

Практически каждое туристическое направление, предполагающее пляжный отдых, — сезонное, и Объединенные Арабские Эмираты не являются исключением. Скептики скажут, что летом отдых здесь невозможен — слишком уж жарко. Но каждый год все больше туристов готовы вступить в спор, рассказывая о таких нюансах, которые и не снились тем, кто летает сюда отдыхать в высокий сезон

Лето здесь стоит круглый год, и это одно из главных преимуществ отдыха в Объединенных Арабских Эмиратах. Любой агент скажет об этом туристу, перед тем как начать подбирать тур. Но при этом не забудет упомянуть, что это «волшебное лето» с апреля по октябрь отличается такой высокой температурой, что не каждому отдыхающему будет комфортно. А любители морского релакса все равно бронируют отели, чтобы побывать на берегах Персидского залива или Индийского океана. Я не верю рекламным буклетам и потому решила разобраться, какие преимущества есть у летнего отдыха в Эмиратах. И попробовать развеять мифы о том, что низкий сезон — это время покоя и скуки.

МИФ 1. РАМАДАН — ВРЕМЯ ПОЛНОГО ЗАТИШЬЯ

Запрет на продажу спиртного, требования к туристам уважать веру и культуру страны — это правда. Но в Эмиратах понимают, что туризм — это важно, поэтому отдыхающие не ощущают на себе всю строгость правил, которых придерживаются местные жители. Даже Рамадан, который начался в этом году 18 июня, проходит для приезжих немусульман без особых ограничений. Днем многие рестораны закрыты, но всегда можно найти те, которые готовы обслуживать туристов. Из пляжных кафе лишь единицы закрываются днем. Зато вечером вас ждет то, чего не знают ваши друзья, отдыхающие в ОАЭ в высокий сезон. После захода солнца верующие могут принимать пищу, а потому в ресторанах начинается настоящий праздник, гостем которого могут стать все желающие. Здесь вам предложат особые угощения, которых в обычном меню может и не быть. И тут начинается веселье, которое так ценят

ЛЕТО В ОАЭ: БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НИЗКОГО СЕЗОНА



ную поездку в Эмираты, не возникнет. Хотя, если честно, на водных аттракционах понятие возраста становится условным — в каждом из них просыпается ребенок с горящими глазами.

МИФ 4. ЛЕТОМ В ЭМИРАТАХ ЗНАЧИТЕЛЬНО ЖАРЧЕ, ЧЕМ НА ДРУГИХ КУОРТАХ

Глупо отрицать, что температура в ОАЭ на самом деле выше, чем в Украине. Но вот с Египтом сравнить вполне можно. Однако находиться в Эмиратах гораздо комфортнее. Практически везде есть кондиционеры. И речь не только о кафе, метро и торговых центрах. На остановках общественного транспорта, в городских парках и скверах также установлены системы охлаждения. Поэтому переносить жару иногда даже легче, чем в наших городах, нагретых солнцем.

РАЗВЕЯТЬ ВСЕ МИФЫ

Можно долго искать недостатки летнего отдыха в ОАЭ, но каждый из них сводится на нет неоспоримыми преимуществами. Пожалуй, главное из них — это то, что вы получаете известную арабскую роскошь за гораздо меньшие деньги. Эмираты — это бренд, стиль жизни, если хотите. Даже тот, кто говорит, что его не прельщает эта страна, не упустит возможность увидеть все то, о чем ходят легенды. И при этом заплатить гораздо меньше, чем если бы отправляться в отпуск зимой. Отели и авиакомпании работают над тем, чтобы привлечь как можно больше семей, а потому не является проблемой найти предложения, предполагающие бесплатные перелет и проживание детей. В разных отелях возраст, до которого турист считается ребенком, отличается. Но иногда это могут быть и 16-летние юноша или девушка.

Возьму на себя смелость дать совет: воспользуйтесь возможностью отдохнуть с бонусами уже этим летом. Вы сможете посетить музеи и достопримечательности в гораздо меньшей компании таких же туристов. Вам не нужно будет выстраивать большие очереди и ждать, когда «рассосется» большая экскурсионная группа, чтобы рассмотреть то, о чем рассказывает экскурсовод. С каждым годом все больше путешественников прилетают в Эмираты именно летом, а потому важно не упустить момент. Приехав в Эмираты один раз, вы убедитесь, что «Лето — круглый год» — это не просто красивый слоган, а девиз, за которым скрывается отличный отдых в любую погоду.

Анна МИУСКОВА
* Высокий сезон



любители ночного отдыха. Уже становится сложно найти заведение, которое будет закрыто. С восходом солнца все затихает, чтобы ночью снова радовать местных и приезжих. Это удивительный опыт. А 19 июня началось особое мероприятие, носящее название «Рамадан в Дубае». Его цель — улучшить взаимопонимание между представителями разных культур. Все акции, проводимые в рамках проекта, призваны дать туристам из немусульманских стран возможность лучше понять суть религиозной традиции. В числе этих мероприятий — Дубайская международная премия Священного Корана, Рамадан-форум и Ночной рынок Рамадан (2-11 июля).

