קיבל את פרס ישראל מידי הנשיא יצחק נבון על מפעל חיים בפיתוח התיירות. הוא קיבל גם אות מיוחד מטעם אירגון מורי הדרך ואות יקיר התיירות של עמק הירדן. הוא נהג לומר שהפרסים הללו מגיעים, לא פחות מאשר לו - ליעל, האישה שלייוותה והיתה לו שותפה נאמנה במשך 60 שנה.

הכותב הוא מנהל השיוק של 'מעגן עדן' על שפת הכנרת



ואחר כך לירדן, מיד לאחר חתימת הסכמי השלום עם ארצות אלה ולפני שהוסדרו כל הבירוקרטיאות. ב-1990 הפעילה החברה 34 אוטובוסים ופתחה סניף גדול בתל אביב בניהולו של הבן עזרא. בנוסף, היו להם משרדים בגרמניה ובארה"ב. אלא שאז פרצה מלחמת המפרץ. הראשונה, תנועת התיירות נעצרה בבת אחת, והחברה נקלעה לקשיים. בשלב מסוים הכניסו כשותף את הברון רוטשילד, ומאוחר יותר הוא היה זה שלחץ למכור. הבנים החליטו למכור את החברה ל"כלל". סיפור הקמתה של חברת ספינות הצליינים "הולילנד סילינג" מאפיין את דרך פעולתו של ראובן שאף פעם לא נח, לא הלך בתלם ולא התחשב במיכשולים. לאחר מכירת "טיולי הגליל", עלה בראשו הרעיון לבנות ספינות לפי דגם הסירה העתיקה שמצאו ליד גינוסר, עליהן

את טיסות הצ'ארטר לישראל "המציא" ראובן, כשחתם הסכם עם יזם דני חובב שתייה שהסב שלושה מטוסי תובלה צבאיים למטוסי נוסעים. המטוסים המריאו למרות שקובעי המדיניות דאז התנגדו לצ'ארטרים, כדי לשמור על המונופול של "אל על". על מנת לעקוף את הקושי, נחתו חלק מהקבוצות בירדן ועברו לישראל דרך מעבר מנדלבאום בירושלים. ראובן צפה את עידן התיירות הצליינית בתקופה שבה היו רגילים רק לתיירים יהודים עם הרבה כסף. "טיולי הגליל" היתה החברה הראשונה שהביאה קבוצות נוצריות מאינדונזיה, לאחר שראובן טס לארץ זו עם דרכו הגרמני, ניפגש ביוזמתו עם בכירים ושכנע אותם להתייר את הביקורים. גם הם היו בין הראשונים ששלחו טיולים מאורגנים למצרים,

ברורה: ראובן הוא "שר החוץ" ואיש השטח, הניפגש עם סוכנים וראשי קבוצות, מדיין, נוסע לחו"ל לפגישות עם כמרים וסוכני נסיעות, ולעת מצוא גם נהג אוטובוס. יעל שולטת במשרד, הנהלת חשבונות, כוח אדם ולוגיסטיקה. העסק התרחב, הבנים והבנות הבוגרים הצטרפו לחברה כמורי דרך, נהגי אוטובוס וכמנהלים. החברה צברה מוניטין, והחלה להפעיל סיורים יומיים באזור הכנרת, אליהם נרשמו תיירים רבים מהמלונות בטבריה. "טיולי הגליל" חתומה על יוזמות ראשוניות וחלוציות בתיירות הישראלית, ביניהן: מוניות "אשכול" עם סמל המרגלים הנושאים אשכול ענבים ושימוש במיניבוסים ובאוטובוסים תיירותיים - עד אז נסעו התיירים רק באוטובוסים של "אגד". גם

