

GAZETA USTROŃSKA

100. ROCZNICA
URODZIN GIERKA

MARSZAŁEK
W SZPITALU

POSEŁ

Nr 2 (1101) 10 stycznia 2013 r. 2,10 zł (w tym 5% Vat) Nakład: 1500 egzemplarzy ISSN 1231-9651



Ustron zimową nocą.

Fot. W. Suchta

PRZED W SZYBOKIM ZWIEDZĄC

Rozmowa z Ireną Krop,
właścicielką Biura Podróży „Kropka”

Czy obserwuje pani spadek zainteresowania wycieczkami w ostatnich latach?

W Ustroniu działam już siedem lat, a wcześniej prowadziłam biuro w Cieszynie, i nie odczuwam różnicy na niekorzyść w stosunku do lat poprzednich. Uważam wręcz przeciwnie – coraz więcej osób w różnym wieku decyduje się na wczasy, wycieczki, na podróże bliższe, ale także bardzo dalekie. Przede wszystkim mam już stałą bazę klientów z Ustronia i okolic, jak również wiernych klientów jeszcze z Cieszyna, co jest efektem budowanego latami wzajemnego zaufania: ja wiem, czego oni szukają i oczekują, a oni wiedzą, czego się mogą po mnie spodziewać.

Mówimy na razie o liczbie zainteresowanych, ale czy mimo wszystko nie wybierają oni teraz tańszych ofert? Czy też zakładają: skoro już jedziemy, to w wersji ekstra?

(cd. na str. 2)

Sprawny akumulator to pewny rozruch!



SKORZYSTAJ Z OFERTY SPECJALNEJ:

- 10% rabatu na dowolny akumulator
- bezpłatna kontrola stanu akumulatora i układu ładowania z wydrukiem komputerowym
- kubek termiczny gratis (do wyczerpania zapasów)

Promocja trwa do 28.02.2013 r.

BOSCH SERVICE ul. Cieszyńska 49, 43-450 Ustron, tel. 33 854 14 69

PRZED WSZYSTKIM ZWIEDZAĆ

(cd. ze str. 1)

Tak jak zróżnicowane jest społeczeństwo, takich też mamy klientów. Sprzedajemy od tanich do bardzo drogiej oferty. Generalnie jednak istnieje tendencja zwyżkowa, np. osoby, które dotychczas wybierały opcje autobusowe lub z dojazdem własnym, po otrzymaniu od nas pełnej oferty bardzo często decydują się na samolot. Nie spotkałam się z sytuacją, żeby klienci zastrzegali: „W tym roku naprawdę coś tańszego”. Już od dłuższego czasu mamy listę osób, które oczekują na propozycje na lato 2013, ponieważ wiedzą, że im wcześniej, tym taniej. Coraz częściej również świadomi klienci wybierają wyższy standard za stosunkowo niewielką dopłatą.

A czy zmieniają się najpopularniejsze cele podróży?

Widać, że klienci szukają nieznanego sobie wcześniej kierunków. Nowych propozycji wciąż przybywa, choć nieraz te rzadkie wiążą się z wyższymi kosztami, np. osoba chcąc polecieć na Maderę zapłaci więcej niż za Egipt, który jest w ofertach wszystkich biur. Jednak sporo osób się na to decyduje, bo warto korzystać z możliwości, jakie stoją dzisiaj przed nami, a o jakich kiedyś trudno było nawet marzyć. Świat staje się coraz bardziej otwarty, pojawiają się nie tylko nowe miejsca dostępne dla turystów, ale również nowe formy zwiedzania, które zawsze proponujemy klientom. Jednym z przykładów są rejsy wycieczkowe, śródziemnomorskie i nie tylko, których jestem certyfikowanym sprzedawcą. Ku mojej wielkiej uciechy coraz więcej ustroniaków przekonuje się do tej wspaniałej formy podróżowania. Poza tym wzrasta liczba klientów wybierających tzw. programy 7+7, łączące wypoczynek ze zwiedzaniem, i coraz więcej ludzi kupuje po prostu wycieczki, czyli chce przede wszystkim zwiedzać.

Zatem ustroniacy zasadniczo dużo podróżują?



I. Krop

Fot. W. Suchta

Ustroniacy bardzo dużo podróżują, począwszy od wycieczek jednodniowych po wyprawy na drugą półkulę, nieustannie poszukują nowych kierunków i programów objazdowych. Od części stałych klientów regularnie dostajemy kartki z różnych zakątków świata. Naprawdę ustroniacy zwiedzają niezwykle miejsca, a sezon turystyczny trwa dla nich cały rok. Nie mamy się czego wstydić.

A czy ubiegłoroczny upadek szeregu biur podróży nie wywołał niepokoju?