С 1998 года летом проходит всемирно известный фестиваль «Летние сюрпризы», который разбит на несколько тематических недель, например «Ледовые сюрпризы», «Сюрпризы искусств» и «Сюрпризы приключений».

МИФ 2. ТОРГОВЫЕ МАРКИ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА HIGH SEASON*

Шопинг в Эмиратах — это настоящее действо. Всемирно известные бренды укрепились в Дубае, Шардже и Абу-Даби не менее прочно, чем в Милане, Лондоне или Нью-Йорке. И летом они готовы давать огромные скидки на свои коллекции. Летний торговый фестиваль — это возможность приобрести вещи от лучших дизайнеров по приятным ценам. Но если вы не настроены на покупку брендовой одежды, а обновить гардероб хочется, то и менее известные представители индустрии

моды открывают здесь двери своих магазинов. Да что там говорить, на каждом рынке за ваше расположение будут бороться десятки, сотни продавцов. Вы можете торговаться, выбирать и тратить столько, сколько считаете нужным. И немалая заслуга в этом уже упомянутого фестиваля «Летние сюрпризы». К этому событию причастны такие гиганты торговли, как Al Bustan Centre, Al Mulla Plaza, Arabian Center, Palm Strip, The Dubai Mall и многие другие.

МИФ 3. ДЕТИ БУДУТ СКУЧАТЬ

Проводить весь день на пляже точно не получится — жарко. Взрослые смогут найти себе развлечения, а вот что делать малышам? И тут в полной мере раскрывается талант арабов в организации семейного отдыха. Всевозможные детские площадки и парки предлагают массу вариантов досуга, причем во многих из них летом действуют акционные цены. Особого упоминания достойны развлекательный городок «Мир Модхеша», который открывает уже 16-й сезон, и Детский город в «Крик-парке» (Дубай). Это уникальный для Ближнего Востока «инфо-развлекательный» центр для детей до 15 лет. Он состоит из трех игровых зон с интерактивными аттракционами. В нем действует планетарий на 100 мест, а также работают многие образовательные и развлекательные залы, посвященные культуре, природе, прикладным наукам, космосу.

Добавьте сюда почти фантастические аквапарки, в которых всегда комфортная температура, и сомнений в том, что дети надолго запомнят лет-





OPEN UP

Разговоры по душам

Какие основные маркетинговые инструменты использует компания для продвижения своего продукта на рынке?

Принято считать, что рынок B2B существует по более строгим правилам и для продвижения турпродукта используются особые инструменты. В туристической сфере нашим клиентом являются такие же люди. Поэтому, как и в B2C-сфере, одной из важных составляющих является построение тесной коммуникации со своим клиентом.

Что касается маркетинговых инструментов, то мы отдаем предпочтение только тем, которые дают максимальную эффективность при минимальных вложениях. Дважды в год мы проводим масштабное road show по городам Украины, которое собирает рекордное количество агентов — более 1500 человек. Прекрасной традицией стало проведение выездных мероприятий. За 5 лет мы провели work shop'ы в Греции, на Кипре, в ОАЭ, на Шри Ланке и в Турции, каждый из них уникален по-своему. Для юбилейного события в Турции был приглашен известнейший бизнес-тренер Ицхак Пингосевич. По нашему мнению, знания и профессионализм менеджеров — самая выгодная инвестиция.



Мы уверены, что самое важное, что может дать туроператор своим агентам, — это качественный продукт и новые знания. Хороший продукт легко продвигать. А обучая агентов и давая им новые инструменты, можно легко пережить кризис, собрав вокруг себя пул экспертов, которые остаются лояльны компании.

Дмитрий Сероухов — исполнительный директор компании Join UP!

В чем секрет лояльности агентской среды в работе с туроператором Join UP!?

Во-первых, туроператор Join UP! — это компания с украинскими корнями, поэтому для агентств очень важно поддерживать своих. Во-вторых, это семейный бизнес, который прошел эволюцию становления от маленького офиса до крупного туроператора, поэтому нашему руководству понятны сложности каждого отдельного турагента. В-третьих, мы всегда открыты к общению, готовы признать свои ошибки, найти правильные решения, а не выступаем исключительно с позиции «кто сверху — тот и прав».

Отдел партнерских отношений состоит из сотрудников, большинство из которых пришли к нам не из туризма, но при этом им удалось выстроить тесную коммуникацию со своими турагентами. Институт кураторства оправдал себя в полной мере, ведь работа куратора заключается в том, чтобы отстаивать интересы менеджеров агентств и от их лица взаимодействовать с другими отделами.