לפני מיספר שבועות ניפטר ראובן בן דורי, מחלוצי תעשיית התיירות בארץ ומי שהיה פעיל בה כמעט עד יומו האחרון. הוא נולד בגרמניה של סוף מלחמת העולם הראשונה למשפחה של רופאים וסוחרים אמידים. כבר כנער גילה אופי עצמאי ומרדן: בשנת 1934, והוא בן 14, הסתבך בקטטה עם נערים גרמנים ונאלץ לברוח לבדו להולנד מאימת הנאצים המתחזקים. במחנה פליטים בהולנד עבר את שנות התבגרותו. הוא עלה לארץ ב-1939, זמן קצר לפני שהולנד נכבשה על ידי הנאצים. בארץ התחתן עם יעל, שהיתה שותפתו הנאמנה לכל מיזמי התיירות שהקים. תחילת התקופה התיירותית בחייהם החלה כשראובן הפסיק לעבוד כמפעיל שופל בגלל בעיות גב, והחליט להצטרף לקורס מדריכי התיירות הראשון שניפתח בארץ. "דעתי - כך סיפר בסיפור האוטוביוגרפי - מיספר שפות: גרמנית, הולנדית, אנגלית, צרפתית, ערבית ועברית. בכל האיזור לא היה מדריך תיירים, למעט מדריכים ערבים מנצרת. האמנתי שיבואו תיירים לארץ ושתהיה עבודה". בעתיד יתברר להם שאכן הענף הזה מצריך אמונה חזקה מאוד... בקורס הדריכו פרופסורים מפורסמים כמו זאב וילנאי (אביו של אלוף במיל. מתן וילנאי) ואחרים. ה"פרייבט" הראשון שרכש היה מכונת מפוארת שהיתה שייכת בעבר לנשיא הראשון, חיים וייצמן. כך זכה ראובן להדריך סלבריטאים של אותה תקופה כמו השחקן ההוליוודי דני קיי ומלך בלגיה. עם התגברות תנועת התיירות לארץ, החלו ראובן ויעל לקבל פניות להרחיב את תחום עיסוקם כך שיוכלו להסדיר לקבוצות מחו"ל תחילת תיור שלמה, שתכלול אוטובוס, מדריך, מלונות ותוכניות טיולים. הם החליטו להקים חברה - משרד נסיעות בשם "טיולי הגליל". חלוקת העבודה ביניהם היתה מלכתחילה



משלחת תיירות מבזריל ובראשה שר התיירות הברזילאי לואיס קרלו ברטו, הגיעה לישראל והתארח במלון "קראון פלזה תל אביב". השר שלן בסוויטה הנשיאותית זכה לפינוקים - שוקולדים, בריינות וסלסלת פירות. השר הברזילאי ניפגש במלון עם אנשי התאחדות המלונות ולקח חלק בסמינר שאירגנה חברת "אל על" בשיתוף לשכת שר התיירות של ברזיל לסוכני נסיעות. מימין לשמאל: נציגת התיירות של ריו דה ז'נרו, שר התיירות הברזילאי וגוסטבו סקופה, מנהל קשרי אורחים של המלון.



לזמר פול יאנג שהתארח במלון "דניאל ים המלח" במסגרת הופעתו בארץ, חיכתה מתנה מיוחדת בסוויטה הנשיאותית - שרשרת עם מוטיבים מעולם הקבלה לפרנסה ואנרגיה טובה. את השרשרת הכינה טיאה, אישתו של מנכ"ל המלון ליאור חיימוביץ. הזמר התלהב מהשרשרת, ענד אותה וירד איתה ללובי המלון כדי להודות למנכ"ל ולאשתו. הוא הצטלם איתה, ענד אותה במהלך ההופעה בארץ ועלה איתה על המטוס חזרה הביתה. במהלך שהייתו חיכה לו בסוויטה הנשיאותית בקבוק שמפניה, אוכל מקסיקני שכלל בוריתו, נאצ'וס, קסדיה וגווקאמולי וקוקטייל מוחיטו. פול יאנג (משמאל) עם מנכ"ל המלון ליאור חיימוביץ.

מלונות קונספט - גימיק שיווקי יקר או נוסחה להצלחה?

דובי בנארי

אורח המלון, יש צורך בשיפור הקולינאריה, איכות השירות ועיצוב המלון. המחירים לאורח הם גבוהים כי גם למלון עלויות האירוח עולות ביחס ישיר להשקעה בתוכן.