Niewątpliwie sprawił, że ludzie stali się ostrożniejsi. Jednak w lipcu, kiedy następowały te upadki, moi stali klienci, czyli 60-70% wszystkich, mieli już wykupione wczasy, ponieważ najczęściej zamawiają je z dużym wyprzedzeniem, co daje gwarancję ceny, niską zaliczkę, płatność w ratach. Proszę też pamiętać, że jesteśmy jedyną agencją w Ustroniu reprezentującą wszystkich największych touroperatorów, takich jak m.in. Itaka, Rainbow Tours, Wezyr, Tui, Neckermann, czyli firmy z wieloletnimi tradycjami, mające bogate zaplecze finansowe, otrzymujące liczne nagrody i bardzo dobre opinie. W związku z tym klient ma wybór, z którym organizatorem chce zawrzeć umowę. Ponadto zawsze może sprawdzić, ile lat dane biuro działa na rynku, jaką ma polisę gwarancyjną. Te duże biura już parę miesięcy temu przysłały nam informację na bieżący rok o swojej polisie – im po prostu zależy, żeby przedstawić się jako godne zaufania.

Więc w jaki sposób najłatwiej ustrzec się przed przykrą niespodzianką?

Najlepiej po prostu przyjść do biura i porozmawiać. My przygotowujemy ofertę według życzenia, kalkulujemy i dajemy katalog lub wysyłamy drogą elektroniczną kilka opcji, z których klient wybiera tę najbardziej trafną, najodpowiedniejszą dla jego rodziny. Warto korzystać z pośrednictwa biur, które naprawdę są zorientowane w sprawach turystyki, bo w tej branży niezbędne jest nie tylko doświadczenie, ale też ciągle pogłębianie wiedzy. Jeśli ktoś sam nie jeździ, nie porównuje, nie szkoli się, a jedynie sprzedaje oferty, to nie ma koniecznych wiadomości i nie może rzetelnie pomóc.

Co jeszcze powinno się sprawdzić oprócz solidności organizatora wycieczki?

Im więcej turysta wie na temat kraju, hotelu, ubezpieczeń, wycieczek lokalnych, tym lepiej. Niestety, ciągle zdarzają się nieprzygotowani turyści – nieodpowiedni strój, obuwie, małe dzieci i starsze osoby na wyczerpujących wycieczkach, brak wymaganych dodatkowych ubezpieczeń i wiele innych jakże istotnych szczegółów może skutecznie zepsuć niejeden urlop. Dlatego uczulamy klientów na te sprawy, nie ograniczamy się wyłącznie do zaproponowania hotelu X w dobrej cenie. Staramy się poinformować turystę o możliwie wszystkich dodatkowych kwestiach wiążących się z jego wyjazdem. Chodzi o to, aby klient, który często oszczędza na wakacje przez cały rok, był do nich przygotowany i wrócił zadowolony. Oczywiście na miejscu zawsze poczyni pewne obserwacje, może coś go zainspiruje, może da mu do myślenia, żeby mógł sobie postanowić: „W przyszłym roku będzie jeszcze lepiej”.

Rozmawiała Katarzyna Szkaradnik



Towarzystwo Miłośników Skoczowa nawiązało kontakty z nadmorską gminą Dygowo (powiat kołobrzeski). Jedną z wsi w tej gminie nazywa się bowiem... Skoczów, i to dało okazję, żeby bliżej się poznać.

* * *

Na południe od potoku Puńcówka występują łupki cieszyńskie. Ich warstwy mają

grubość do 300 metrów. W łupkach pojawiają się żyły skał magmowych, które noszą nazwę cieszyńców.

* * *

Muzeum Śląska Cieszyńskiego może pochwalić się jednym z najcenniejszych w Polsce zbiorów dagerotypów, czyli zdjęć utrwalonych na metalowej płytce. Była to technika fotograficzna wykorzystująca jako materiał światłoczuły jodek srebra. Upowszechniła się w latach 20. i 30. XIX wieku.

* * *

Przy ulicy Wiślańskiej w Cieszynie Gułdowach wyrósł budynek z mieszkaniami socjalnymi. Jest w nim 50 takich

lokali. Teraz pora na wyposażenie mieszkań. Lokatorzy powinni wprowadzić się jeszcze latem tego roku. Całość kosztów inwestycji ponosi miasto. W planie jest budowa kolejnego „socjału”.

* * *

Umowa o sprzedaży wsi Boguszowice przez cieszyńskiego księcia Przemysława jest jednym z najstarszych dokumentów w zbiorach Książnicy Cieszyńskiej. Została spisana na pergaminie w... 1388 roku.

* * *

Na początku lat 30. ubiegłego wieku wśród cieszyńskich rzemieślników byli m. in. pilnikarze, przetacznicy, nożownicy

i grzebieńiarze, natomiast wśród kupców handlarze pierzem i hurtownicy solni. Działała też wypożyczalnia... fortepianów. Obecnie wśród rzemieślników można spotkać jeszcze złotników, zegarmistrzów, fryzjerów oraz bodaj jednego szewca i zduna.

* * *

Nad Olzą trwają przygotowania do tegorocznego Finału Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy. Oprócz zbiórki datków odbędą się koncerty i konkursy na rynku oraz kolorowy happening na granicznym moście Przyjaźni. Nie zabraknie tradycyjnego „światelka do nieba”.
(nik)