



وسط تزامم الطلب على سوق السفر والعطلات في الآونة الأخيرة، تخصصت شركة إيليت هوليديز للسياحة والسفر بعمل ميزة تفضيلية في السوق الكويتي بطرح خدمة سفر مميزة إلا وهي شهر العسل للمعارييس الجدد أو الـ «هاني مون»، إذ يقول محمد الرومي مدير التسويق في الشركة في مقابلة مع «الانباء» ان «إيليت هوليديز» تصمم «باكيج» للمعارييس خصوصا حسب الميزانية والوقت المناسب، وتقوم الشركة بطرح آراء ونصائح للعملاء عبر متخصصين وخبراء ومستشارين لدى الشركة عن الأماكن التي يزورها المعارييس بجودة عالية جدا. بينما يقول عبدالله المنصوري المدير الشريك ان الشركة تقدم خدمة تعتبر هي الأولى من نوعها في الوطن العربي، ويضيف ان الشركة تقدم أفضل الاسعار وبجودة عالية جدا. وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

اجري المقابلة: عبدالرحمن خالد

مديرا الشركة محمد الرومي وعبدالله المنصوري قالا في مقابلة مع «الانباء» إن الشركة تصمم «باكيج» مميّزا للمعارييس وهي الأولى في الوطن العربي تريد شهر عسل نخبويا..؟ «إيليت هوليديز» الحل الأمثل لك ولعروسك

خدمة تختص بالحجوزات للعملاء الشركة مع توفير كل وسائل الدفع الحديث.

هل هناك تحديات أو عقبات تواجهكم؟
● المنصوري: بالطبع هناك تحديات لان انفتاح السوق لهذا الشكل يسبب عقبات، لاننا نعتبر مجموعة أطراف ترتبط ببعضنا بعضا وهو نحن والعميل وشركة الطيران وكلاء الفنادق التي يسافر إليها العميل.

كم عدد الرحلات التي قدمتموها للعملاء؟
● المنصوري: قدمنا عدد رحلات تجاوز الـ 10 آلاف رحلة بمعدل 11 رحلة أو أكثر تقريبا يوميا منذ انطلاقنا بالسوق.

هل من الممكن ان تكون الكويت وجهة للسياحة، وما المطلوب لتطويرها؟
وما العوامل الجاذبة برايككم؟
● المنصوري: نتمنى ان تكون دولة سياحية تستقطب السياح، بوجهة نظرنا سلسلة الفنادق العالمية يجب إعطاؤها فرصا أن تستثمر بداخل الكويت وهذا شيء موجود واليوم مكتب الاستثمار الأجنبي المباشر يسمح بأن يستثمر المستثمر الأجنبي بنسبة 100% ويعتبر أحد أهدافه جلب السياحة الى الكويت، بالإضافة الى تطوير المرافق العامة.

● الرومي: يجب ان يكون هناك منتجات سياحية يتم التسويق لها بطريقة عالمية أكثر من محلية.

متابع وهناك تفاعل كبير عليه بطريقة ممتازة عبر حسابنا eliteholidaystt@.

قطاع شركات السياحة في الكويت يعتبر ضخما نظرا للطلب عليه من قبل العملاء، كيف ترون سوق المنافسة؟
● الرومي: سوق المنافسة في الكويت يعتبر كبيرا والذي يجعل المنافسة أقوى هو الشركات الخارجية والتي تعرض خدماتها عبر الآون لاين والأمور الأخرى، والذي يميزنا كشركة كويتية هي الجودة في راحة العميل وهناك توصيات نقوم بها للمسافرين حينما يكونون خلال الرحلة وتتابعهم لحظة بلحظة.

واعتبر في الكويت الشركة رقم واحد في بيع رحلات شهر العسل، وذلك بشهادة شركات الطيران والفنادق والعملاء، وهناك على سبيل المثال جهات نادرا ما تتابع في الكويت او من الممكن تحصيلها كجورا بورا ونحن نوفرها للعميل.

شراء التذاكر عبر الآون لاين أصبح في متناول الجميع، هل هناك تأثير بحجم المبيعات على الشركة؟
● الرومي: من خلال دراستي هذه شريحة معينة تحجز عبر الآون لاين والتي تذهب الى وجهة واحدة ولم يؤثر علينا، ونحن نبيع أيضا تذاكر سفر الى وجهة واحدة، ولكننا في النهاية نقوم بعمل برامج كاملة للسفر، كما لدينا



غرفة الاجتماعات حيث يتم استقبال العملاء

مدينة يذهب لها العميل بالإضافة إلى استكشاف وجهات جديدة لرحلة شهر العسل مثل نيوزيلندا وقارة أميركا الجنوبية (الأرجنتين، البرازيل، بيرو).
● الرومي: مستحيل أن يكون رحلة مثل الأخرى، لقد أعدنا المئات من الرحلات ولكن يستحيل ان تكون هناك رحلتان متشابهتان.