לכל סוגי המלונות יש את סכום ההשקעה שאותו יש לכסות בכדי להתחיל לראות רווחים. במלונות קונספט סכום ההשקעה הוא גבוה יותר ולוקח יותר זמן להחזיר את ההשקעה. לאחר שמלון קונספט מחזיר את השקעתו, ההכנסות הינן גבוהות יותר מאשר במלון רגיל. לדעתי, בטווח הארוך מלון קונספט הוא מלון רווחי הרבה יותר ממלון רגיל שמעניק שירות סטנדרטי טוב. מלון קונספט הוא בעל ערך מוסף גבוה. הוא שומר על אטרקטיביות ייחודית עבור אורחיו ומצליח לגרום להם לחזור אליו פעמים נוספות.

הכותב הוא מנכ"ל מלון "פסטורל"

לבשו בגדים מן המאה ה-19, בסוף שבוע של מוזיקת קאנטרי המלון ילבש אווירה של המערב הפרוע. כל זאת מבלי לפגוע באיכות השירות. מלון "פסטורל" ידוע בתרבות האיכותית שהוא מביא ללקוחותיו. מוזיקה קלאסית, אופרה תיאטרון ועוד. בנוסף לתכנים מוזיקאליים, המלון מציע גם ימי עיון והרצאות. באופן קבוע המלון מארח את מיטב המרצים מכל התחומים כמו ביטחון, כלכלה, מדינה, חברה, פוליטיקה ומדע.

בעזרת התכנים הללו פונה המלון לקהלים שונים. את הקהל מהמרכז המלון מצליח למשוך בעזרת סופי שבוע מוזיקאליים, ואילו את הקהל המקומי המלון משיג בעזרת ימי העיון וההרצאות.

אין ספק שהמחירים הינם גבוהים מאשר במלונות סטנדרטיים, אך יש למחיר הגבוה הצדקה. בכדי להעלות את איכות החוויה של

צורך ביצירת יתרון יחסי על פני מלונות אחרים בצפון. מעבר לתוכן תרבותי איכותי שמוצע לקהל הלקוחות, יש צורך גם בדגש על הפרטים הקטנים: הקפדה על איכות השירות, טיפול מדוקדק באיכות האוכל וכדומה. כדי שלקוחות המלון יחוו חוויה שתגרום להם לחזור שוב למלון, צריך לתת להם הרגשה של בית הרחק מן הבית. לתת להם חוויה שלא תישכח ותגרום להם לרצות לחוות אותה בשנית.

במלון "פסטורל" נימצאה הנוסחה להצלחה - שילוב של תוכן מוזיקאלי איכותי עם שירות מצוין ותפריט איכותי לפי הנושא המוזיקאלי. החוויה היא בלתי נישכחת. כל עובדי המלון לבושים בהתאם לנושא, כך שאורחי המלון חווים את ההשגה באווירה שונה מאשר בכל מלון אחר שהיו בו. בסוף שבוע של אופרה עובדי המלון

כיום ניתן להבחין במגמה מתגברת של מלונות המשווקים את עצמם כמלונות קונספט (תוכן). המלון מציע אירוח יקר יותר מן הרגיל בשוק, אבל נותן מעבר לחדר נקי ושירות טוב - ערך מוסף של תוכן. מתברר שלמרות המחירים הגבוהים, מספר הלקוחות והביקושים לתכנים גדלים.

מלון קונספט חייב להעביר מסר מסוים שבעזרתו הוא פונה אל קהל הלקוחות אליו הוא מעוניין להגיע. מלון עם תוכן של ספורט פונה אל קהל שאוהב להיות אקטיבי, מלון עם תוכן של אוכל גורמה יפנה אל קהל שאוהב אוכל איכותי ומלון עם תכני תרבות יפנה אל קהל של צרכני תרבות.

