

גליון מס' 6 | דצמבר 2010

# ROOM SERVICE

מגזין מפעילי התיירות הכפרית בישראל

## איך אומרים צימר באנגלית?

כיצד למשוך תיירים  
מחו"ל לצימר שלך

## כולם כבר בפייסבוק

מדיה חברתית ככלי  
שיווקי לעסקים קטנים

## ניהול ממוחשב

הדרך החכמה  
לנהל את הצימר



# הכל לצימר

# מכבסת קלין

אספקת מוצרים לבעלי צימרים  
שרואם צד ביה האקוא!



שרותי כביסה, גיהוץ וניקוי יבש  
כא מה שהצימר שצריך...



פינוק, אווירה וריח



מוצרים למקלחת



מוצרי ניקיון



קפה, תה ועוד...



חומרים לברכה ולספא



יינות ומשקאות



מוצרי טקסטיל

\* שרותי כביסה ינתנו באזור הגליל מערבי  
\* אספקת מוצרים לכל רחבי הארץ

ניתן להתרשם ממגוון המוצרים ומחירים באתר:

[www.cleanp.co.il](http://www.cleanp.co.il)

צור קשר

077-7573787

052-7033833

פקיעין החדשה

כי על איכות ואמינות לא מתפשרים!

# מזרני קיסריה

## שירות ברמה שלא הכרת במחיר ברמה שכדאי שתכיר



ספה נפתחת דגם דופלקס



כורסא דגם גולף



ספה נפתחת דגם רולר



בסיס ומזרון מיטה דגם פלז'ר



מיטה דגם אמרלד



מיטה דגם יהלום



טבורט

מזון | דיזיין פתרונות גרפיים

מזרני קיסריה א.ת. כנות, גדרה טל. 08-8680270 (רב קוי)  
פקס: 08-8681029 אבי. מנהל מכירות מוסדי 052-5887073  
[www.cesarea.co.il](http://www.cesarea.co.il) [info@mizron-neto.co.il](mailto:info@mizron-neto.co.il)



מזרני איכות מאז 1960



# תוכן עניינים

**06 איך אומרים צימר באנגלית?**  
כיצד למשוך תיירים מחו"ל לצימר שלך

**10 כולם כבר בפייסבוק**  
המדיה החברתית ככלי שיווקי לעסקים קטנים

**14 אטרקציה בצימר**  
צימרים המציעים יותר מלינה וארוחת בוקר

**18 עיסקאות ברטר**  
אמצעי לביצוע עסקאות ללא כסף

**22 ניהול ממוחשב**  
תוכנות ניהול המאפשרות ניהול חכם של הצימר

**26 מדור משפטי**  
יחסי עבודה בצימר

**30 ביקור ביקב בוטיק**  
הצעה לפעילות מהנה לכל המשפחה או כבילוי רומנטי

**34 טעם אישי**  
ארוחה בוקר חורפית

**לצאת מהנוסחה הקבועה ולפנות גם לתיירות מחו"ל**

**06**

(איך אומרים צימר באנגלית)

**22**



**הצימר שלך יכול להיות אמצעי מימון**

**18**

(עיסקאות ברטר)

**TRILOGY**  
פרסום | תדמית | קריאטיב אסטרטגי  
All About Creative

**עריכה:** סימה בורקובסקי

**עיצוב גרפי:** סטודיו טרילוג'י

**משתתפים:** גילה גדעון, עו"ד דרור חייק, נועה לוי

**להערות והארות:**

roomservicemagazine@gmail.com

**לקניית שטחי פרסום:**

050-5225700 | 050-4448866

**ROOM SERVICE**  
מגזין מסעילי התיירות הכפרית בישראל

**מו"ל:** זיו העצמית ניהול ושיווק בע"מ  
אין המערכת אחראית לתוכן המודעות



**10**

אטרקציה חדשה בצפון...



## מסכי LCD נורמנדה במחירים אטרקטיביים במיוחד לבעלי צימרים!

אתם מוזמנים לצייד את הצימר שבבעלותכם במוצרי האיכות המשתלמים של נורמנדה. בין אם מדובר במסך LCD, כיריים, מזגן או מיני מקרר, לנורמנדה יש את הפתרון המשתלם ובמחיר הנוח ביותר עבורכם, ככה שגם אתם וגם האורחים שלכם יכולים להיות בראש שקט. ליצירת קשר פנו לעילית, מנהלת שיווק, בטלפון: 052-4477499 או במייל: [ilit@teka.co.il](mailto:ilit@teka.co.il)

אולם תצוגה מרכזי: מבטחים 2, קרית מטלון, פ"ת • טל. 03-7212000 • [www.normande.co.il](http://www.normande.co.il)

# NORMANDE

קלינטון סחר בינלאומי

# איך אומרים צימר באנגלית?

אירוח בצימר לא לישראלים בלבד

מרבית הצימרים מסתמכים על תיירות פנים ופונים בעיקר אל הלקוח הישראלי בפרסומים ובקמפיינים השיווקיים שהם מנהלים. אז נכון שהתייר הישראלי מאוד אוהב לנפוש בצימרים אבל האם לא כדאי לשנות גישה ולפנות גם לתיירות נכנסת?

מאת: **סימה בורקובסקי**

"היום בעולם ישנם כ-900 מיליון תיירים ומדובר בשוק שמגלגל 900 מיליארד דולר, כאשר 30% מההזמנות מתבצעות ברשת. כלומר, אנשים מחפשים את מקום הלינה שלהם בנופש באמצעות האינטרנט, "אומר רמי הסמן, מומחה למיתוג מדינות.

"כיום תיירים בעולם מחפשים מקומות לינה יוצאי דופן והם עושים זאת דרך מנועי החיפוש, כשמילות המפתח הן חדרים ובתי מלון. באירופה התפתח שוק חדש ומשגשג של דירות להשכרה וההצלחה של דירות האירוח מעידה על כך שגם הצימרים הישראליים יכולים לזכות להצלחה דומה.

**ר**דוע שתיירים ישראלים אוהבים מאוד לנפוש בצימרים ואכן בסופי שבוע, בחגים ובעונת הקיץ הצימרים נהנים מתפוסה מלאה. אך ההסתמכות רק על תיירות פנים גורמת לכך שישנן תקופות וימים רבים בהם הצימר עומד ריק. אחת הדרכים למלא את התפוסה היא לפנות לסוג אחר של תיירות - תיירות נכנסת. תיירים אשר באים לבקר בארץ ואשר כלל לא מודעים לאפשרויות הלינה המגוונות בצימר הישראלי. האם לא הגיע הזמן לעשות הכרות בין התייר מחו"ל לצימר הישראלי?





דירות ברחבי העולם. במידה ולבעל צימר אין את הכסף להשקיע באתר מומלץ למספר בעלי אתרים להתאגד תחת אתר אחד.

כדי להפוך את האתר לדינמי ולהעניק לתייר המחשה של המקום כדאי להעלות סרטי וידאו ביו-טיוב. התייר הממוצע יודע על ת"א, ירושלים וים המלח והוא לא מודע לנושא של לינה כפרית. כאשר יש באתר סרט שמראה את הצימר ואת האזור בו הוא נמצא זה ייתן תמריץ נוסף לביצוע הזמנה. המחירים צריכים להיות אף הם אטרקטיביים כיוון שרבים מהאנשים שבחרים לעשות הזמנות באמצעות האינטרנט עושים זאת משום שהמחירים שהסוכנים נותנים להם גבוהים יחסית, הוא מדגיש.

נושא נוסף שיש לקדם לדעת הסמן הוא נושא התאגדות הצימרים. הסמן טוען שבמידה והיה ארגון אחד שהיה מאגד את כל הצימרים הדבר היה מועיל גם לתיירים וגם לבעלי הצימרים. אם בעלי הצימרים היו מאוגדים הם היו יכולים לשלוח נציגות לתערוכות של תיירות בחו"ל וכך לעורר את המודעות בעולם לנושא של תיירות כפרית בארץ, הוא מסכם.



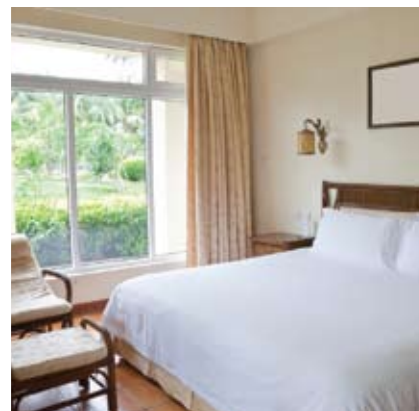
התחום של נופש כפרי בארץ לא נכנס בהגדרות של דירות אירוח או דירות נופש והתייר אינו יודע כיצד לחפש אותו כאשר הוא מחפש פתרונות לינה. הדרך שבה הייתי ממליץ לבעלי צימרים לפעול אם ברצונם להגיע לשוק בחו"ל היא להשקיע באתר שיראה מקצועי מבחינת הטכנולוגיה, הצילומים והגרפיקה וכמובן שיהיה באנגלית. חשוב להשקיע בקופירייטינג ברמה גבוהה וללא שגיאות בניסוח. הכרחי שיהיה באתר מנגנון להזמנת חדרים ובמידה וזה לא אפשרי יש ליצור דף ליצירת קשר עם טופס הזמנה מסודר שיכלול את כל השאלות והפרטים שרוצים לקבל מהאורח. בנוסף יש להכניס לטופס אפשרות לבקשות מיוחדות, הוא מסביר.

### ללמוד מאתרים דומים בחו"ל

"היה טוב אם היה אתר אחד שמאגד תחתיו את כל הצימרים בארץ אשר היה נצמד להגדרות המקובלות בעולם, כתוב באנגלית ונותן לתייר הפוטנציאלי את כל המידע שהוא צריך. אפשר ללמוד הרבה מגורמי תיירות בחו"ל שמשכירים



## יזם המתמחה בשיווק תיירות כפרית מחפש מתחמי נופש יוקרתיים להשכרה מכירה / שיתופי-פעולה



פרטים והצעות נא לשלוח למייל: [yoelziv@gmail.com](mailto:yoelziv@gmail.com)  
או בנייד: 050-5225700

# הדרכים לפנות לתיירות נכנסת

אתר בשפה האנגלית אשר כולל מערכת של הזמנת חדרים און-ליין וכתוב בשפה שיווקית.

להעלות לאתר סרטי וידאו אשר בעזרתם הגולש יוכל להתרשם מהצימר ומהנוף סביבו.

התאגדות של מספר צימרים תחת אתר אחד כדי להגיע לקהל יעד רחב יותר.