ما أبرز الأدوات التي تستخدمونها في التسويق للشركة؟
● الرومي: لدينا حسابات على الفيسبوك وتويتر وانستغرام، ونسوق للشركة عبرها بالإضافة الى الخدمات التي نقدمها والإمر الأخرى التي تصل الى العملاء، وفي الانستغرام يصل عدد المتابعين الى قرابة الـ 33 ألف

الشركة؟
● المنصوري: الوجهات الموجودة كجزيرة بالي في اندونيسيا والتي تعتبر من أفضل الوجهات لشهر العسل، كذلك جزيرة الموريشيوس والتي تعتبر دولة أيضا جزيرة سيشل وتعتبر دولة هي الأخرى بالإضافة الى المالديف، وتعتبر تلك الوجهات من أفضل الوجهات للمعارييس. ويعتبر التحدي الكبير لنا هو تقديم الخبرة وبيعها للعملاء، حيث هذا ما تتميز به، وتعتبر «إيليت هوليديز» الشركة الأولى في الوطن العربي التي تقدم خدمة شهر العسل والأولى التي لديها قاعة خاصة لعرض رحلة شهر العسل وذلك من خلال تقديم (بريزنتيشن) عبر بحث مصغر على كل

نطحها مترواحة وتكون على حسب ميزانية العميل، ولكن نحرص دائما على ان يخرج العميل راضيا عن التجربة التي عاشها من خلالها، ونحن بالطبع نقدم أفضل الاسعار وبجودة عالية في ظل التنافس الشديد في السوق.

حدثانا عن أفضل العروض (باكيج) التي قامت بها الشركة لرحلة شهر العسل؟

● المنصوري: هذه الرحلة كانت حول العالم، حيث ذهب الى أوروبا ثم استراليا وبعد ذلك الى نيوزيلندا ثم الى اميركا مرورا الى اليابان حتى الكويت.

هل هناك وجهات معينة تركز عليها

مميزة لشريحة عملاء رحلات شهر العسل.

يستطيع الخبراء والمستشارون السياحيون لدى الشركة تحديد الشهر والبلد المناسب للسفر من حيث الجو أو الخصوصية أو غيرها من الأمور التي يهتم بها المتزوجون حديثا بالإضافة الى الخطط التي سيقومون بها خلال رحلتهم، علما ان تلك الاستشارات مجانية.

بكم أسعار الرحلات عادة؟

● الرومي: على حسب الميزانية التي يحددها العميل والوقت والمكان والتذاكر والفنادق، وفي العادة هناك (باكيج) معين يحتوي على جميع تفاصيل الرحلة.
● المنصوري: الاسعار التي

حدثانا عن الشركة وأدائها في السوق الكويتي؟

● الرومي: الشركة تأسست في مايو 2013، وبشكل عام الشركة متخصصة في مجال السياحة والسفر، ولكن لدينا تخصصا جديدا غير موجود في السوق وهذا ما ميزنا عن غيرنا من الشركات الأخرى التي تعمل بنفس المجال وهو تخصص يستقطب الذين يسافرون في شهر العسل (الهاني مون)، ونعتبر اول شركة سياحة وسفر لديها قاعة متخصصة لاستقبال العملاء (لونج) وإعطائهم شرحا مبسطا وتفصيليا حول رحلتهم منذ بداية الرحلة حتى العودة الى الكويت بالإضافة الى حجز الفندق والطيران والأماكن الترفيهية والمجمعات التي سيزورها المعارييس وكذلك إيجار السيارات مع تزويد العميل بجهاز (جي بي اس) خاص بالشركة تعطيه للمعلومات التي يحتاجها ودائما نقوم بتحديثه، علما أنه يوجد للشركة قسم خاص لإعداد وتجهيز جميع أنواع طلبات الفيزا.

بيع الخبرة والاستشارة للعميل مجاناً

المنصوري: مبيعات التذاكر تجاوزت الـ 10 آلاف بمعدل 11 رحلة يوميا

نقوم بتصميم رحلة شهر العسل للمعارييس على هيئة «باكيج» حسب ميزانية العميل ووقته ورغبانه



صالة استقبال عملاء الشركة



(فريال حماد)

الزميل عبدالرحمن خالد متوسما عبدالله المنصوري ومحمد الرومي خلال استقبالهم في ديوانية «الانباء»