

Doma ve skříni si hýčkáte dokonale padnoucí saka či šaty šité přímo na vás, na záपěstí si každé ráno zapínáte personalizované hodinky a do práce vyrážíte s ručně vyrobenou aktovkou přesně odpovídající vašim potřebám. Na míru si dnes můžete pořídit ledacos. Dokonce dovolenou, a to zcela bez starostí. Generální ředitel společnosti Čedok Jan Koláčný nám prozradil, jak exkluzivní může být cestování ušité na míru.



T Sabina Bařinová
 archiv společnosti Čedok, Shutterstock.com

CESTOVÁNÍ, KTERÉ VÁM PADNE JAKO ULITÉ

Kdo cestuje s Exclusive Travel Čedok?

Klienti, kteří mají konkrétní představu o tom, jak chtějí strávit svou dovolenou. K tomu si uvědomují, že jejich představa není úplně standardní a že realizace bude něco stát. Cestovatelé, kteří jdou po něčem specifickém. Ať už je to specifická doprava soukromým letadlem, specifické místo pobytu v exkluzivních letoviscích nebo v místech, do kterých se běžně nejezdí, anebo specifický program, který je jim připravený na míru. Máme klienty, kteří se k nám pravidelně vrací a za svoji dovolenou jsou každoročně ochotni utratit milionové částky. Naprosto stěžejní proto je, aby cesta přesně odpovídala představě klienta. Přicházejí k nám například lidé, kteří touží procestovat, řekněme, Kanadu. Mají dvě nebo tři konkrétní místa, která chtějí sto procentně vidět, a k tomu si nechají doplnit pro-

gram tak, aby korespondoval s jejich zájmy. Aby se z cesty vrátili spokojení, je pak především o úzké spolupráci mezi klientem a naším prodejcem.

Kolik prodejců v této divizi máte?

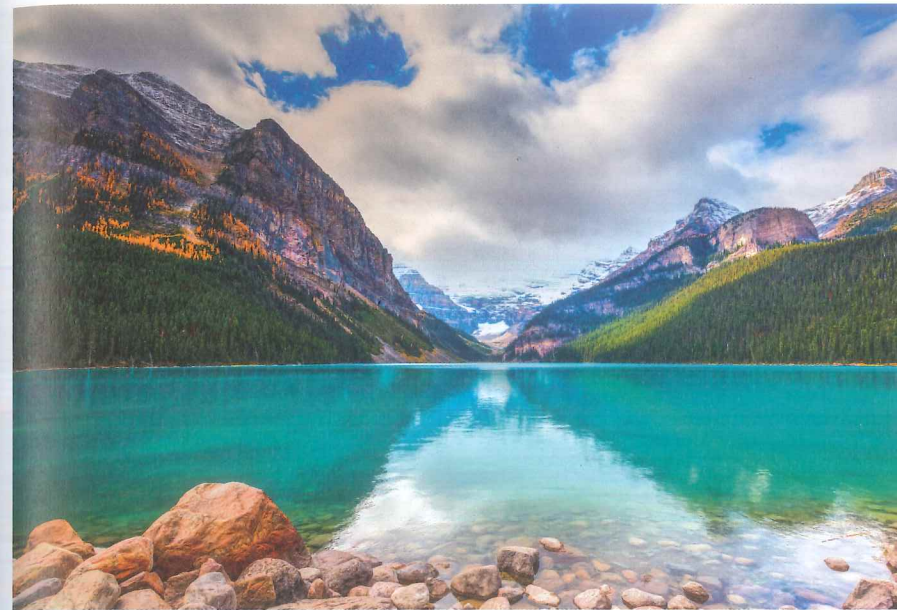
Máme vyčleněnou skupinu osmi lidí, kteří musí mít dostatek obchodních i cestovních znalostí a zkušeností. Musí vědět, kam klienta posílají, jak to tam vypadá, zdali místo či program splní jeho nároky a tak dál. To, že se k nám klienti vrací, je založeno právě na důvěře k naší značce a k našim prodejcům. Vztahy mezi konkrétními prodejci a konkrétními klienty jsou v tomto případě skutečně stěžejní. Nežádka se stává, že se klient v případě spokojenosti vrací rovnou k tomu, kdo mu cestu naplánoval a prodal, protože dostal přesně to, co chtěl.