שיתוף פעולה עם חברות המטפלות בתיירות נכנסת.

שכירת שירותיו של איש מקצוע - משווק אשר מתמחה בתחום.

צאו מנקודת הנחה שהתייר המודרני מחפש חווית לינה יוצאת דופן יצרין רק לסייע לו למצוא את הצימר שלכם באינטרנט. פרסמו באתרים ייעודיים להזמנת לינות וקדמו את האתר בגוגל.

## המפתח נמצא בשיתופי פעולה

"צימרים בארץ התרגלו לעובדה שבאמצע השבוע הצימר ריק ואת ההכנסה הם משלימים בסוף השבוע אך זה לא מחוייב המציאות", טוען כפיר שוורץ בעל חברת "אהלן אולימפוס בע"מ" המתמחה בארגון נופשים לתיירות נכנסת. "על מנת לפנות לתיירים מחו"ל צריך לדבר בשפתם לכן הדבר הבסיסי הוא אתר באנגלית.

אמצעי נוסף הוא יצירת חשיפה באתרים ייעודיים באינטרנט ובאמצעות משווק אשר יכול לשווק מספר אתרים ביחד. בעלי צימרים חושבים ששירותיו של משווק הם יקרים אך אם מספר צימרים מתאחדים ושוכרים את שירותיו של משווק אחד עם חומרים פרסומיים באנגלית הם יראו תוצאות תוך זמן קצר ויחזירו את ההשקעה. צימרים יכולים לפנות לחברות אשר פונות לתיירות נכנסת ולעשות איתן שיתופי פעולה.

ישנם לקוחות המכונים "לקוחות פרימיום". אלה אנשים אשר מחפשים אטרקציות מיוחדות ואתרי תיירות מסוג אחר והם קהל יעד מצויין לאירוח בצימרים כיוון שהם מעוניינים בפתרונות לינה ייחודיים ברמה גבוהה.

בעלי צימרים צריכים לפתח גישה יצרית לנושא האירוח ולא להתבסס רק על התחום המוכר והידוע של התייר הישראלי, הוא מדגיש. "חלק מבעלי הצימרים הם פאסיביים ולא חיים באמת את עולם התיירות. התחושה היא שהם אינם רוצים להשקיע יותר מדי מאמץ בקידום הצימר כאשר הם יכולים לחיות מהרווחים של סוף השבוע", הוא טוען.

"לדעתי ההתנהלות הזו נובעת מקיבעון. תיירות פנים היא תחום שהם מכירים ויודעים כיצד להתמודד איתו. אך אם רוצים להתקדם ולפתח את התחום של תיירות כפרית יש לפנות גם לתיירות חוץ. רשת בתי ההארכה של הקיבוצים היא הוכחה שאפשר וניתן להצליח כאשר בונים מערך שיווקי משותף עם חומרים פרסומיים במספר שפות.

כיום התיירות היא דינמית ותיירים מחו"ל רוצים לחוות את ישראל בצורה שונה ולא רק דרך בתי המלון. אנו מארגנים ללקוחותנו סיורים עם לינה במדבר ואטרקציות שונות. כיום התייר הרבה יותר פתוח להתנסות בסוג שונה של אירוח ובעלי צימרים צריכים לדעת לנצל את המגמה הזאת ולנתב את אותם תיירים לאירוח בצימרים. ניתן להפוך כמעט כל אתר לאתר תיירות. ברגע שבונים סביב האתר תכנים מעניינים ופעילויות סביב ההיסטוריה של המקום, כל שממה יכולה להפוך לאטרקציה תיירותית. הכל תלוי במידת היצריות והרצון להשקיע.

התייר של היום רוצה לדעת יותר על החברה הישראלית ולראות זוויות שונות של הארץ. אם הצימרים יהיו מאורגנים וישתפו פעולה עם חברות המביאות לארץ תיירים כל הענף יוכל להתפתח. כיום אני צריך לפנות לכל בעל צימר בנפרד ולהסביר לו את הצרכים שלי אך אם היה איגוד אחד או איש קשר שניתן לפנות אליו הדבר היה מקל עלי. בשורה תחתונה - כדי להצליח להגיע לתיירות נכנסת כל מה שצריך זה קצת יצריות, שיווק מקצועי, אתר באנגלית ואיגוד אחד שירכז תחתיו את כל הצימרים", הוא מסכם.



לא רק  
בגלל  
המחיר!

# עולם ומלואו של מוצרים לצימר!



מנות אישיות  
ריבה | דבש | שוקולד | חלבה



קפה טורקי עילית | 500 יח'  
249 ₪



קפה נמס עילית | 600 יח'  
157 ₪



טבליות הלוברום לג'קוזי  
5 ק"ג 220 ₪



כל מוצרי הנוחות לצימר  
שמפו | ג'ל | קרם לחות | סבון  
עטוף | כובעי רחצה | ועוד



מרכך כביסה מרוכז מג'יק  
1 ליטר 12 ₪ ליח'



חומרי ניקוי אקולוגיים 'גריין-קר'  
15% הנחה!



מבשם כביסה מג'יק בלו  
18 ₪ ליח'



מנטרל ריחות | מבשם חדרים  
החל מ-20 ₪ ליח'

עולם ומלואו  
ניקיון • אירוח • טואלט

משלוחים חינם באזורי החלוקה בהזמנה מעל 300 ₪ | המחירים אינם כוללים מע"מ

050-7438213 | 050-4777819

מגוון נוסף של מוצרים באתר: [www.olam1.co.il](http://www.olam1.co.il)

חומרי ניקוי | מזון ושתיה | מוצרי נייר | כלים חד"פ | ספא ואוירה | לג'קוזי ולבריכה | ציוד משקי משלים

עסקים גדולים נמצאים בפייסבוק בגלל התדמית וכדי למשוך אליהם צעירים, עסקים קטנים נמצאים בפייסבוק בשל היותו כלי שיווקי זול ויעיל. מה הסוד של הרשתות החברתיות והאם באמת שיווק באמצעותן משתלם?

מאת: **גילה גדעון\***

# כולם כבר בפייסבוק ומה איתך? המדיה החברתית ככלי שיווקי לעסקים קטנים

**החלטתם להיכנס  
למדיה חברתית  
מה יהיו צעדיכם  
הראשונים?**

1. לאבחן את קהל היעד שלכם

2. לאתר היכן קהל היעד שלכם מסתובב ברשת

3. לחשוב באילו דרכים תגרמו לו לשים לב אליכם

4. להגדיר איזה ערך מוסף אתם מציעים לו.  
למה שיחברו דווקא אליכם ברשת.

דיווחו על תנועה של גולשים מפייסבוק לאתר הבית של החברה, רק 42% דיווחו על מכירות בפועל שנבעו מלידים שהגיעו מפייסבוק (הנתונים מלינקדאין וטוויטר נמוכים יותר). סקר אחר מוסיף כי 39% מהנשאלים דיווחו שמדיה חברתית סייעה בהגדלת החשיפה לעסק אך 17% גרסו שלא הפיקו כל ערך מוסף בשימוש במדיה חברתית. מבלבל? הרי חשבנו שמדובר במכרה זהב. האם טעינו?

בישראל של 2010 גולשים באינטרנט כ- 4.5 מיליון איש ולפי סקר שנערך ביוני 2010 החשיפה השבועית של מנוע החיפוש גוגל היא 91%, פייסבוק 67% ויוטיוב 64%. הנתונים הללו אינם משאירים מקום לספק - קהל היעד של כל עסק נמצא בזירת המשחק של האינטרנט. אך בזמן שקרנבל הפייסבוק, מובילת המדיה החברתית בארץ, בעיצומו וכל עסק שעדיין לא שם מרגיש שהוא "מפספס בגדול", יש צורך לעצור לרגע, לנשום עמוק ולהכניס את ההתלהבות לפרופורציות הנכונות.

**ב**ין השנים 2009-2010 חלה בישראל קפיצה בכל הנוגע לשימוש במדיה החברתית ככלי שיווקי בעיקר בקרב עסקים גדולים ועסקים קטנים. עסקים גדולים בעלי תקציבי פרסום ושיווק גדולים כמו בנקים, חברות מזון או אופנה נכנסו לזירה בכדי לרכב על ה"טרנד" ולהיתפס בעיני הציבור כחדשניים. לעומתם, עסקים קטנים (1-5 עובדים) אימצו את המדיה החברתית בעיקר בשל האפשרות להגיע ישירות לקהל היעד שלהם מבלי להשקיע תקציבים גדולים בפרסום.

## עד כמה זה משתלם?

מעניין לבחון נתוני סקרים שנערכו לאחרונה בארה"ב (טבלאות בסוף הכתבה) בקרב עסקים קטנים (1-5 עובדים). בסקר מיוני 2010 נראה כי בעוד 69% מהנשאלים דיווחו שלקוחות הפכו "חברים" של העסק בפייסבוק, ו-59%





## זה לא פשוט כמו שזה נראה

לנסח אותם ולדעת היכן לשבצם. אם אינכם מתמחים בתחום תזדקקו לאיש מקצוע. איש מקצוע יעלה לכם כסף. רוצים לעשות זאת לבד ולחסוך את הכסף? מן הסתם תזדקקו לקורס כלשהו שגם הוא כרוך בעלות כספית. בקורס בסיסי, דוגמת אלו המבטיחים נפלאות בחמש שעות, תקבלו רק את הבסיס והעקרונות של השיווק במדיה חברתית. אך בסיומו של הקורס תזדקקו לתרגול רב ולהשקעת זמן רב בהפנמה של העקרונות ויישומם בפועל. לכן, חנים זה לא.

מדיה חברתית נראית מאד קלה לביצוע. אם ילדים בני 17 מסתובבים שם כל היום, כמה קשה זה כבר יכול להיות. הבן של השותף יעשה לך עמוד בפייסבוק, אתה תיכנס פעם ביום ותשלח כמה הודעות לחבר'ה והנה, מגיעים הלקוחות. אז זהו, שזה לא עובד ככה. הקמת תשתית מדיה חברתית (עמוד בפייסבוק, בלוג בקפה דה-מרקר ועוד) צריכה להתבסס על תכנון מחושב ומושלל.

לאחר שכבר הוקמה התשתית יש לדאוג לניהול שוטף אשר מצריך אף הוא ידע וכדאי שיתבצע על ידי אדם שזהו מקצועו ושיש לו הבנה בתחום. אם לא תדאגו לכך בסופו של דבר תשקיעו זמן רב שבסופו של דבר לא יביא את התוצאות הרצויות. זה זמן שהיה צריך להיות מושקע בעבודה בניהול העסק שלכם.