כמנכ"ל של מלון "פסטורל", הבנתי שהדרך למשוך קהל איכותי מן המרכז אל הגליל העליון היא מתן תוכן תרבותי/מוזיקלי למלון. יש



מלונות רבים בארץ פועלים כיום כמיתקן מלונאי פשוט, עם מחירים יחסית נמוכים שגורמים לאטרקטיביות ולעליה מתמשכת בביקוש ללינה. ההצלחה של מלונות מסוג זה תלויה בעקביות במתן שירות בסיסי טוב, ניקיון ותיפעול תקין של המלון.

באתי, ראיתי, הוקסמתי



צילום: אסף פינצ'וק

מעט להצלחה הצפויה - קרוב למדרחוב נחלת בנימין, שכונת נוה צדק, שדרות רוטשילד, שוק הכרמל, חוף הים והטיילת של תל אביב. "קהל היעד", מסביר ליאון אביגד, "הוא נופשים ואנשי עסקים צעירים, והמלון הזה - נוסף על היופי והנוחות - יציג בפניהם את תל אביב של היום בשילוב סיגנון עיצובי של שנות השישים". על העיצוב אחראים המעצב רובי ישראל והאדריכל דריו גרונצווייג. בכל פרט ופרט הושקעה מחשבה רבה שהניבה ריהוט וינטג'.

השם BROWN ניבחר, לדברי ליאון אביגד, כדי לשוות למלון מכוונות עירונית ולעצב בכך את אופיו. התחום המלונאי לא זר לליאון אביגד. הוא היה העוזר של יעקב סודרי במלון "דן תל אביב", ועשה סטאז' במלונות בפריז, בלונדון ובשווייץ.

במקום הכי פחות צפוי, ברחוב קלישר, ניפתח בתל אביב מלון בוטיק יפהפה - BROWN TLV. ארבע קומות, 30 חדרים וסוויטות, סלון אורחים, בר-לאונג', גג שיזוף, ספא, חדר כושר, חדר שיבות, מקום לאירועים, אינטרנט חינם וחניון. שום דבר לא חסר. "מלון-מלון", אומר הבעלים ליאון אביגד, שיחד עם שותפו ניצן פרי מפעילים את חברת LEOPARD וזוממים להעשיר את תל אביב במלונות בוטיק.

הלובי קטן - אבל מפתיע בעיצובו. מצד אחד פינת שתיה, מצד שני כורסות הסבה וממול ספריה אלכסונית שופעת ספרים שנאספו - בין היתר - בשוק הפישפשים. זה פשוט יפה להפליא. הבנין הזה היה בעבר בנק, והבעלים מקווים שהרווחיות האופיינית לבנקים תמשיך לשהות במלון. המיקום של המלון תורם לא

יפני של אירוח ביפו

נילי ארנועם



את הלב של העיר, בלי פקקי התנועה שבכניסות וביציאות אליה וממנה. במלון 63 חדרים מפנקים ומרווחים, 6 אולמות בגדלים שונים, המיועדים ל-30, 40 ו-100 משתתפים לימי עיון וסמינרים ואף לשמחות משפחתיות. המסעדה של המלון, "השדרה הראשונה", נמצאת בחלל גבוה, כשתי קומות, ומאפשר אירוח של 400 אורחים בישיבת תיאטרון או 250 אורחים סביב שולחנות. על גג המלון ניתן לקיים אירועים עד ל-200 משתתפים. החדרים מצויידיים בערכות להכנת קפה בחדר, כספות אישיות, מיני בר, מייבש שיער, חיבור לאינטרנט ומסך LCD גדול. המזרונים משובחים, המגבות איכותיות, מוצרי הקוסמטיקה ריחניים כמקובל במיטב המלונות.

