



Отдых в Карпатских горах с каждым годом приобретает большую популярность не только среди украинцев, но и среди граждан России, Беларуси, Польши и других стран. В Карпаты едут не только отдохнуть, а праздновать Новогодние Праздники и важные события.

Рост количества отдыхающих улучшает экономическое положение региона и стимулирует местную власть улучшать инфраструктуру. Ведь отдыхающие нуждаются в соответствующем сервисе и инфраструктуре.

Предоставление отдыхающим и туристам услуг относительно **проживания** есть наиболее распространенным бизнесом в Карпатском регионе. С каждым годом растет количество гостиниц, баз отдыха и частных усадеб. Поэтому растет между ними конкуренция.

Сейчас не достаточно завлечь к себе туриста, а важно создать такие **условия**, чтобы люди, которые отдыхают у Вас, были довольны Вашими услугами и приезжали к Вам снова и снова. Кроме того они будут рекомендовать Вашу усадьбу или базу отдыха своим друзьям. Поэтому с каждым годом у Вас будет все больше и больше отдыхающих.

Чтобы достичь успеха в туристическом бизнесе, необходимо создать все условия для качественного отдыха. Ведь люди едут к Вам отдыхать. Поэтому их необходимо обеспечить соответствующим уровнем сервиса и обслуживания.

Предоставим несколько **полезных советов** владельцам усадеб, которые будут необходимыми для успешного ведения **туристического бизнеса**

тури

:

1. Сразу работайте на **далекую перспективу** и развивайте свой сервис;
2. Для рекламы своей усадьбы или туристической базы лучше использовать **специализированные интернет сайты**

, например, как сайт о городе Сколе

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

. Ведь на таких сайтах люди как раз и ищут место для отдыха. Кроме того, статистика свидетельствует, что пользователи интернета являются высококультурными и интеллигентными людьми, потому у вас не возникнет проблем не ненормируемым поведением проживающих;

3. Всегда будьте **приветливыми** с клиентами и помните «клиент всегда прав»;
4. В первую очередь, заботьтесь о **качествах** своих услуг, а с получением популярности уже расширяйтесь;

5. Есть разные **категории отдыхающих**: семьи с детьми, студенты, предприниматели и др. Потому Ваше жилище или туристическая база должны специализироваться на определенной категории. Также можно разделить усадьбу на разные категории номеров с соответствующими ценами и комфортом: эконом, комфорт и элит;
6. Обеспечьте **инфраструктуру**: детская площадка, спортивная площадка, беседки, стоянка для автомобилей, бар, кафе, мангал, прокат снаряжения и др.;
7. Надавайте **дополнительные услуги**: сауна, баня, бассейн, массаж, зал фитнеса, бильярд, доступ в интернет, прокат велосипедов и мототехники, экскурсии, рыбалка, охота и др.;
8. Постоянно прислушивайтесь к **пожеланиям** своих клиентов и старайтесь их выполнить;
9. Сделайте **уникальность** своих услуг для туристов. Например, заведите фазанов или других экзотичных животных.

Желаем Вам успешного процветания.

Сергей Матвиенко

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