## שיווק במדיה חברתית הוא לא בחינם

אמנם אתרי מדיה חברתית הם אתרים שבבסיסם אינם דורשים תשלום ולכן קל מאד להיכנס ולהתחיל להפיץ מסרים לכל עבר. אך יש לדעת כיצד להעביר מסרים בדרך נכונה,

## עצות לעסקים קטנים בטרם כניסה למדיה חברתית

### טווח נשימה כספי

האם יש לכם טווח נשימה כספי של חצי שנה-שנה? זהו פרק זמן מתאים לבחון תוצאות ולהעריך המשך פעילות.

### ללמוד תחום חדש

אם אינכם חובבי אינטרנט, אינכם רואים אותו כחלק אינטגרלי מיומכם ומוכנים להשקעה בלימוד על בסיס קבוע, אל תכנסו למדיה חברתית בעצמכם קחו איש מקצוע.

### פרופורציות

מדיה חברתית היא אפיק שיווק נוסף לאפיקי השיווק הסטנדרטיים. צריך ללמוד אותו כמו כל כלי שיווקי ולדעת מהן מגבלותיו ותפוקתו. יש להשתמש בו בצורה מושכלת כחלק מתוכנית שיווק כוללת לעסק.

## מה נכתוב ברשת?

אם אין ברשותכם תכנים שוטפים אותם אתם יוצרים בפעילותכם בעסק כמו טקסטים, תמונות או וידאו, פעילותכם חד-גונית ואין לכם מה לספר... מה תספרו לקהל המסתובב במדיה חברתית? מדיה חברתית חיה ונושמת תכנים. תוכן מניע את גלגליה בוריאציות שונות ובמקומות שונים. איש מדיה חברתית יודע כיצד להיות יצירתי ולעבוד עם תוכן בצורה מסוימת בכדי שימשוך אליך קהל, אך גם יהיה ידידותי עבור מנוע החיפוש של גוגל. זאת על מנת שהאתר שלכם ידורג במקום גבוה בתוצאות החיפוש. אם אין לכם את הידע הדרוש כדי לייצר תוכן מסוג זה תזדקקו לאיש מקצוע.



## שני סקרים שנערכו בקרב עסקים קטנים בארה"ב

### מטרות עסקיות שהושגו באמצעות מדיה חברתית, יוני 2010

לקוחות הפכו "חברים" של העסק בפייסבוק

**69%**

לקוחות יצרו קשר עם עמיתים באמצעות לינקדאין (LinkedIn)

**62%**

תנועה של גולשים מפייסבוק לאתר הבית של החברה

**59%**

תנועה של גולשים מלינקדאין לאתר של החברה

**55%**

לקוחות שעקבו אחר העסק בטוויטר

**44%**

מכירות בפועל שנבעו מלידים שהגיעו מפייסבוק

**42%**

מכירות בפועל שנבעו מלידים שהגיעו מלינקדאין

**36%**

תנועה של גולשים מטוויטר לאתר החברה

**35%**

מכירות בפועל שנבעו מלידים שהגיעו מטוויטר

**16%**

### יתרונות השימוש בכלים של מדיה חברתית עבור עסקים קטנים בארה"ב, ספטמבר 2010

הגדיל את החשיפה לעסק שלי

**39%**

הגדיל את התנועה לאתר שלי

**15%**

דרך יעילה לשיווק העסק שלי בקרב לקוחות

**12%**

חוסך בעלויות השיווק שלי

**8%**

יוצר גידול במכירות

**6%**

נטוורקינג/יצירת שותפויות עסקיות

**4%**

העסק שלי לא הרוויח כתוצאה ממדיה חברתית

**17%**

## מדיה חברתית אינה קסם אשר יביא לכם הצלחה מידית

אם אתם זקוקים ללידים למכירות כאן ועכשיו בכדי להניע את העסק, מדיה חברתית אינה הפתרון עבורכם. מדיה חברתית היא מערכת יחסים. הפעילות במדיה חברתית היא תקשורת שאתם מנהלים עם לקוחות פוטנציאליים ולקוחות קיימים ברשת. כמו כל מערכת יחסים היא דורשת השקעה וזמן בכדי להראות פירות. אם אין לכם אורך נשימה, אם אתם חייבים לראות תוצאות מיידיות או שהתקציב שלכם מוגבל ומאפשר "מדיה חברתית" רק לזמן קצוב, עדיף שלא להתחיל בתהליך. במקום זאת כדאי לבחור באפיק של פרסום ממומן באמצעות מודעות גוגל וכך תזכו לחשיפה מהירה ולידים מיידים. (אופציה אחרת היא ניהול קמפיין ממומן במדיה חברתית אשר מתבצע על ידי חברה מקצועית ולכן יכול להביא לתוצאות מהירות).

## מסר חיובי לסיכום

בתמורה לתקציב צנוע יחסית עסק קטן יכול להפגין במדיה חברתית נוכחות של עסק גדול! היופי ברשת הוא שלא ניתן לדעת את ממדי העסק שלך. עסק קטן יכול להציג חזות של חברה בת 20 עובדים בזמן שמדובר באופרציה של איש אחד בלבד. אך על העסק מוטלת חובת ההוכחה והצדקה של ה"תמונה" המוצגת ברשת. מדיה חברתית מעניקה לעסקים קטנים הזדמנות ל"שיווק הזדמנויות" עם העסקים הגדולים.

גילה גדעון- אשת מדיה חברתית ויועצת לנוכחות במדיה חברתית, מנחה ומרצה קבוצות ופרטיים. [www.gilagideon.co.il](http://www.gilagideon.co.il) טלפון 050-2338770







# סבבה אירוח

מוצרי פינוק ופרסום לצימרים ומלונות.  
ממותגים בלוגו אישי לכל לקוח ומתוצרת כחול לבן!

## מעבד מים "מים חיים"

מעבד המים הינו מוצר ירוק, איכותי וידידותי לסביבה,  
המכשיר מטפל במים באמצעות טכנולוגיית  
"תדר תהודה" (פטנט שבדי ייחודי)

- מפרק אבנית • מונע אבנית • יוצר מים רכים
- ממזער כימיקלים • מנטרל טעם וריח
- מאזן את רמת ה-**PH** • מצמצם בקטריות
- מצמצם בהוצאות האנרגיה • קל להרכבה ולשימוש
- ללא הוצאות תפעול ותחזוקה • אחריות לכל החיים

חובה בכל בית, צימר, עסק.

סבבה  
אירוח  
המפיץ  
הבלעדי  
בארץ



בקרוב באתרנו [www.sabbaba.co.il](http://www.sabbaba.co.il)

או פנו אלינו לתאום פגישה אצלכם בבית ללא התחייבות

איציק ואילת בוכריס וצוות סבבה

טל. 04-6822123 פקס. 04-6822125 מייל [s@sabbaba.co.il](mailto:s@sabbaba.co.il)

מען למכתבים - ט"ז 16, קרית האמנים, צפת 13213, מיקום המפעל והמשרדים - קיבוץ חולתה

# אטרקציה בצימר

יותר מלינה וארוחת בוקר

כאשר מבחר הצימרים כה גדול לעיתים צריך איזו תוספת שתעזור לנופש הפוטנציאלי לבחור דווקא בצימר שלכם מבין רבים אחרים. צימרים רבים מציעים חווית אירוח הכוללת גם אטרקציות שונות מסדנת סושי ועד לדיג ולקיר טיפוס

מאת: סימה בורקובסקי

## ראקויה בנגב

### היכן בארץ:

מושב עין הבשור שבנגב

### אווירה מיוחדת:

בעקבות שליחות במזרח בעלי הצימר, נחמה ויואב תלמי החליטו להקים צימרים באווירה יפנית ואף כינו את שתי הבקתות - יין ויאנג. המשמעות של ראקויה היא בית האהבה ואכן הושקעה בצימרים הרבה אהבה ומחשבה בכל הנוגע לעיצוב ואבזור כך שהאורח מרגיש כאילו הוא בביקור קצר ביפן. על המיטות מחכים לאורחים חלוקי קימונו ממשי, הבקתות מעוצבות בסגנון פאנג שווי ומחוץ לבקתה ניתן להירגע בגן הנוף המעוצב בסגנון יפני עם נחל מפכה ועצי בונסאי.

### אטרקציות:

בהמשך לאווירת המזרח הרחוק מוצעות לאורחים סדנאות פלדנקרייז וטאי צ'י וברוח תכניות הבישול גם סדנה להכנת סושי. אורחים שאוהבים את המעדן יכולים להזמין פלטת סושי גם לארוחת הערב.

### שורה תחתונה:

"מאוד חשוב לי לתת לאורחים שמגיעים לכאן חוויה מיוחדת של אירוח מעבר ללינה ולארוחת בוקר", מסבירה נחמה. "הסדנאות למעשה מעשירות ומשלימות את החוויה היפנית ואני מציעה לאורחים חבילת בריאות שכוללת את סדנאות הפלדנקרייז והטאי צ'י וכמובן גם חבילה הכוללת עיסויים. למרות שהאורחים מביעים עניין בסדנאות אינני חושבת שהם מגיעים אלינו בגללן או שזו הסיבה שבחרים בצימר שלנו על פני צימר אחר."

## מטמון בערבה

### היכן בארץ:

מושב עין יהב שבנגב

### אווירה מיוחדת:

חמש בקתות משפחתיות אשר מעוצבות כך שגם ההורים וגם הילדים יקבלו את כל הפרטיות והחופש שלו הם זקוקים. להורים יש פינה משלהם כאשר הילדים ישנים בעליית גג עם מזרנים, צעצועים וכל מה שילדים אוהבים. מחוץ לצימרים יש מתחם סגור שבו הילדים יכולים לנסוע על צימר בחופשיות.

### אטרקציות:

מלבד הבימוכות בחצר הילדים יכולים להעסיקים את עצמם בעבודות יצירה בסוכה מיוחדת ויש גם פינת ליטוף. ילדים אקטיביים במיוחד יכולים לטפס על קיר טיפוס שיצר בעל הצימר עדי מטמון (ממש כמו שם הצימר) על קיר הבית בגובה של 4 מ'. ישנם שני מסלולים בדרגות קושי שונות והטיפוס מתבצע בהדרכתו של עדי. האורחים מוזמנים לערוך סיור בן כשעה וחצי בשטחי הגידול של בעלי הצימר שהם בראש ובראשונה חקלאים המגדלים למחייתם פלפל ומלון. הסיור כולל גם ביקור בבית האריזה ועלייה לתצפית משם ניתן לראות את ירדן.