המלונות Buisness or Pleasure? עכשיו כבר לא צריך לבחור. Buisness is Pleasure! קבעה הנהלת המלון את הכיוון השיווקי עליו הם הולכים. המלון מנוהל בידי חברת הניהול של המלונאי הוותיק מיקי שוורץ ובאופן מעשי על ידי רחלי בודס-סודאי, הסמנכ"ל ומנהלת התיפעול. אישה צעירה שעשתה מהלך מקצועי מעניין, מהתירות אל ההייטק ואחרי עשר שנים בחזרה אל המלונאות. היא מכירה כל פינה במלון, כל חדר, כל עובד וגם כל אורח. זהו שילוב מנצח של מלונאי ותיק ומנוסה ומלונאית צעירה וחדשנית המקדישה תשומת לב אישית לניהול היום יומי.

המלון שם לו למטרה להיות מעורב ותורם בפעילות החברתית קהילתית של יפו. עבודות אמנות, פסלים וציורים של אמנים מקומיים מוצגות בחללים השונים של המלון ומעשירות את החוויה של השהות בו. בכיכר הרחבה שלפני המלון מתוכננים אירועים פתוחים לקהל הרחב, בצומת הרחובות עולי ציון היוצא מחזיתו ומוביל אל שוק הפישפשים ורחוב יהודה הימית המוביל אל העיר העתיקה, הנמל ושפת הים.

ממנה נישקף קו החוף והים הגדול. הרבה גגות על רקע הכחול, השמים, הים וקסם האוריינט.

זהו המלון המודרני הראשון ביפו, ומלונות נוספים נימצאים בשלבים שונים של תכנון והקמה ואמורים לשים את יפו על המפה. בנין אבן ירושלמי מרשים, שאי אפשר לחלוף על פניו מבלי לתהות האם כאן ירושלים, או רק שדרות ירושלים. מלון מקסים שניבנה ברוחב יד ורוחט בטעם רב, בצבעים חמים וזמניים, קומות גבוהות, מרפסות צרפתיות, גג מתכת מעוגל. אי אפשר להישאר אדיש אליו. הוא מצוי בתוך כיכר מרוצפת אבן בהירה, בצומת שדרות ירושלים ורחוב בן-צבי, אחת הכניסות הראשיות לעיר, בואכה שוק הפישפשים. מראה המלון הוא משב רוח רענן מבחינה ארכיטקטונית מול שלל סיגנונות הבניה הרבים בתקופות השונות שעברו על העיר - הערבים, הטורקים, האנגלים.

המלון מכוון לאירוח של תיירים, ישראלים ואנשי עסקים, בעיקר לאנשי עסקים המגיעים לצורך עבודה דרומה מתל-אביב, פארק המדע ברחובות, נס ציונה, אזור התעשייה המתפתח בראשון לציון. הכוונה היא לתת להם

"אין כמו יפו בלילות", אומר השר הידוע. אין כמו יפו בלילות - בעיקר בימי חמישי בערב ואין גם כמו יפו בימים, בעיקר בחודשים האחרונים. מי שלא היה שם בזמן האחרון - הפסיד. שוק הפישפשים הידוע הולך ומתחפש לפלורנטין, שייקין ואף כיכר המדינה. שולח זרועות אל כל הרחובות הסמוכים, מסביב. אל הרהיטים הישנים "העתיקים" התוספו גרזיות של הרהיטים עכשוויים ויקרים. אל דוכני הבגדים הזולים והמשומשים, ה"שמטעס", התווספו בוטיקים וחנויות של בגדי מעצבים. בנייהם בתי קפה מהודרים, בתי יין ומסעדות מפוארות. הכל ביחד, בעירובייה, מה שבסך הכל יוצר אווירה. העיר עוברת שיפוץ יסודי. שדרות, רחובות, סימטות וכיכרות. בתים מטים ליפול הופכים לבתי מידות מרשימים והטיילת שלאורך החוף, מדרום תל-אביב עד בואכה בת ים, מטופחת, ירוקה ומזמינה.

