

**Verjetno tovrstna potovanja prinašajo več težav. Recimo, kaj narediti, če hotel ne ustreza takšnemu, kot so vam obljubili?**

Pravila za ravnanje ter pravice potnika so pri ponudbah v zadnjem trenutku enake, kot pri rednih kataloških ponudbah – dobiti mora to, kar je obljubljeno v ponudbi oz. napisano na potovalni pogodbi.

**Dobite veliko pritožb od potnikov, ki izberejo potovanje v zadnjem trenutku? Kako jih rešujete?**

Tovrstnih pritožb je morda nekoliko več, vendar ne bistveno. Turistične agencije se moramo zavedati, da je

ter jim pravilno svetuje oz. jih usmeri, kar ne velja samo za last minute ponudbe, ampak za cel zelo širok spekter storitev, ki jih dandanes ponujajo turistične agencije. Gre za nekakšno sodelovanje med potnikom in agencijo, dialog, ki je pogosto lahko prav prijateljski.

**Ponudbe v zadnjem trenutku ne obstajajo za vse destinacije, ampak so praviloma povezane s čarterskimi poleti. Katere pa so najpogostejše?**

Grški otoki, Turčija, Španija s Kanarskimi otoki, Tunizija, Egipt, Italija, Malta, Bolgarija, Portugalska z Madeiro, Ciper, Maroko, Dominikanska Re-

avgusta je last minute ponudb zelo malo, hoteli so zelo zasedeni in osebno za odhod v tem obdobju ne bi čakal na akcije. Lani je bil sicer julij presenetljivo bogat z akcijami. Generalno lahko rečeva, do bodo verjetno najboljše ponudbe za destinacije, kamor leti največ letal – iz Ljubljane trenutno kot kaže Kreta, Rodos, Tunizija, Turčija, za slednjo je tudi precej poletov iz avstrijskih letališč.

**Kdaj je najboljši čas za last minute počitnice, da dobimo veliko za malo denarja?**

Takrat, ko je manjše povpraševanje od ponudbe – v pred- in posezoni:



enačba za zadovoljstvo potnika oz. potrošnika sorazmerno preprosta: je razmerje med tem kar dobi in med tem, kar je pričakoval. Če bo torej dobil toliko, kot je pričakoval ali več, bo zadovoljen. Prave informacije so zato ključnega pomena za dobro odločitev in zadovoljstvo potnika; kakovostna turistična agencija mora svojo svetovalno funkcijo opraviti tudi pri ponudbah v zadnjem trenutku.

**Poudarjate svetovalno funkcijo agencije.**

Ja, menim, da je skoraj poslanstvo turističnih agencij, da ljudi oz. javnost, torej potencialne potnike, izobražuje

publika, Kuba, Mehika, Maldivi, Kenija, Venezuela, Kapverski otoki, Namibija, manj pa Mauritius, Sejšeli in še kakšna. Velja pravilo – bolj kot je destinacija oddaljena, bolj dolgoročno je objavljena ponudba v zadnjem trenutku – pri poletih za zgoraj navedene daljne destinacije iz Nemčije so znižane ponudbe objavljene že okoli meseca dni pred odhodom.

**Katere lahko pričakujemo v poletnih časih? Več destinacij v bližini morja ali nasprotno, destinacije z manjšim zanimanjem?**

Reciva takole – na vrhuncu sezone od druge polovice julija in vsaj do 20.

npr. maja in v prvi polovici junija, delno tudi septembru, seveda oktobru, novembru, prvi polovici decembra, nato pa spet januar, februar, marec. Izrazito malo ponudb je čez Novo leto, delno pa tudi v času zimskih počitnic in Velike noči.

**Pogosto potujete na ta način?**

Sam se praviloma odločam tik pred zdajci, predvsem zaradi narave in količine dela, ki mi otežujeta načrtovanje. Ker še nimam družine se mi tudi ni treba prilagajati počitnicam, tako da nikoli ne potujem v glavni sezoni. •