### שורה תחתונה:

"השאלה הראשונה ששואלים אותי כשמבררים על הצימר היא מה יש לעשות במקום ולמשפחה שמגיעה לשלושה ימים אני יכול להציע אינסוף פעילויות. אני חושב שהאטרקציות בצימר וגם האטרקציות שאליהן אנו שולחים את האורחים הם אחת הסיבות העיקריות לכך שנופשים בוחרים להגיע אלינו. וחשוב יותר, ישנם אורחים רבים שחוזרים אלינו שנה אחר שנה כיוון שמאוד נהנו מהפעילויות."



# טבעי שיזה מנדל



מנדל גרנולה היא יצרנית ומשווקת של גרנולה, מוזלי וחטיפי גרנולה טבעיים וללא חומרים משמרים, עם רכיבים איכותיים וטריים. לחברה קו מוצרים טבעי וקו אורגני, במגוון גדלים ואריזות. כל מוצרי מנדל נמצאים תחת כשרות רבנות מהדרין וחתם סופר בני ברק. בין לקוחותינו: רשת מלונות דן, רשת ארומה, מלון הילטון, מלון מצודת דוד ועוד עשרות בתי קפה ובתי מלון.

אספקה עד ללקוח בפריסה ארצית | מחיר אטרקטיבי

\* מוגבל ל-50 הקונים הראשונים

חייגו 1-800-204-206 | ישיר 050-8264625  
מייל: [granolagod@gmail.com](mailto:granolagod@gmail.com)



מנדל  
גרנולה

גזרת האון



## הצימרים של קיבוץ ניר דוד

### היכן בארץ:

עמק יזרעאל.

### אווירה מיוחדת:

הצימרים ממוקמים בקרבת נחל האסי כך שהאורחים נהנים מאווירה פסטורלית. הצימר מרווח ומחולק לעליית גג ולחדר שינה כך שיש הפרדה בין ההורים לילדים.

### אטרקציות:

האורחים יכולים ליהנות מאטרקציות רבות כשהראשונה שבהם היא דיג בנחל ללא תשלום. מעבר לכך הם נהנים מכניסה חינם לגן השלושה (הסחנה), פארק המעינות החדש והנחה בכניסה לגן גורו - פארק אוסטרלי שבו הילדים יכולים ליהנות ממפגש עם קנגורו, קואלות ושאר חיות מהיבשת הרחוקה.

### שורה תחתונה:

"אין לי ספק שכאשר מוצעת לאורח חבילה של אטרקציות זה תורם לאיכות של המקום ומבדיל אותו מתוך מבחר גדול של צימרים. כיום האורחים מחפשים יותר מלינה וארוחת בוקר והעובדה שכאן אנחנו יכולים להציע להם מבחר של פעילויות מיוחדת אותנו ובשורה התחתונה מביאה אלינו יותר מבקרים ונופשים", אומרת רחלי מהשיווק.

## בית על ההר צימרים בקיבוץ כברי

### היכן בארץ:

גליל מערבי

### אווירה מיוחדת:

הצימרים מאוד מרווחים ומושקעים ומשקיפים לנוף היפה של ראש הנקרה. האורחים נהנים מהמרחבים של הקיבוץ ויכולים להשתמש בכל השירותים שקיימים בקיבוץ - המדשאות, גני משחקים והבריכה.

### אטרקציות:

אורחים חובבי אמנות יכולים להשתתף בסדנת תחרית ולהתנסות בטכניקה הייחודית של יצירת תמונות באמצעות תחרית על נחושת או לצפות באמנים העושים זאת בסדנה. מעבר לכך אפשר לטייל בגן הפסלים של הפסל זוכה פרס ישראל יחיאל שמי. אם אתם חובבי סוסים תוכלו ליהנות מטיולי רכיבה - טיולים למשפחות או טיול שקיעה או זריחה רומנטיים לזוגות.

### שורה תחתונה:

"האורחים תמיד רוצים לדעת מה הם מקבלים תמורת הכסף שלהם וכאשר אנחנו יכולים להציע להם מספר אטרקציות שנמצאות במקום והם אינם צריכים להיכנס לרכב ולנסוע כדי ליהנות מהן זה עושה את ההבדל", מסבירה זהבה קרני מהשיווק. "במיוחד כאשר מדובר במשפחות, ההורים מחפשים אטרקציות כדי להפעיל את הילדים ולכן מאוד נוח למשפחות לנפוש אצלנו.

בסופו של דבר גם כאשר האורחים מבררים על אטרקציות לא תמיד הם מנצלים אותן ואוהבים פשוט להירגע בצימר. מצד שני, ללא ספק צימר שיש בו אטרקציות מלבד לינה וארוחת בוקר ימשוך אליו יותר אורחים."

סיוע בהכנת הכתבה [weekend.co.il](http://weekend.co.il) אתר הנופש והפנאי של ישראל.





# חורף חם עם פוליצף

רכשו לעצמכם יתרון שיווקי!  
עם כיסוי פוליצף הנופשים שלכם יוכלו  
להינות מטמפרטורת מים נעימה ועונת  
רחצה ארוכה יותר (7 חודשים), ללא צורך  
בהשקעות יקרות באנרגיה  
(לבעלי מערכות חימום עונת רחצה לאורך כל השנה)



- מתקן הגילגול מאפשר גילגול ופריסת היריעות בנוחיות ובמהירות על ידי אדם אחד
- המתקן נייד על גלגלים וניתן להזזה בשעת הצורך
- המתקן קל ועשוי מאלומיניום מיוחד צבוע לבן

- מאריך את עונת הרחצה
- שומר על ניקיון הבריכה
- מעלה ושומר על טמפרטורת המים
- חסכון בצריכת המים
- חסכון של עד 70% מהוצאות האנרגיה בחימום

כיסוי מיוחד לחסכון במים והארכת עונת הרחצה!  
חוסך עד 100 קוב מים על ידי חסכון באידוי  
ומאריך את עונת הרחצה

חדש!

פוליצף  
[www.polizaf.co.il](http://www.polizaf.co.il)

טל. 04-9835479 | פקס. 04-9835929  
נייד. 052-3507078 | ת.ד. 80 קרית טבעון

# עסקאות ברטר לשלם בלי כסף

**ד**מיינו לעצמכם עולם שבו הכסף אינו משמש תפקיד. עולם שבו אנשים נותנים משירותיהם או מכישרונם ונהנים משירותים או ממצרכים בעבורם. עולם שבו מסחר מתבצע על בסיס של חליפין. זו הגישה העומדת מאחורי עסקאות הברטר, המתקיימות בדרך כלל בין עסקים קטנים עד בינוניים.

## האם אפשר להתקיים על עסקאות ברטר?

כיוון שעולם המסחר מתבסס על מטבע עובר לסוחר, לא ניתן כיום להתקיים על סחר חליפין בלבד. תשלומי שכר דירה, מוצרי צריכה, דלק, ביטוחים ועוד אינם ניתנים להחלפה ולכן אין ברירה אלא להמשיך להתפרנס בשקלים (או בכל מטבע אחר). עסקאות הברטר נועדו להתקיים בשולי פעילותכם העסקית. יחד עם זאת, מעט יצירתיות והרבה תעוזה יסייעו להמיר חלק לא קטן מההוצאות לתמורה כספית.

הרעיון של עסקת סחר חליפין עתיק מאוד, מהימים שבהם עדיין לא הומצא הכסף ואנשים נהגו להחליף מוצר במוצר או בשירות - כבשים תמורת שמן זית וכו'. כיום עסקאות הברטר מאפשרות לבעלי עסקים "לשלם" באמצעות אותו מוצר או שירות שאותו הם יכולים לסחור עם הצד השני. כבעלי צימרים יש ברשותכם

## מה היתרון של עסקת ברטר?

עסקאות ברטר יכולות להוות נדבך חשוב בקיומם של עסקים קטנים עד בינוניים. אם פתחת עסק ועדיין אינך רואה ממנו רווחים אלא הוצאות תוכל להמיר חלק מהן בתמורה שאינה כספית. עסקאות ברטר יכולות לחסוך הוצאות כבדות של ממש כמו: תהליך מיתוג, בניית אתר, אי יעוץ משפטי. אך גם מוצרים עבור הצימר כגון מכונת קפה, מזרנים או כל מוצר אחר שאתה זקוק לו. למעשה אין שירות או מוצר שאינו יכול להיכנס לסחר החליפין. הרעיון הוא להחליף שירותים או מוצרים זה עם זה בלי ששטר אחד, או מטבע קטן של כסף יהיה מעורב בעסקה.

אנשים רבים מנצלים את העובדה שהם מרושתים חברתית או מנהלים קשרי עבודה עם בעלי עסקים שונים כדי לבצע עסקאות ברטר שיהיו מועילות לשני הצדדים. כיצד עסקת ברטר יכולה לחסוך עלויות ולשמש אמצעי לרכישת שירותים או מוצרים

## תמחור ריאלי

חשוב מאוד לתמחר את השירות שאתם מחליפים בעסקת הברטר באופן ריאלי על פי שווי בשוק ולהחליפו בשירות/ מוצר שווה ערך.

## שימוש חכם

כדאי להציע עסקת ברטר בצורה מבוקרת כדי שלא תמצאו את עצמכם טובעים בעבודה שאין בצידה שכר כספי.

## מיסוי עסקאות ברטר

למרות שלא עובר תשלום מצד לצד מדובר בעסקה לכל דבר ולכן עליכם להוציא חשבונית כנגד חשבונית. למשל אם המזין שרציתם לקנות עולה 1,000 ש"ח זה הסכום שעליו תוציאו את החשבונית.

## כיצד לעשות עסקת ברטר



מבצע  
מיוחד!  
ג'קוזי 2 על 2  
מחיר 20,000 ₪



# ספא פולס

מובילה בתחום ייצור ושיווק מערכות עיסוי, ג'קוזי לבית, אמבט ג'קוזי, ג'קוזי לחצר, סאונות יבשות, סאונות רטובות ומערכות ספא איכותיות. ספא פולס ידועה ברמת שירות ואמינות גבוהים, החברה בעלת עשרים שנות ניסיון ומקצועיות בתחום הג'קוזי ומערכות ספא. עיצוב חדשני בשילוב טכנולוגיה עכשווית ברמה בינלאומית.



מושב עולש | 054-2042062

[www.spapools.co.il](http://www.spapools.co.il)

מדובר בשירותי פרסום או מוצרים שמתחברו. זהו הסביבה לך שכאשר מבקשים לרכוש מוצרי חשמל קרוב לוודאי שהמוכר לא יהיה מעוניין בעסקת ברטר. לעומת זאת, כאשר הייתי זקוק למכונות קפה בצימר הגעתי להסכמה עם משווק מכונות הקפה בעסקה שיצאה משלתמת לשני הצדדים, הוא מסביר.