כל ההקדמה הזאת באה כדי לספר על "משכנות רות דניאל" מלון חדש ומודרני החולש על כיכר מרכזית באמצע שדרות ירושלים, וצופה על חמודותיה של יפו העתיקה ויפו הוותיקה. על גג המלון מרפסת גדולה

השקעה של 30 מיליון שקל בבית הארחה עין גדי



נירה רמון: דגש על קבלת תור ירוק

החל השלב הראשון מבין שלושה של תוכנית הפיתוח והשידרוג של בית הארחה עין-גדי בהשקעה ראשונית

של כ-30 מיליון שקל. בשלב ראשון ישודרגו 24 המחדרים הוותיקים של המלון ל-16 סוויטות מעוצבות המיועדות גם למשפחות. במקביל יבנו עוד 20 חדרים דו קומתיים הפונים כולם לנוף הקדומים של נחל ערוגות. בניית חדרים אלה מוערכת בכ-10 מיליון שקל.

גולת הכותרת של תוכנית הפיתוח הנוכחית היא הקמתו של מיתחם ספא אשר יבנה על מצוק ערוגות וכולו צופה לים המלח, ובעיצובו הוא משתלב בתבנית הנוף של נווה המדבר. במרכז הספא יהיו חמאם טורקי, סאונות, בריכת מי ים וגם בריכת מים מתוקים - לצד 11 חדרי טיפולים שיתמחו בטיפולים על בסיס המיטב שיש לים המלח להציע

בשיתוף פעולה עתידי עם אחת מתברות הקוסמטיקה המובילות בתחומה. הצורך בבניית ספא המיועד אך ורק לאורחי המלון, בא במקביל לתוכניות פיתוח ושידרוג באתר הספא הוותיק של עין-גדי "חמי עין-גדי sea of spa" ובצורך לבדל בין שלל האטרקציות שתיוותר עין-גדי מציעה.

לצד השקעות אלה ישודרגו גם מיתחמי השטחים הציבוריים בסכום כולל של כ-10 מיליון שקלים. הוספת חדרים ברמה גבוהה למלון ובניית הספא המיוחד, הם הוכחה לפולאריות הגוברת של עין-גדי בפרט וים המלח בכלל. אחוז התיירים הפוקדים את המקום הוא 70% ויש עלייה גם בתיירות ישראלית.

הקיבוץ הוותיק מכות כלכליות ואובדן קרקעות עקב בעיית הבולענים. הבולענים איצו את קיבוץ עין-גדי לסגור את כפר הנופש הפופולארי שהיה לו לחופו של ים המלח ושיתקו כמעט לחלוטין את ענף התמרים של הקיבוץ. "משבר הבולענים" פגע אנושות ביכולת ההתפרנסות של הקיבוץ, ובכלל זה גם בחלק ממפעלי התיירות שלו. הפגיעה חייבה מציאת דרכי התמודדות ופתרונות שיחזקו את הקיים, ולכן גובשה תוכנית אב תיירותית שבעזרתה אוגמו הכספים לפיתוח והרחבת שטחי החקלאות והמלון. בעזרת המדינה שהעמידה סכום כסף לפיתוח, גייס הקיבוץ את שאר הכספים לשלב הראשון.

טכנוג'ים מעלה את רמת שביעות הרצון מחדרי הכושר במלונות

חברת "טכנוג'ים" ממשיכה לצייד בהצלחה את חדרי הכושר במלונות. מלון "ממילא" בירושלים, שניבחר לאחרונה כאחד ממאה המלונות הטובים בעולם על ידי המגזין היוקרתי "טרוול סאנדיי טיימס", רכש ציוד של "טכנוג'ים" לחדר הכושר המתקדם שלו, וכך גם מלון "מצודת דוד" הסמוך אליו - שניהם מרשת "אלרוב מלונות יוקרה". היקף ההשקעה מיליון וחצי שקל.