Jaká je tedy vaše nabídka? Kam se dá letět a co se tam dá dělat?

Dá se letět skutečně kamkoli a dělat úplně cokoliv. Měli jsme velmi specifické požadavky, ale nepamatuji si, že bychom někomu museli říct ne. Naplánovali jsme už pobyty v mongolské jurtě i návštěvu Antarktidy na ledoborci. Možností je celá řada. Lidé mají své vlastní a velmi specifické představy o trávení volného času a my jim je pomáháme plnit.

Jak dlouho trvá příprava takové cesty?

Pochopitelně není možné přijít ve čtvrtek s tím, že chcete v pátek letět. Příprava celé akce odpovídající clientským požadavkům chvíli trvá. Takže zpravidla když už naši klienti vědí, že chtějí letos na podzim někam letět, tak jsem přesvědčený, že kolegové v ETC o tom už dnes vědí a při-



Registovaná značka společnosti Čedok už od roku 1996 zprostředkovává prémiové cestování šité na míru jednotlivým klientům. Právě tato značka začala na českém trhu jako jedna z prvních nabízet prakticky neomezené možnosti individualního cestování a přitom s organizačním komfortem, který mohou nabídnout pouze cestovní kanceláře. Dnes má díky letitým zkušenostem pevnou pozici na trhu a těší se velké oblibě klientů, kteří neváhají se pravidelně vracet.

Exclusive
TRAVEL ČEDOK

nejmenším rámcově cestu připravují. Individualizovaný cestovní plán ale zvládneme sestavit během pár týdnů.

A co pro to cestovatel musí udělat?

Stačí, když za námi přijde a sdělí nám svou představu. Přes pobočku, přes internet, přes call centrum. Naši konzultanti se s ním spojí a jednotlivé detaily doladí způsobem, který klientovi vyhovuje.

Pozorujete nějaké oblíbené místo nebo typ zájezdů, po kterém se vaši zákazníci ptají?

Naši klienti nejčastěji jezdí na dva typy cest – pobytové a poznávací. Co se týče relaxačních a pobytových zájezdů, často tam figurují místa, jako je Mauricius, Maledivy, Tahiti či Bali. Poznávací cesty jsou zase spíše o aktivním odpotčení a dobrodružství – někdo chce například zažít africké safari a pozorovat konkrétní druhy

zvířat v přirozeném prostředí, další chce nějaký čas meditovat s mnichy v Tibetu. Jakmile se to dozvíme, snažíme se naplánovat cestu, která bude maximálně odpovídat individuálním požadavkům klienta. Obecně jsme ale schopni zajistit prakticky cokoli. Dovolenu u moře, v lázních, luxusní plavby i luxusní vlaky. Plánujeme i tzv. citybreaks či eurovíkendy, poznávací zájezdy, zájezdy za sportem, cesty za gastronomií, zimní dovolenou na horách, zážitkovou i incentívni turistiku. Kdysi jsme například pro jednoho výrobce elektroniky zajišťovali poznávací zájezd do Mexika, v rámci kterého měli účastníci exkurzi do provozu dodavatele. Jak jsem říkal. Každý má nějakou představu, jak chce prožít volný čas. My to umíme zrealizovat.

Jak vidíte budoucnost cestování?

Už dnes se cestování dramaticky segmentuje a půjde to dál. Jednotlivé typy cestování se

od sebe budou pořád víc a víc vzdalovat. Na jedné straně takzvaný package tourism, tedy turistika na základě standardní katalogové nabídky. Na druhé straně exkluzivní a maximálně individualizovaný typ cestování. Vedle toho existuje low-cost tourism, v rámci něhož cestují tzv. backpackeři. Ti zase vybírají pouze z nabídky na internetu.

Jak a kam rád cestujete vy?

Já se přiznám, že si nejvíc odpočinu s rodinou na chalupě. Tam posekám trávu nebo si zajezdím na kole s vnučkou a vypustím všechno z hlavy. Ale musím uznat, že v průběhu posledních asi deseti let jsem si dost oblíbil Portugalsko. Tamější mentalita a životní styl mi vyhovují. Takže kdyby mi někdo nabídl dovolenou právě v Portugalsku, tak se určitě nebudu bránit. Ideálně, kdyby se jelo za jídlem a vínem. ■