### מהי עסקת ברטר במיטבה?

עסקת ברטר צריכה להיות מצב שבו כל הצדדים מרוויחים ומרוצים מהעסקה - כאשר האדם שמקבל ממך את השירות מרוצה וכאשר עבור החלפת השירות במוצר שקיבלת היא כדאית. כלומר, אם היית צריך לשלם בכסף עבור המוצר או השירות המחיר היה גבוה יותר.

בנוסף, עסקת ברטר היא דרך מצוינת לשווק את עצמך. כיוון שהלקוח לא צריך להוציא כסף על הנופש, אם יהנה מהבילוי בצימר הוא יספר על החופשה הנפלאה שהייתה לו לחבריו ולמקורביו. בפעם הבאה שירצו לצאת לנופש בצימר קרוב לוודאי שיתקשרו אליך - כך שהרווח הוא כפול. אמנם על חופשת האירוח שהענקת כברטר לא תקבל תשלום אך בתמורה קיבלת הזדמנות לשווק את הצימר באחת הדרכים האפקטיביות ביותר - המלצה של אנשים ושמעות שגוברת מפה לאוזן. באופן כזה עסקאות ברטר יכולות להיות אחד האפיקים לפעילות השיווקית של העסק.

הכתבה נכתבה בעזרת נועה לוי בעלת האתר "הדרך למעלה להעצמה אישית" [www.haderech.co.il](http://www.haderech.co.il)

מוצר יקר ערך - אירוח באתר נופש שעלותו עבורכם נמוכה הרבה יותר מהעלות שהצד השני היה צריך לשלם במידה והיה צריך לממן אותו מכיסו.

יוסי (שם בדוי) בעל צימרים בצפון מצליח לרתום את עסקת הברטר לפעילות העסקית ולהשיג באמצעותה שירותי פרסום, מוצרים שונים ועוד.

"העיקרון בעסקת ברטר הוא לנצל משאב אשר נמצא בבעלותך על מנת להשיג תמורה השימוש בו מוצרים או שירותים אחרים שלהם אתה זקוק. עלויות האירוח הריאליות בצימר הן נמוכות יחסית למחיר הנגבה תמורתן ולכן לרוב בעל הצימר יכול לצאת נשכר בביצוע עסקת ברטר. היתרון של עסקת הברטר הוא בכך שהיא מאפשרת לך כבעל עסק לקבל שירותים או מוצרים מבלי לשלם עבורם בכסף אלא להחליף אותם בזמן עבודה שלך ובזמן אירוח בצימר. למשל, ניתן להציע כברטר אופציית ארוח על בסיס של מקום פנוי או בהזמנה של הרגע האחרון. לתחושת מדובר בעסקה אשר משתלמת לשני הצדדים כיוון שנופש הוא מוצר יקר אשר רבים מוותרים עליו לעיתים משיקולי תקציב. הצד אשר מוכר לי את המוצר או השירות לא צריך לשלם על חופשה ואילו אני מקבל מוצר או שירות שולל העסקה הייתי צריך לשלם עליו מחיר גבוה יותר מעלות האירוח", הוא מסביר.

"כבעל צימר, התנאי הראשון שחייב להתקיים על מנת לבצע עסקת ברטר הוא שהצד השני יהיה מעוניין בשירותי הנופש שאתה מציע. לעיתים מתעוררות התנגדויות מצד אנשים שאינם מעוניינים שאדם אחר יחליט מתי והיכן יצאו לנופש. עסקת הברטר מתאימה יותר כאשר

## התנאים שצריכים להתקיים על מנת לבצע עסקת ברטר:

חשוב שיהיו בעסק משאבים פנויים על מנת שלא להשביט פעילויות אחרות שמביאות לך רווח.

צריך שיהיה מספיק כסף פנוי בעסק על מנת שתוכל לאפשר לעצמך לתת שירות מבלי לקבל עליו תשלום.

יש להתייעץ עם רואה החשבון של העסק על מנת לוודא שהעסקה תקינה מבחינה חוקית ומבחינת ניהול החשבונות של עסק.

יש לבדוק האם העסקה אכן כדאית עבורך מבחינה כלכלית.

עסקאות ברטר צריכות להיות של עורך דין על מנת לוודא את חוקיותן וכדאיות העניין מבחינת המיסוי שלהן והצורך בהכנת חוזה. מומלץ להתייעץ בעורך דין שהוא גם רואה חשבון לצורך כך.



# BED & PERFECT

סליפ שופ משיקה את קולקציית BED&PERFECT  
שעוצבה ותוכננה במיוחד לבעלי צימרים ומלונות.  
**זה מושלם בשבילך!**



יותר ויותר בעלי צימרים ומלונות מגלים את SLEEPSHOP  
רשת חנויות השינה הגדולה והמשתלמת ביותר לכל פתרונות  
השינה. זה איכותי, זה מעוצב וזה מושלם לכל מה שאתה צריך.



לישון טוב לחיות בריא.  
[www.sleepshop.co.il](http://www.sleepshop.co.il)

סניף תל חנן, דרך בר יהודה 147, 04-8207599

סניף עפולה, שדרות מנחם בגין (מול המגה), 04-6400005

סניף נצרת עילית, רחוב מעלה יצחק אזה"ת ב', 04-6460451

סניף נהריה, מרכז קניות חאמד סנטר, מתחם השופרסל

(בכניסה למזרע) 04-8700005



שעות פתיחה: א-ה 10:00-21:00 ימי ו' 9:00-14:00 מוצ"ש מצאת השבת ועד 22:30  
ט.ל.ח. | התמונות להמחשה בלבד | עד גמר המלאי | בכפוף לתקנון המבצע

# ניהול צימר בעידן הממוחשב

כיום אי אפשר לדמיין את חיינו ללא המחשב האישי וכמובן ללא רשת האינטרנט. אם בעבר ניתן היה לנהל צימר באמצעות מחברת וכלי כתיבה בעידן המודרני ניהול ממוחשב של צימר הוא צעד מתבקש. מעבר ליעילות ויכולת לשלוט על כל תחום בניהול הצימר מדובר בכלי שיווקי וגם כלכלי ממדרגה ראשונה

מאת : **סימה בורקובסקי**

ההזמנות אינן ממוחשבות קשה יותר ליצור מאגר לקוחות. מעבר לכך, כאשר המידע ממוחשב הוא יכול להיות נגיש לא רק לאדם אחד וכך ניתן לנהל את הצימר בשיתוף עם עוד אנשים. באופן כזה מספר אנשים יכולים לעבוד על המערכת ולבצע הזמנות חדרים או כל פעולה אחרת שיש לבצע, הוא מסביר. "התוכנה היא כלי יעיל של ניהול לקוחות וקשרי לקוחות. כאשר פרטי הלקוח שמורים במערכת ניתן לדעת אם כבר התארח בצימר בעבר, כמה שילם, כמה ימים התארח ועוד. כאשר האורח יגיע לצימר פעם

הזמנה של חדר בכל שעה, גם בשעות הלילה, התכנה מעדכנת מיד את מצבת החדרים ובבוקר בעל הצימר רואה שהתבצעה הזמנה, מסביר בועז רייז ממזרן פיתוח תכנה, חברה המתמחה בפיתוח תכנות ניהול לצימרים ובתי הארחה.

"יתרון נוסף הוא שהתוכנה מאפשרת יצירת מאגר לקוחות כאשר כל אורח אשר מגיע לצימר נקלט במערכת עם המייל שלו ופרטיו האישיים וניתן לשלוח לו חומר שיווקי ופרסומי. כאשר

בן אם אתה מנהל צימר בודד או קבוצת צימרים חשוב שתדע שניהול הצימר בעזרת המחשב, או נכון יותר בעזרת תוכנה ייחודית לניהול צימר יכול להקל ולשפר את ניהול העסק ולפנות לך זמן יקר. כאשר מנהלים צימר בצורה המסורתית, כלומר בעזרת רישום ידני או רק בעזרת קבצים הנשמרים במחשב, מוותרים על יתרונות רבים שמעניקה תוכנת ניהול, כמו למשל עיבוד סטטיסטי של נתונים, מאגר לקוחות ממוחשב ושימוש בנתונים לצרכי שיווק. מי שלא רגיל למחשב עלול להירתע משימוש בתוכנת ניהול אך מרבית התוכנות המוצעות בשוק מאוד ידידותיות למשתמש וגם מי שאין לו רקע במחשבים יוכל ללמוד לתפעל אותן בקלות רבה.

"היתרון הגדול ביותר של מחשב הצימר הוא היכולת לפרסם זמינות של חדרים באינטרנט. כיום אנשים רבים מחפשים נופש באמצעות האינטרנט והתכנה מאפשרת לכל אדם לבצע





מצעים איכותיים,  
נעימים ומפנקים מבית

VARDINON

מחירים מיוחדים  
לבעלי צימרים  
7% הנחה נוספים!



סט 100% כותנה - קרולינה

\* ~~299~~ 199 ₪



\* ~~599~~ 299 ₪

סט סאטן - אנטואנט

מגוון גדול של מצעים ודגמים באתר: [www.toyland.co.il/vardinon](http://www.toyland.co.il/vardinon)

מחיר לאחר הנחה מיוחדת בת 7% על המחירים הרשומים באתר, לציין בהערות להזמנה "רום סרוויס"  
המבצעים בתוקף עד ה 30.1.2011 או עד גמר המלאי. ט.ל.ח.

נוספת הפרטים הללו יעלו במערכת ויסייעו לטפל בלקוח בצורה המקצועית ביותר. קשרי לקוחות הם הבסיס של שיווק נכון אם שומרים על קשרים טובים עם לקוחות הדבר משפיע על הצלחתו של הצימר.

תוכנת הניהול היא כלי שיכול לסייע בניהול נכון של הצימר ולתרום להצלחתו הכלכלית כיוון שהיא מאפשרת לבעל הצימר שליטה בעסק מא' ועד ת' כך ששום מידע הולך לאיבוד. עובדה ידועה היא שכאשר עסק מתנהל בצורה מסודרת סיכויי ההצלחה שלו גבוהים יותר.