גם במלון "הרודס" באילת מרשת פתאל פועל בהצלחה הציוד המתקדם של "טכנוג'ים" כמו גם במלון "הצוק" בתל אביב של רשת "טמרט". מכשירי הכושר החדשים, המיוצרים על ידי "טכנוג'ים" מאיטליה ומיובאים על ידי חברת "אגנטק", הם המילה האחרונה בתחום זה. "טכנוג'ים" היא החברה המובילה באירופה לציוד כושר ביתי ומסחרי יוקרתי, חדשני ומעוצב - לחדרי

כושר, למלונות, למרכזי ספא, למגדלי מגורים, למרכזי ספורט, למרכזים רפואיים ועוד. חדרי הכושר המאובזרים ב"טכנוג'ים" מעניקים חווית

אימון ייחודית הודות לשיכלולים ולחידושים שבהם, למשל פלטפורמת אינטרנט דיגיטלית המאפשרת גישה לאינטרנט במהלך האימון באמצעות גלישה נוחה

לכל אתר מבוקש. המכשירים של "טכנוג'ים" מאפשרים למלון להציע לאורח אווירת WELLNESS מושלמת, לשמלמה את יתר הפינוקים שהמלון מציע.



הציוד המתקדם של טכנוג'ים במלון "מצודת דוד", מרשת "אלרוב מלונות יוקרה"

מלון סוויטות הוקם בנתניה בהשקעה של 100 מיליון שקל

רשת "מלונות פתאל" הקימה באילת, בהשקעה של 8 מיליון שקל, את Funtasia - פארק שעשועים לכל המשפחה אשר מוצע כחלק מהילוי "עיר המלכים". רשת "מלונות פתאל" ניכסה השנה לתחום אטרקציות הבידור, כאשר חתמה על הסכם עם חברת אלרן נדל"ן ו"אפריקה ישראל" לשכירת "עיר המלכים" לתקופה של 10 שנים החל מיולי 2010. כחלק מכוונתה של פתאל להפוך את "עיר המלכים" לאטרקציה הבידור המרכזית באילת, החליטה הרשת להרחיב את חוות הביקור במיתחם ולהביא לאילת את מה שנהוג ברוב עיירות הנופש בעולם - פארק שעשועים לכל המשפחה. פארק Funtasia משתרע על שטח של 3 דונם ומכיל מיתקנים המיועדים לגילאי 3 ומעלה, בהם קרוסלת כסאות מעופפים,

ספינה מעופפת, מיתחם מכוניות מתנגשות, רכבת הרים וגם אטרקציה אקסטרים. הפארק יבנה על פי מודלים של פארקי שעשועים בחו"ל. המיתקנים הובאו במיוחד מאיטליה וגרמניה והאווירה במקום תעוצב על ידי תלבושות מיוחדות של עובדי הפארק, הופעות שיתקיימו במיתחם ועוד. בשונה מבעבר, "עיר המלכים" (ובכללה גם Funtasia) יפעלו גם בשבתות ובחגים. להערכת פתאל אמורים לבקר במיתחם בתקופת החגים 3,000 איש ביום. דוד פתאל, הבעלים של רשת "מלונות פתאל": "תמיד האמנתי באילת ולכן אמשיך להשקיע בה גם בתחום המלונות וגם בתחום הבידור. השילוב של עיר המלכים ו-Funtasia יספק לאילת אטרקציה ברמה שאינה נופלת מזו שבערי נופש מובילות בעולם".

לאחרונה הושלמה בנייתו של "איילנד" - מלון סוויטות יוקרתי על קו החוף בנתניה. זהו המלון הראשון שהוקם בעיר מזה 20 שנה. המלון הוקם על ידי חברת "בר-זן נדל"ן ותיירות בע"מ" ויונהל על ידי רשת מלונות "אוקיינוס" מקבוצת "בריטיש ישראל", המפעילה מלונות סוויטות יוקרתיים ומצליחים בהרצליה. מלון "איילנד" ממוקם על הצוק בקו החוף של נתניה, מעל הטיילת החדשה. הוא מתנשא לגובה של 30 קומות - כאשר מכל מרפסת ניראה הנוף של קו החוף. מלון "איילנד" הוא מלון סוויטות סולידי ויוקרתי. הוא נותן מענה למגמה המסתמנת בשנים האחרונות של מעבר ממלונות פאר ענקיים למלונות יוקרה קטנים מבחינת היקף הסוויטות, בהם נהנים האורחים מיחס אישי. מנכ"ל מלון "איילנד" אורי שלמון, מסביר כי עד היום לא היה בנתניה מלון העונה על צרכי חברות ההיי-טק ופלא השוק העסקי, ואלה הזקוקים למלון כזה נאלצו לנדוד לערים אחרות. "איילנד" נותן את המענה המדויק לכל חברות ההיי-

