

# Simona Černušáková: Provizní prodejce si hýčkáme

**Osudovým spojením dvou lidí, Simony Černušákové a Romana Škrabánka, vznikla cestovní kancelář Monatour, která v letošním roce vstupuje do své jednadvacáté sezony. Ona – oheň a temperament, on – ledově klidný pragmatik. Ona – nepřeborná studnice nápadů a inspirací, on – znalec legislativy s kalkulačkou v ruce. Spojení vsutku užitečné, zvláště v podnikání.**



Dvacet let fungování na trhu v nezměněné setavě si zaslouží v českých poměrech obdiv a poklonu. V cestovním ruchu pak o to více, neboť jde o obor velmi senzitivní, skýtající mnohé úskalí a balancující mezi paragrafy. Jak se uplynulých 20 let Monatouru dařilo a kterým směrem se příštích dvacet let bude ubírat, tak na to se COT business zajel zeptat do Kolína Simony Černušákové.

## Co je v Monatouru nového, co je tzv. na pořadu dne?

K našemu výročí jsme si nadělili nový rezervační systém, abychom našim provizním prodejčům usnadnili práci. Svě provizní prodejce si považujeme, takže bychom jim chtěli vyjít vstříc a hýčkat si je. Mnoho cestovků už tento systém on-line rezervací používá, takže jsme ve výhodě, prodejci s ním umějí zacházet. Každý z nich si tak může on-line najít svůj produkt, který pro klienta potřebuje a nakombinovat si služby, dle představ. Umí to spoustu dalších věcí, takže Monatour se může posunout zase o kus dál ve své práci. Obchodním

partnerům také nabízíme zajímavé bonusy a provize za uskutečněné prodeje, které si snadno v tomto systému můžou najít.

## Kam tedy Monatour dále směřuje a na jakou světovou stranu se bude ubírat?

Našich obchodních partnerů jsme si vždycky velmi vážili, ale neměli jsme dostatek prostoru se jim věnovat tak, jak bychom si představovali. Zaměřovali jsme se na zavádění nových a kvalitních produktů. To, že jsou kvalitní, Monatour dokazuje i tím, že si většinu zájezdů prodá sám a tím také do značné míry dokáže ovlivnit obsazenost zájezdu. V současné době jsme připraveni na intenzivnější práci s provizními prodejci. Budeme tak mít prostor nabídnout našim společným klientům další destinace a nové produkty. Z celkového objemu si Monatour prodá sám 60 % zájezdů. V tom momentálně vidíme velký potenciál a budeme se tento poměr snažit změnit tak, abychom si trochu více uvolnili svázané ruce. Nechceme se ale vydat cestou navyšování kapacit v již zavedených destinacích. Chtěli bychom přidat destinace, a tím si hýčkat naši zavedenou a stálou klientelu. Tak se nám zároveň uvolní prostor pro nové klienty. Rozhodně se nechceme profilovat jako cestovka zaměřená na kvantitu prodaných zájezdů, nebudeme zavádět levné hotely. Zaměřujeme se

především na kvalitu nabízeného produktu. To je cesta, kterou se Monatour po 20 let vydával a hodláme na této cestě také setrvat. Dáváme přednost spokojenému klientovi, který se nám vrací. Tento způsob práce se nám osvědčil, tohle funguje. Je to pak úžasný pocit, když člověk po těch letech bilancuje a ohlíží se, co po něm zůstává. Architekt vidí postavené domy, zahradník sklízí ovoce a já za sebou vidím tu velkou řadu spokojených a usměvavých lidí, kterým jsme mohli splnit jejich cestovatelský sen, nabídli jsme jim ozdravení těla a osvěžení duše.

**Hovořili jsme o nových destinacích, které by Monatour chtěl do svého portfolia zahrnout. Omamná Mallorca, léčivá Ischia, voňavá Kerkyra, divoká Costa Brava, bájný Rhodos, ohnivá Andalusie, to je výčet destinací Monatouru, tak trochu jiné cestovky. Na jakou destinaci se vaši klienti můžou těšit v budoucnu?**

Monatour je zaměřený na Evropu, moje srdeční záležitostí je Středomoří. Rozhodně to nebude destinace, která je v ČR plně zastoupena, bylo by to nošení dříví do lesa. Chceme nabídnout destinaci nebo produkt, který vyžaduje náročnější klientelu, který je něčím zajímavý a originální. Začínali jsme u frankofonních zemí, nyní jsme spíše u těch jižanských destinací. Uvažujeme se k těm frankofonním zemím opět vrátit, rozhlídíme se ale také po exotických destinacích i přes Atlantik. Vše je teprve v jednání, tak nebudu předbíhat. V každém případě Monatour své obchodní partnery a klienty určitě nezklame a dokáže nabídnout i něco navíc.

*Text a foto: -rap-*