### סטטיסטיקות ככלי לקבלת החלטות

"ניהול סטטיסטי מסייע מאוד לניהול עסקי נכון מהסיבה שכל מידע שנכנס למערכת נשמר במערכת נתונים. לדוגמה, כאשר לקוח מגיע לאירוח יש לשאול אותו כיצד הגיע למקום - המלצה של חברים, מודעה בעיתון, אם דרך האינטרנט דרך איזה אתר. המידע הזה יכול להשפיע על ההחלטות שבעל הצימר יעשה בתחום של שיווק ופרסום. אם יותר נופשים מגיעים לצימר דרך אתר מסויים ולא דרך אתר אחר בפעם הבאה שתרצה לפרסם המידע הזה ילקח בחשבון," אומר רייז.

"התוכנה מאפשרת להוציא דוחות סטטיסטיים של כל מידע שנכנס למערכת - מאיזה איזור בארץ מגיעים האורחים, כמות אורחים בעונות שונות של השנה, כיצד הזמינו את החופשה, נתוני פרסום ועוד. כל מידע שנמצא במערכת יכול להיות מעודכן בדוח סטטיסטי אשר יסייע לקבלת החלטות לגבי ניהול הצימר - כיצד והיכן לפרסם, איזה מבצעים להוציא ועוד.

תוכנה ממוחשבת מסייעת בניהול ההוצאות של הצימר וניהול של עובדים. כאשר ישנם אתרים משותפים למשל צימר וספא שמשותפים פעולה ניתן לעקוב אחר שעות העבודה של המטפלים. אין צורך בכרטיס מטפל או בחישוב ידני של שעות כיוון שהכל מסודר ומעודכן במחשב. נושא חשוב נוסף הקשור להוצאות הצימר הוא ארוחת הבוקר שהיא נגזרת של מספר האנשים ומספר ימי האירוח. באמצעות התוכנה בעל הצימר יוכל לחשב את כמות ארוחת הבוקר שהוא צריך להכין בכל שבוע ולדעת את כמויות המצרכים שיש לקנות או להזמין."

### שני סוגים עיקריים של תכנות ניהול

לאחר שהגענו למסקנה שתוכנת ניהול היא השקעה מוצלחת יש צורך לבחור מבין שני סוגים הקיימים בשוק - תוכנה המותקנת על המחשב במשרד או על רשת המחשבים או תוכנה אשר נמצאת ברשת וניתן להתחבר אליה באמצעות סיסמה לאחר שרוכשים אותה. לכל אחת מהם יש יתרונות וחסרונות.

"תוכנה שיושבת באינטרנט מתאימה יותר לאדם שיש לו מספר עסקים מעבר לניהול צימר והוא נמצא הרבה בדרכים ולא יושב במקום אחד כיוון שניתן לנהל אותה מכל מקום ומכל נקודה בעולם. היתרון שלה הוא בנגישות הגבוהה שלה ובעובדה שמספר אנשים יכולים לעבוד עליה במקביל ממקומות שונים. החיסרון של

### תכנת ניהול מאפשרת יצירת מאגר לקוחות כאשר כל אורח אשר מגיע לצימר נקלט במערכת עם המייל שלו ופרטיו האישיים וניתן לשלוח לו חומר שיווקי ופרסומי

תוכנה מסוג זה הוא באמצעי הביטחון הגבוהים שנדרשים להפעלתה כיוון שהיא יושבת ברשת האינטרנט. לכן בכל פעם שניכנסים למערכת יש צורך בהקשת סיסמה. מי שעובד במשרד ומקבל הזמנות בטלפון תתאים לו יותר התוכנה המקומית אשר מותקנת במחשב במשרד. תוכנות מסוג זה מאפשרות לשלוט בכל המידע והנתונים. במידה ומשתמשים בתוכנה אינטרנטית מאבדים את הנתונים כאשר מפסיקים להשתמש בתוכנה. כאשר התוכנה מותקנת במחשב שלך אתה הבעלים של הנתונים," הוא טוען.

"בתחום הצימרים שולטות התוכנות האינטרנטיות שיש להן גם אפליקציה ל-Phone. בתי הארחה יעדיפו יותר את התוכנה שמותקנת על המחשב. בסופו של דבר לא ניתן לנהל הזמנות של חדרים כאשר המערכת אינה ממוחשבת כך שאם מדובר ביותר מצימר אחד מחשוב המערכת ממש מתבקש.

### הזמנות און ליין - לא עבור התייר הישראלי

"הנושא של הזמנות און-ליין מאוד פופולרי בכל העולם אך כנראה שבארץ אנשים עדיין מעדיפים את הדרך המסורתית של הזמנת נופש דרך הטלפון. בעלי צימרים אומרים לי שהלקוח מחפש את המידע באינטרנט אך בסופו של דבר הוא אוהב להתקשר ולדבר עם קול אנושי. אני חושב שהתייר הישראלי אוהב את המגע האישי והזמנה של חופשה לא דומה בעיניו להזמנה של מוצר צריכה כמו מצלמה או טלוויזיה. אמנם השיווק נעשה באתר אבל בסופו של דבר הזמנת הנופש מתבצעת בטלפון," רייז מסביר.

אם באמצעות תוכנה מקומית או תוכנה אינטרנטית, ניהול צימר יכול להיות הרבה יותר פשוט ויעיל בעזרת תוכנת ניהול. וגם אם זו השקעה כספית מדובר בהשקעה כדאית שקרוב לוודאי תחזיר את עצמה. למרות שצימר הוא עסק קטן חשוב לנהל אותו בחכמה כדי להגיע להצלחה. תכנת ניהול מאפשרת לנהל את הצימר בכל הרמות - מרמת השיווק והפרסום ועד ניהול ההוצאות כך שבכל רגע בעל הצימר נמצא עם היד על הדופק.

בועז רייז מחברת מורן פיתוח תכנה, הממוקמת בקיבוץ מורן, הוא מומחה בפיתוח תכנות ניהול לצימרים וחדרי אירוח. 04-6988927  
boaz@moran-k.org.il



When indoor  
meets outdoor.



אואדיס

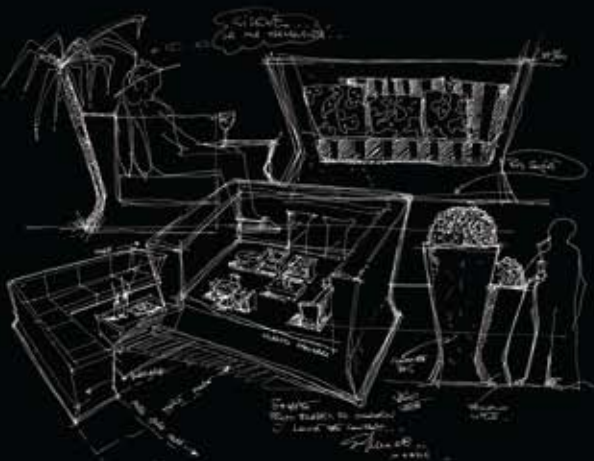
כשהסלון והגן נפגשים

מבית יעד פירזול

אואדיס אולם תצוגה:

רח' קיבוץ גליות 27 תל אביב טל: 03-6835233 פקס: 03-6816715 info@oasisrael.co.il

[www.oasisrael.co.il](http://www.oasisrael.co.il)





# יחסי עבודה בצימר

הימים בהם ניהול צימר שימש כעיסוק צדדי שאינו מצריך כמעט תשומת לב או השקעה חלפו ועברו מזמן. כבר אין מדובר בבקתת עץ פשוטה אשר לשוהים בה די בארוחת בוקר ובשתי מגבות נקיות ולכן ההתייחסות לכל נושא יחסי העבודה בצימר צריכה לעבור מהפך. בכתבה הבאה תמצאו תשובות לשאלות רבות הנוגעות לתחום יחסי עובד-מעביד בצימר

מאת עו"ד דרור חייק\*

המשמעויות הן רבות מבחינת המעביד - ישנם כללי העסקה ברורים מבחינת הגבלת שעות, ימי עבודה, איסור פיטורים בהריון או לאחר מילואים וכו', ישנם תשלומים להם זכאי העובד כדוגמת ימי מחלה, חופשה, דמי הבראה, נסיעות, פיצויי פיטורים, הפרשה לפנסיה ועוד.

נכון שבוודאי חלקכם ירים גבה ויתמה כיצד גם עובד המגיע למספר שעות בשבוע זכאי לכל אלו - ובכן - זהו החוק! יובהר כי לכל עובד משולם בהתאם לאחוז משרתו ועובד שהיקף משרתו מצומצם זכויותיו משולמות בהתאם. למרות זאת, הוא זכאי להן ומכיוון שמדובר בזכויות עפ"י חוקי העבודה הן אינן ניתנות לווייתור, גם לא בהסכמת העובד.

לכן, עצתי הבסיסית לכם, בעלי הצימרים, במידה ובחרתם להעסיק עובד, היא בראש ובראשונה להתנהל מולו בצורה מסודרת כדי למנוע ויכוחים ומחלוקות בעתיד. הכוונה לחתימת חוזה עבודה מסודר, הפקת תלוש משכורת, רישום שעות עבודה וכו'.

נכון שהכי קל לשלם לעובד יומית בסך 200 ₪ עבור עבודתו אבל זהו הפתח לכל המחלוקות והסכסוכים שמגיעים אח"כ לבית הדין לעבודה. העובד יכול לטעון כי עבד שעות נוספות ולא קיבל, לא שולמו לו ימי חופש וכו' - ועליכם כמעסיקים החובה להוכיח את ההיפך. לכן - מראש דאגו להיות מסודרים ולפעול על פי החוק.



מעטים פועלים "בשחור" ושיטה זו, מעבר להיותה בלתי חוקית, טומנת בחובה סיכון גדול מאוד לבעלי הצימר שבפירוש אינו מצדיק זאת.

במס הכנסה קיים מושג ושמו "עוסק פטור" (בעבר "עוסק זעיר") והוא מתייחס לעסקים שמחזור עסקאותיהם אינו עובר בשנה את ה-100,000 ₪ (מעבר לכך זהו "עוסק מורשה"). לעסק פטור יש הקלות מבחינת התנהלותו השוטפת ובין היתר הוא פטור מחיוב לקוחותיו במע"מ.

צימרים רבים פועלים כעוסק פטור, אך יודגש שאין הדבר פוטר אותם מחובותיהם הבסיסיות לעובדיהם. מבחינה זו הדין בין מעסיק שהוא עוסק פטור, עוסק מורשה וחברה בע"מ זהה ושווה.

## מה טיבם של יחסי העובד-מעביד הקיימים בצימר?

לצורך העניין, אין הבדל בין עובד ניקיון או אחזקה בצימר, מכונאי במוסך, מלצר במסעדה ומורה בבית הספר - כולם נחשבים עובדים לכל דבר ועניין וחוקי העבודה חלים עליהם.