טק באזור התעשייה החדש של נתניה ובסביבה - אנשי עסקים המגיעים לאזור למספר ימים או חברות המארחות קולגות מחו"ל ומחפשות אירוח ברמת פרימיום. "לשהייה בסוויטה מרווחת בה יוכלו לארח פגישות עסקיות בנוחות, מצטרפים שירותי משרד וגישה נוחה למרכזי תחבורה ולמיתחמי העסקים באזור", אומר אורי שלמון. בנוסף, מלון הסוויטות "איילנד" נותן מענה גם לחופשה משפחתית לישראלים ולתיירים המחפשים את ההרגשה הביתית, לצד הים הישראלי

וחווית אירוח מושלמת. הסוויטות ניבנו בסטנדרט גבוה ביותר וצויידו במיטבחון יוקרתי ואיכותי ובטכנולוגיה המתקדמת ביותר. 2 מסכי פלזמה בכל חדר, כל התשתיות האלקטרוניות לגלישה באינטרנט, תאורה אוטומטית ומיתקני שמע לאיפוד. עוד במלון - טרקלין עסקים, ארוחות בוקר, בריכת שחייה, חדר כושר, שירותי ספא, בית כנסת, אינטרנט אלחוטי, שירותי כביסה ועוד. מלון הסוויטות "איילנד" הוקם בהשקעה של כ-100 מיליון שקל.



גם לאורחים שלך מגיעה חוויית שינה מושלמת!



מיליקין טליל ממוסמך

אתם מוזמנים להצטרף לבתי המלון והצימרים המובילים בארץ ובעולם, ולהעניק לאורחים שלכם שינה של 5 כוכבים. אצלנו תמצאו פתרונות כוללים לחדרי השינה וללובי: מגוון מזרני בריאות, מיטות מתכווננות ומערכות ריהוט עם המרכז הבריאותי של עמינח. בין לקוחותינו: רשת מלונות ישרוטל • רשת מלונות פתאל • לאונרדו בוטיק, לאונרדו פלזה, לאונרדו אין, לאונרדו קלאב, מרידיאן • רשת מלונות דן • רשת מלונות אפריקה ישראל - הולדיי אין • רשת מלונות רימונים • רשת קלאב הוטל • רשת מלונות קיסר • רשת אטלס • רשת מלונות פרימה • רשת מריוט • רשת מלונות אילת אין • רשת זיבוטל, רשת שלום פלאזה, דיוויד אינטר קונטיננטל • הילטון - ת"א, אילת • דניאל - הרצליה, ים המלח • לוט, הוד, רויאל ים המלח • כנען ספא • רנסנס - ירושלים, ת"א • קרלטון - נהריה, ת"א • מלון חוף גיא • קלאב הוטל לוטרקי יוון • זארה, פורום, גלרט, מרידיאן, אנדרשי, הונור - בודפשט • וולן - פריז • מוקסה, בוקרשטי, אופרה, נציה, סנטרל - רומניה • ויטקוב, טוליפ אין - צ'כיה • טרמינוס, קוונטין - הולנד • מאות בתי הארחה אכסניות נוער וצימרים בקיבוצים ברחבי הארץ



מחלקת פתרונות ישיבה



מחלקת פתרונות אירוח



מחלקת ספות נפתחות

עמינח

מובילה את עולם השינה

המחלקה הטכנית ואנשי המקצוע המיומנים של עמינח, ייצרו עבורך מוצרים איכותיים לפי המפרט שאתה תקבע. לתאום פגישה: מח' מוסדות ובתי מלון עמינח ניר צבי: טל' 054-2220629, 08-9274821, פקס: 08-9274818 www.aminach.co.il



King Koil