



Відпочинок в Карпатських горах з кожним роком набуває більшої популярності не тільки серед українців, а і серед громадян Росії, Білорусі, Польщі та інших країн. В Карпати їдуть не тільки відпочити, а святкувати Новорічні Свята та визначні події.

Зростання кількості відпочиваючих покращує економічний стан регіону та стимулює місцеву владу покращувати інфраструктуру. Адже відпочиваючі потребують відповідного сервісу та інфраструктури.

Надання відпочиваючим та туристам послуг щодо **проживання** є чи не найбільш поширеним бізнесом в Карпатському регіоні. З кожним роком зростає кількість готелів, баз відпочинку та приватних садиб. Тому зростає між ними конкуренція.

Зараз не достатньо заманити до себе **туриста**, а важливо створити такі умови щоб люди, які відпочивають у Вас, були задоволені Вашими послугами та приїжджали до Вас знову і знову. Крім того вони будуть рекомендувати Вашу садибу чи базу відпочинку своїм друзям. Тому з кожним роком у Вас буде все більше і більше відпочиваючих.

Щоб досягти успіху в туристичному бізнесі, необхідно створити усі умови для якісного відпочинку. Адже люди їдуть до Вас відпочивати. Тому їх необхідно забезпечити відповідним рівнем сервісу і обслуговування.

Надамо декілька **корисних порад** власникам садиб, які будуть необхідними для успішного ведення **туристичного бізнесу**:

1. Відразу працюйте на **далеку перспективу** і розвивайте свій **сервіс**;
2. Для реклами своєї садиби або туристичної бази краще використовувати **спеціалізовані інтернет сайти**, наприклад, як сайт про місто Сколе <https://www.skole.com.ua>.
Адже на таких сайтах люди як раз і шукають місце для відпочинку. Крім того, статистика свідчить, що користувачі інтернету є висококультурними та інтелігентними людьми, тому у вас не виникне проблем не ненормованою поведінкою проживаючих;
3. Завжди будьте **привітними** з клієнтами та пам'ятайте «клієнт завжди правий»;
4. В першу чергу, дбайте про **якість** своїх послуг, а з отриманням популярності вже розширюйтесь;
5. Є різні **категорії відпочиваючих**: сім'ї з дітьми, студенти, підприємці та ін. Тому Ваша оселя або туристична база повинна спеціалізуватись на певній категорії. Також можна поділити садибу на різні категорії номерів з відповідними цінами та комфортом: економ, комфорт та еліт;
6. Забезпечте **інфраструктуру**: дитячий майданчик, спортивна площадка, альтанки,

стоянка для автомобілів, бар, кафе, мангал, прокат спорядження та ін.;

7. Надавайте **додаткові послуги**: сауна, баня, басейн, масаж, фітнес-зал, більярд, доступ в інтернет, прокат велосипедів та мототехніки, екскурсії, риболовля, полювання та ін.;

8. Постійно прислухайтесь до **побажань** своїх клієнтів та старайтесь їх виконати;

9. Зробіть **унікальність** своїх послуг для туристів. Наприклад, заведіть фазанів або інших екзотичних тварин.

Бажаємо Вам успішного процвітання.

Сергій Матвієнко,

<https://www.skole.com.ua>