לעיתים קצת קשה לנו להפנים זאת אבל גם עובד בעסק, שפעמים רבות הוא קטן ומשפחתי כדוגמת צימר, מוגדר כעובד לכל דבר ועניין ועל הצדדים חלים יחסי עובד מעביד.

הפעלת הצימרים הפכה מזמן לעסק לכל דבר ועניין, המצריך בדרך כלל העסקת עובדים, השקעה כספית לא מבוטלת, פרסום, ביטוחים, ייעוץ משפטי ופיננסי וכל זאת בשוק רווי תחרות ובעל לקוחות "דעתניים" שאינם מהססים לעמוד על שלהם.

אינני אומר לרגע שעל כל בעל צימר להצטייד בעורך דין צמוד אבל בהחלט אשמח להעביר לכם מספר עצות ו"טיפים" שבעתיד, כך אני מקווה, יחסכו לכם כסף רב וימנעו הוצאות מיותרות ועוגמת נפש.

מובן שבמדור זה לא אוכל להתייחס כבר עתה לכל השאלות והנושאים ולכן אשתדל לתת לכם "טעימה" על קצה המזלג ובמדורים הבאים אשמח לענות על שאלותיכם הספציפיות.

## מהי ההגדרה של צימר מבחינת מקום עבודה - האם זהו "עסק זעיר"?

כל צימר, ברגע בו הוא מהווה מקור הכנסה, גם אם כעיסוק צדדי, מהווה עסק לכל דבר ועניין. ישנם עסקים הפועלים במסגרת חברה בע"מ וכאלו הפועלים במסגרת עוסק מורשה. מובן שחובה על בעל הצימר לדווח על הכנסותיו לרשויות המס ולצורך זאת לפתוח תיק במס הכנסה ובביטוח לאומי. ידוע כי צימרים לא



# Siesta<sup>living</sup>



TRILOGY

## סוהו



הקווים שיוצרים שפה ובד שלוקח את העיצוב למקום אחר. דגם שפתוח לכל מחשבה עיצובית ומרקם בעל יכולת לקבל כל צבע.

## אנדורה



הדגמים המעוצבים נותנים את מלוא תחושת המרחב והפינוק שמייטת אירוח צריכה. עיצוב ייחודי בשילוב עץ שמחמם את הלב. תענוג אמיתי.

## נעם



בקריצה נועזת וזיק של שובבות נעורים. אתם יכולים לקפוץ על המיטה, אתם יכולים לשבת עליה ואתם יכולים גם פשוט להסתכל על העיצוב.

## לימה



קטיפה שחורה שעוטפת את המיטה ואתכם בחיבוק חושני מכניסה לחדר אווירה סקסית וחמה.

## מהו הדין לגבי נותני שירותים עצמאיים לאורחי הצימר כמו שף המבשל ארוחה או מעסה המעניק טיפול?

נותני שירותים עצמאיים אינם עובדי הצימר ואינם זכאים לזכויות המפורטות בהסכם זה. יחד עם זאת, מובן כי לשירות אותו הם נותנים לאורחיהם יש השפעה רבה על מידת הנאתם ולכן חשוב שייבחרו בקפידה ובעקבות המלצה.

עצתי הבסיסית היא לצמצם ככל הניתן את תפקידכם כבעלי הצימר במערכת היחסים שבין האורח לנותן השירותים (כמו השף או המעסה). לכל היותר המליצו עליו או תנו לאורחים עלון עם הנחה. אל תהיו אלו שגובים את התשלום עבור אותו נותן שירותים או אלה אשר מזמינים אותו בפועל, כיוון שהדבר יכול להיות פתח לתלונות שיגיעו מצד האורחים אליכם. במידה ואתם תהיו אחראים על נותן השירות הדבר יכול לגרום לשני מצבים:

1. תלונות מצד האורח על שירות גרוע שמקושרות ישירות אליכם, לאור העובדה שאתם גבתם את התשלום, דבר אשר עשוי להוביל לתביעה כספית.

2. תביעות מצד נותן השירותים העצמאי, שיכול לטעון בנסיבות מסוימות ליחסי עובד מעביד איתכם וכפועל יוצא מכך לזכויות שונות.

עד כאן פינת הייעוץ להפעם. במדורים הבאים ננסה להרחיב בנושאים ספציפיים וכמו כן נשמח לענות על שאלותיכם, אותן אתם מוזמנים להעביר באמצעות הדואר האלקטרוני [office@dhlaw.co.il](mailto:office@dhlaw.co.il).  
לכתובת: [office@dhlaw.co.il](mailto:office@dhlaw.co.il).

\*עו"ד דרור חייק ושות' הינו משרד עו"ד בצפון המספק שירותים משפטיים בתחום המשפט האזרחי לרבות דיני עבודה, נזיקין, חוזים, הוצאה לפועל וכו'. לרשותכם מידע רב באתר הבית של המשרד [www.dhlaw.co.il](http://www.dhlaw.co.il).

חשוב להבהיר - ייעוץ כללי במסגרת מדור זה אינו יכול לשמש תחליף לייעוץ מלא ויסודי בהתאם למקרה הספציפי ולכן לפני כל נקיטת הליכים משפטיים יש לפנות לעו"ד ולהציג בפניו את פרטי המקרה במלואם.

## מהם יחסי העבודה כאשר העובד מועסק על ידי חברה קבלנית?

כאשר העובד מועסק ישירות על ידכם קיימים יחסי עובד מעביד ישירים. יחד עם זאת, לעיתים מועסק העובד דרך חברת כח אדם או קבלן שירותים. בין שני המצבים קיימים הבדלים עצומים משום שעובד המועסק על ידי קבלן שירותים אינו עובד שלכם, אינו זכאי לזכויות שפורטו לעיל ומועסיקו הוא קבלן השירותים. זו שיטת העסקה נוחה שמאד מתאימה לצימר בו אין בהכרח עבודה יום-יומית המאפשרת להעסיק עובד במשרה קבועה, אלא לפי צרכים משתנים על פי העונה, חגים וכו'.

גם כאשר העובד מועסק על ידי חברת כח אדם הוא אינו מהווה עובד ישיר שלכם ואולם ההבדל הוא שלאחר תשעה חודשי עבודה אצלכם, העובד נקלט ומעמדו משתנה לעובד רגיל. כלומר, העובד כבר לא מועסק על ידי חברת כח האדם אלא הופך להיות עובד של בעלי הצימר ותחת אחריותם והוותק שצבר עד כה נשמר.

זהו למעשה חוק שנועד מלכתחילה למנוע את ניצולם של העובדים והשאתם בסטטוס "כח אדם" שנים רבות. אך כאמור המעסיקים מצאו "פתרון" יצירתי לעקוף את החוק ובמקום להעסיק את העובד כחברת כח אדם (ואז הוא חייב להיקלט) הוא מועסק על ידי קבלן שירותים, שם חובה זו אינה קיימת.

לכן, כאשר אתם מקבלים לעבודה עובד דאגו לברר מהו הסטטוס של המעסיק - האם זו חברת כח אדם או קבלן שירותים עצמאי.

דרך אגב, בהחלט אפשר להעסיק עובד בצימר באופן עצמאי (פרילנסר) ואז אין בין הצדדים יחסי עובד-מעביד אלא יחסי ספק-לקוח רגילים. בדיוק כפי שמוזמן גנן לקצור את הדשא או שרברב לתקן סתימה. יחד עם זאת, חשוב להגדיר מראש עם הפרילנסר את מהות היחסים בהסכם ברור וחד משמעי.

## האם חובה להפיק תלוש שכר לעובד בצימר?

חובה להפיק לעובד תלוש שכר גם אם עבד שעות ספורות. מעבר לכך שזוהי חובה חוקית לדווח על תשלום השכר, הרי שזהו אמצעי ההגנה החשוב ביותר שלכם מתביעות עתידיות. התלוש מהווה הוכחה כי שולמו שכר ורכיבים נוספים, ובעיקר כולל תשלום לביטוח לאומי שהוא למעשה הביטוח של העובד למקרה של פגיעה בעבודה.

דמיינו את המקרה הבא - עובד בצימר מחליק על מדרגה שבורה ונפגע קשות בגבו. אם העובד קיבל תלוש מסודר ושולמו עבורו דמי ביטוח לאומי מדי חודש - המעסיק יכול להיות רגוע כיוון שהעובד יוכל לתבוע את המוסד לביטוח לאומי לקבלת פיצוי. במידה ולא הופק תלוש ולא שולמו עבור העובד דמי ביטוח לאומי - העובד יתבע ישירות את בעלי הצימר, ובתאונות מסוימות זה עשוי אף להגיע לסכומי עתק. לכן, כדי להגן על עצמכם מתביעה חשוב להפיק תלוש ולהעביר את הניכוי למוסד לביטוח לאומי, זאת בנוסף לביטוח חבות מעבידים שעלותו נמוכה.





# פשוט פרימיום בע"מ

**פרסום שיווק ושרות** למגזר העסקי מפיקה את מגזין ההטבות של העסקים בישראל שבמסגרתו מאפשרת לעובדי חברות וגופים מסחריים שבהסדר ליהנות מהטבות והנחות ייחודיות בעסקים נבחרים וייחודיים בכל רחבי הארץ.

המגזין מופץ מידי חודש לכ- 500 חברות מהמובילות במשק בניהן: ארקיע, אל-על, אגד, ביפר, משרדי ממשלה חברות הייטק כגון: HP, ONE, NESS, IBM ועוד. ההטבות ניתנות לעובדי החברה חנים בהצגת תעודת עובד ישירות בעסקים השונים ומותנה בפרסום המגזין והפצתו בקרב עובדי החברה במייל/ אתר החברה/ לוחות מודעות ועוד.

בנוסף באפשרותנו לפעול תוך החברות עצמן בצורה אגרסיבית וממוקדת יותר בהתאם לרצונו ותקציבו של בעל העסק. יש באפשרותנו להציב רול אפ בלובי החברה, להפיק ולהפיץ פליירים על גבי מודעות בתוך החברות וכן לצרף לתלוש משכורת או לתאו האישי של העובד סטריפ המציין את ההטבה שמעניק בית העסק.



