

כנס התיירות של "ישראל היום", נערך בהשתתפות בכירי ענף התיירות

Posted on 16 ביוני 2021 by עוזי בכר



טלי לאופר, מנכ"לית התאחדות סוכני הנסיעות: "עד כה חזרנו רק ב-10% מהפעילות שהייתה טרום הקורונה. בנוגע לפעילות סוכני הנסיעות, אני חושבת שהם הולכים לחזור ובגדול"

Categories: [סוכנים](#), [ראשי](#)

Tag: [ישראל היום](#)

במהלך כנס התיירות של "ישראל היום", שנערך במסגרת **MTODAY** - פורום השיווק והפרסום שלו. השתתפו בכירי ענף התיירות והתעופה, ביניהם: אמיר הלוי, מנכ"ל משרד התיירות, עפר קיש, מנכ"ל קבוצת 'לופטהנזה ישראל', זיו רוזן, מנכ"ל קבוצת גוליבר, שלומי עם שלום, ראש מטה מנכ"ל וסמנכ"ל תקשורת וקשרי ממשל ב'אל על', טלי לאופר, מנכ"לית התאחדות סוכני הנסיעות, טום אביב, מסעדה ושף ישראלי ועוד רבים וטובים.

בהמשך, **אמיר הלוי**, מנכ"ל משרד התיירות התייחס לעתידה של תיירות הפנים, כיצד מתמודדים עם המחסור בכח אדם ומה התכנית של משרד התיירות להגדלת תיירות נכנסת לישראל. לדברי הלוי, "כולי תקווה כי בחודש יולי נתחיל לראות בישראל תנועה תיירותית במספרים חיוביים. עד לתקופת הקורונה, היינו בקצב מדהים, בהכפלה של כמות התיירים בתוך שנתיים- שלוש. אני לא חושב שיש ענף שספג פגיעה כל כך קשה. כולם, בתי מלון, מסעדות ועוד נערכו 5-6 מיליון תיירים. לצערנו, היינו צריכים לבנות את הכל מחדש, לשמור על התשתיות התיירותיות הקיימות ולתת

מצופים לכל מי שנדרש לכך כדי לשרוד. שינינו את כל האסטרטגיה השיווקית של המשרד. אנחנו עובדים על מותגים, מפתחים יקבים בין הערים ועובדים במקביל על מותג הספורט ומצעד הגאווה. המותגים הבאים יהיו הנגב והגליל, מתוך מטרה שישפק יעד אלטרנטיבי מעניין לתיירות חוץ וסקי, לצד בסיס לתיירות צלבנית.

ראובן אלקס, מנכ"ל ושותף ברשת המלונות 'ישראל-קנדה', הוסיף כי "רכישות גדולות אפשר לעשות רק בתקופה של משבר. עם פרוץ משבר הקורונה, היו מספר הזדמנויות בשוק שהשכלנו לנצל אותן. יש משבר תעסוקתי מאוד גדול ואני מקווה שיימצא לו פתרון. בסופו של דבר זה משפיע על השירות שניתן לתיירים. בתקופת היותי יו"ר ועדת כלכלה בהתאחדות, ניסיתי לקדם מהלך שלך ארנונה פר תייר, שכל מדינה עושה. לצערי, שום רשות מקומית לא רצתה להסתבך מול המדינה, שתקועה בים של בירוקרטיות. לצערי עד היום לא מצליחים לקדם מהלך כזה."

שרה סלנסקי, מנהלת אגף בכירה חו"ל במשרד התיירות, התייחסה להשפעה של הסכמי השלום על טיסות למדינות המפרץ וציינה כי "כרגע המצב הוא שכמעט ואין תיירות נכנסת לישראל, אנו מאמינים כי לקראת סוף השנה הנוכחית נתחיל לראות תיירות של בודדים ובהמשך אף קבוצות. אנו מסתכלים על הפוטנציאל התיירותי לישראל בעקבות הסכמי השלום שנחתמו והוא בהחלט מבטיח. התייר האמירתי נחשב למאוד אטרקטיבי. אנו יעד קרוב שכולל לא מעט יתרונות עבורו. במסגרת הקמפיין של משרד התיירות לעידוד תיירות פנים, המסר העיקרי שלנו כלפי התייר האמירתי הוא העובדה שאנו מחוסנים ולכן גם מוכנים לקבל אותם אלינו. יש לנו ברשימת ההמתנה לא מעט אנשי תקשורת, משפיענים ואנשי עסקים שמעוניינים להגיע לישראל."



