

Andrej Pirc, strokovnjak za turistične ponudbe:

Last minute ponudba ni vedno najugodnejša izbira

Besedilo: mag. Andreja Jernejčič

Fotografije: Maja Šivec

V zadnjih letih izložbe agencij in dnevne časopise pogosto dopolnjuje barvni letaki ali oglasi, ki vas vabijo na potovanje, za katerega se odločite v zadnjem hipu. In seveda po zelo ugodni ceni. Vsaj tako si predstavljamo. Kaj so v resnici ponudbe v zadnjem trenutku in kje so njene pasti? Je to res najugodnejša izbira potovanja? O vse tem smo se pogovarjali z direktorjem turistične agencije Grad Andrejem Pircem, ki v agenciji izkušnje nabira 11 let. Last minute ponudbe so ga že takoj na začetku fascinirale, kmalu pa je pri njihovem pojavljanju in vsebini začel odkrivati neke določene zakonitosti, znanje o njih pa skuša sproti nadgrajevati in uporabiti v korist njihovih strank. Na vprašanje last minute ponudba da ali ne pa poda jasen odgovor: „Da!“. Nadaljuje pa, da se je ob tem pomembno zavedati 2 dejavnikov, in sicer, da ni vsaka ponudba primerna za vsakega potnika in da je bolj kot zgolj čakati na zadnji trenutek predvsem pomembno rezervirati pravi trenutek, ki pa je lahko tudi pol leta ali leto od predvidenega datuma potovanja.



Last minute ponudba pomeni, če prevajamo, ponudba v zadnjem trenutku. Kaj je značilno zanjo?

Slovenskih prevodov angleške besedne zveze „last minute“ je več, osebno se mi zdi najbolj pravičen „zadnji trenutek“, naletimo pa še recimo „zadnji hip“, „zadnje minutko“ ali „zadnje minuto“. Ponudba v zadnjem trenutku je povezana z neprodanimi zmogljivostmi organizatorja potovanj ali hotelirja, največkrat s prostimi sedeži na t. i. čarterskem (najetem) poletu, saj vsak neprodani sedež pomeni manjši skupni zaslugek oz. izgubo organizatorja, zato se organizator poveže tudi s hotelirji in svojimi lokalnimi predstavništvi in poišče znižane cene za sobe v hotelih. Hkrati gre torej tudi za „ostanke“ hotelskih kapacitet, ki se včasih odražijo tudi v nižji kakovosti namestitve.

V kolikšnem času mora biti objavljena, da še govorimo o last minute ponudbi?

Gre za ponudbo, ki jo organizator potovanj razpiše oz. objavi relativno kratek čas pred predvidenim odhodom. Najbolj splošno je sprejeta teza, da smemo z „last minute“ poimenovati ponudbe, ki so razpisane 14 dni ali manj pred začetkom potovanja. Seveda s tem določimo zgolj časovni trenutek razpisa takšne ponudbe, nič pa ne povemo ceni takšne ponudbe v primerjavi z redno ceno. Potrošnik pogosto implicitno pričakuje, da bo last minute ponudba bistveno ugodnejša od redne, kar seveda ni vedno res; organizatorji počitnic in agencije so ugotovile, da na tak način nekoliko lažje prodajo aranžma. Last minute se sliši zelo modno in fino, morda celo seksi.