טלי לאופר, מנכ"לית ההתאחדות בתחילת הכנס, התייחסה **טלי לאופר**, מנכ"לית התאחדות סוכני הנסיעות, לאופן בו השנה האחרונה שינתה את הדרך בה אנו צורכים תיירות, אם זה דרך אתרי האונליין או דרך סוכני נסיעות. "בזכות מבצע החיסונים, רוב ענפי המשק חוזרים לשגרה, בניגוד לענף התיירות היוצאת והנכנסת שנמצאים הרחק מאחור. בסופו של דבר, יש לנו מגבלות תפוסה בנתב"ג, יעדים שנסגרים ונפתחים, חובת בידוד לילדים, פחד של אנשים ואזהרות מסע של משרד הבריאות. עד כה חזרנו רק ב- 10% מהפעילות שהייתה טרום הקורונה. אנו רוצים לנצל את הסכמי אברהם, אך חייבים להבין כי בחודשים הקרובים לא יהיה שינוי מהותי במציאות הקיימת. בנוגע לפעילות סוכני הנסיעות, אני חושבת שהם הולכים לחזור ובגדול. שם המפתח הולך להיות ידע, גמישות ושירות. הסוכנים צריכים להיות ערוכים למגוון שאלות רחב בנוגע לכל נסיעה וידע בנוגע ליעדים פתוחים וסגורים."

בפאנל שחתם את הכנס ועסק בטרנדים ומגמות בעולם התיירות, ציין **שלומי עם שלום**, ראש מטה מנכ"ל וסמנכ"ל תקשורת וקשרי ממשל ב'אל על', כי "מדינות רבות ברחבי בעולם הבינו את גודל המשבר והתגייסו על מנת לסייע לחברות התעופה שלהן. לאחר למעלה משנה של שיח מול המדינה, אני שמח לעדכן שהמהלכים שביקשנו אושרו בממשלה, מה שיאפשר לנו להשיב את הכסף ללקוחותינו ולהחזיר עובדים מחל"ת. מדינת ישראל צריכה ויכולה לאפשר לתיירים מחוסנים להיכנס לישראל. טרום משבר הקורונה, חידשנו את צי המטוסים שלנו באמצעות מטוסי דרימליינר חדשים. כל שנתר זה לפתוח את השמיים, לקיים שיתופי פעולה עם מדינות נוספות ולצאת לדרך.

עופר קיש, מנכ"ל לופטהנזה ישראל, הוסיף וציין כי "בלופטהנזה לא היה אף רגע שלא טסנו בכלל. תמיד היה בסיס שקישר את החברה עם אירופה ומקומות נוספים בעולם. המודל הגרמני עזר לנו בנושא. אנחנו יכולים להחזיר את העובדים לעבודה בצורה די קלה ומהירה. הצלחנו להחזיר את החברה לפעילות בשיעור של 50% ביחס לתקופת טרום הקורונה. חשוב לי לציין כי התמיכה הממשלתית שקיבלנו באירופה, הגיעה כהלוואה בתנאים לא כל כך נוחים. עם זאת, ההלוואה הגיעה בזמן ונתנה לחברה אוויר לנשימה. כמו כן, היא סייעה לנו בהזמנת מטוסים חדשים ושמירה על רמת התחרותיות בענף. אנו רואים חזרה לשגרה של שנת 2019, רק בעוד שנתיים, שלוש."

גיל סתיו, סמנכ"ל שיווק ומכירות בישראייר: בתקופה הקורונה, ישראייר לא הפסיקה לטוס ולו ליום אחד, אם זה באמצעות טיסות חילוץ, טיסות מטען וטיסות פנים ארציות. דאגנו לשמור על כשירות העובדים שלנו וצוות האוויר, על מנת להיות ערוכים ליום שאחרי וגם על מנת למזער את הנזקים בתוצאות העסקיות שלנו. אנו רואים שזה ייצר ערך לחברה, ללקוחות ולבעלי המניות. בסופו של דבר, הצלחנו להעסיק כמחצית מהעובדים שלנו בתקופת החל"ת. לגבי מודל החל"ת, יש למצוא מודל גמיש שיאפשר לשמר את המקצועיות של העובדים ולמצוא פתרון לאלפי משפחות שמתפרנסות מהתעשייה.