לפרטים נוספים

077-4560656 [www.pplm.co.il](http://www.pplm.co.il)

  
**פשוט פרימיום**  
מגזין ההטבות של העסקים בישראל

# ביקור ביקב בוטיק

## הרבה יותר מטעימת יין

ביקור ביקב בוטיק יכול להיות פעילות מהנה לכל המשפחה, בילוי רומנטי לזוגות ולכל מי שאוהב יין ורוצה לדעת יותר על התהליך שעובר הענב מהבציר ועד הבקבוק

מאת : סימה בורקובסקי

בחנויות. יקבי בוטיק רבים כבר אינם מסתפקים בשוק המקומי, שולחים את תוצרתם לחו"ל ואף זוכים בפרסים ומדליות. אין הזדמנות טובה יותר מאשר לנצל חופשה בצימר כדי לבקר באחד היקבים באזור שבו אתם נופשים. ביקור ביקב הוא חוויה למבוגרים וגם לילדים שיכולים ליהנות מאוד מצפייה בתהליך יצירת היין וכיצד העינב שהם מכירים הופך בתהליך מורכב ליין משובח. בחרו מספר יקבי בוטיק ממקומות שונים בארץ אשר בכולם יש מרכז מבקרים שישמח לארח אתכם בכל ימות השנה.

**ר**קבי בוטיק כבר מזמן הפכו לתופעה ייחודית בנוף התיירות בארץ והם עולים ופורחים לכל אורכה ורוחבה. למרבית היקבים יש מרכז מבקרים המציע פעילות סביב תהליך הכנת היין כמו סיור ביקב, טעימות וכמובן חנות שבה ניתן לרכוש את היין המיוצר ביקב. יקב בוטיק הוא לעיתים יקב משפחתי שנולד מתוך אהבה אמיתית לנוהל האדום שהפכה מתחביב למקצוע. ישנם יקבים שהחלו את דרכם כיקבי בוטיק קטנים ואינטימיים ועם השנים גדלו והתפתחו וניתן למצוא את היין שהם מפיקים גם



## יקב שאטו גולן

אמנם היקב ממוקם בדרום רמת הגולן אך האווירה היא של יקב בדרום צרפת. היקב מוקף גנים ופסלים והשער משלב חומת אבן בזלת מקומית עם עיטורי ברזל ואלמנטים מעולם היין. גם בעיצוב הבקבוקים הושקעה מחשבה רבה וניתן היה לטעות ולחשוב שהם מיוצרים בטירה צרפתית בבורדו.

כך שאם אתם רוצים לעשות טיול קטן לחו"ל ועדיין להישאר בתחומי ארצנו ובנוף הייחודי של הגולן מומלץ להגיע לביקור באחוזה היפהפייה של יקב שאטו גולן.

ניתן להגיע ליקב בתיאום מראש בלבד אך בהגיעכם מובטח לכם יחס אישי ומפנק. תזכו לסיור ביקב הכולל הסבר על המקום ועל תהליך עשיית היין, ביקור במרתפי היין וכמובן טעימות יין. הביקור אינו בתשלום (עד 10 איש).

**עלות סיור:** עד 10 אנשים ללא תשלום

**לפרטים נוספים ותיאום:** 04-6600026 או  
אצל ענת בטל. 052-6477051  
[www.chateaugulan.com](http://www.chateaugulan.com)

## יקב טוליפ

יקב משפחתי שהוקם בשנת 2003 על ידי משפחת יצחקי מתוך אהבה ליין וכיום זוכה להערכה בקרב ייננים ומייצר יינות איכותיים. היקב ממוקם ב"כפר תקווה" שבקרית טבעון, שהוא יישוב קהילתי עבור אנשים עם מוגבלות וצרכים מיוחדים. בכך הוא מהווה דוגמה לאופן שבו אוכלוסיה עם צרכים מיוחדים יכולה וצריכה להיות משולבת עם כלל האוכלוסייה.

צוות העובדים של היקב מורכב מבני משפחת יצחקי וכולל גם עובדים מכפר תקווה. לעיתים מתקיימות ביקב טעימות יין בימי שישי בצהרים, אך ניתן להגיע לביקור במרכז המבקרים של היקב ולקבל הסבר על היקב ודרך הפקת היין וכמובן לטעום ממנו.

קבוצות צריכות להגיע למקום בתיאום מראש וגם בודדים המעוניינים בסיור. במרכז המבקרים אפשר לקנות מוצרים שונים המיוצרים בעמק. היין אינו כשר.

**עלות סיור:** ללא תשלום

**מתי אפשר לבוא:** היקב פתוח למבקרים כל השבוע, בימי שישי מ- 10:00-13:00 ובשבתות מ- 11:00-16:00

**לפרטים נוספים ותיאום:** 04-980573  
[www.tulip-winery.co.il](http://www.tulip-winery.co.il)

## יקב הר אודם

יקב משפחתי שהוקם על ידי בני הזוג עידית ומיכאל אלפסי בביתם במושב אודם הממוקם 1,100 מטר מעל פני הים בלב יער אלונים. היקב מייצר יינות איכותיים וייחודיים במגע אישי ובנוסף, היינות של יקב הר אודם כשרים.

אם אתם מטיילים באזור הצפון ובגולן תוכלו להגיע ולבקר ביקב ובמרכז המבקרים גם באמצע השבוע וליהנות מנוף מדהים וטעימות של יין משובח.

**עלות סיור:** 10 ש"ח

**מתי אפשר לבוא:** מרכז המבקרים של היקב פתוח בימים א' - ה' בין השעות 10:00-17:00 יום ו' 10:00 עד שעה לפני כניסת השבת. שבת וחג סגור.

**לפרטים נוספים ותיאום:** 04-6871122  
[www.harodem.co.il](http://www.harodem.co.il)



## יקב שורק

יקב שורק ממוקם בלב העמק היפה של שפלת יהודה והוא מוקף בכרמים, דבר המשווה לו מראה של יקב כפרי בצרפת או איטליה. נוף הגבעות הירוק שסביבו יכניס אתכם מיד לאווירה פסטוראלית ועכשיו נשאר רק ליהנות מהיין המצויין ולשמוע על ההיסטוריה של היקב ועל אופן ייצור היין.

יקב שורק התחיל כיקב משפחתי שהקים ניר שחם, בן למשפחה חקלאית בשנת 1994. היקב גדל והתפתח וכיום מייצרים בו שורה של יינות איכותיים מסוג קברנה סוביניון ומרלו והתוצרת עומדת על כ-7,000 בקבוקים בשנה. במקום נפתח בית ספר לעשיית יין שרבים מבוגריו השתלבו בתעשיית היין או פתחו יקבים פרטיים משל עצמם.

היקב מציע סיורים מודרכים בחדר החביות ובביה"ס ליין עם הסברים על אופן ייצור היין, כולל טעימה מודרכת ושיחה על ההיבטים האנושיים של היין.

**לפרטים נוספים ותיאום:** 08-9450844  
www.soreq.co.il

## יקב פלם

עוד דוגמה ליקב משפחתי אשר צמח לאחד היקבים המקצועיים והמוערכים ביותר בארץ עם זכיות בתחרויות יין שונות בעולם. היקב הוקם על שני אחים, גולן וגלעד פלם, שהם כבר דור שני לענף היין בישראל. היקב מאובזר בצידוד החדשני ביותר הכולל מיכלי נרוסטה מרשימים שהטמפרטורה בהם נשמרת מבוקרת.

המבקרים יוכלו להתרשם מההתליך הייחודי של הפקת היין וגם לבקר במרתף היקב שם מאוכסנות 300 חביות עץ בהן מיושן היין. הביקור ביקב כולל סיור וטעימה ממגוון יינות היקב בתוספת כיבוד קל של גריסיני וזיתים וכמובן הסבר מפורט על דרך הפקת היין. היקב פתוח לביקורים בתיאום מראש בלבד.

**עלות סיור:** סיור הכולל הדרכה וטעימות יין: 60 ש"ח  
סיור הכולל ארוחה של פלטה גבינות ולחמים טריים: 100 ש"ח

**לפרטים נוספים ותיאום:** 02-9929923  
www.flamwinery.com

## יקב בוטיק עין נשוט

היקב הוא חלק מחווה תיירותית הממוקמת ביישוב קדמת צבי שברמת הגולן. אופי החווה והפעילויות שהיא מציעה הופכות אותה לאתר המתאים לכל המשפחה. הפעילויות כוללת בין היתר פינת ליטוף, סדנאות שונות ואפילו דריכת יין.

יקב עין נשוט אינו יקב מסחרי אלא יקב קטן ומשפחתי המפיק יין איכותי אשר לא זכה במדליות עדיין אך נחטף מהמדפים. לדברי הבעלים, המדליה הטובה ביותר עבור היקב היא כשהמחסן בו נשמר היין (ממוקם בבונקר סורי לשעבר) מתרוקן.

במקום ישנה מסעדה המגישה גבינות תוצרת המקום וכמובן את יינות הבית. ישנם שני סוגי סיורים - סיור מקיף בכל החווה הכולל גם את בית הבד ואטרקציות נוספות במקום וסיור הכולל רק את היקב עם הסבר על היקב ועל דרך הפקת היין. שני הסיורים כוללים טעימות יין.

**עלות סיור קצר:** 15 ש"ח למבוגר (ילדים ללא תשלום)  
**עלות סיור ארוך בכל החווה:** 25 ש"ח למבוגר.

**לפרטים נוספים ותיאום:** 052-8805026  
www.bellofri.co.il





# המערכת מהתקדמת בישראל לשליחת דואר אלקטרוני ו-SMS!

## עכשיו במבצע מיוחד למגזין Room Service חודש התנסות לשליחת דואר אלקטרוני ללא תשלום\*

רוצים לשמור על קשר עם הלקוחות שלכם? שלחו להם דואר אלקטרוני - כלי השיווק היעיל ביותר כיום! ברכות לחגים, עידכונים, מבצעים, מאמרים, ניוזלטרים ועוד. יתרונות מערכת פולסים:

- + עבירות מקסימליות בכניסה ל-INBOX
- + מנהל תבניות עם תבניות קיימות
- + אפשרות להתממשק לכל אתר כדי לצרף לקוחות לחשבונכם באופן אוטומטי
- + אפשרויות שליחה וניהול רשימות מתקדם!
- + מערכת ניהול לקוחות הכוללת שדות מידע דינמים

- + מערכת קלה לשימוש
- + מהירות שליחה אופטימלית
- + יכולת שליחת SMS מאותה מערכת
- + עורך דואר אלקטרוני משוכלל (דמוי Microsoft Word)
- + התממשקות למערכות CRM ושליחה מרחוק של דיוור
- + פרסונליזציה - מייל ייחודי לכל לקוח עם מידע ייחודי לו

**Pulseem**  
mail Marketing & SMS Solutions

[www.pulseem.co.il](http://www.pulseem.co.il)  
חייגו היום: 03-5240290

\*בכפוף לתקנון | שליחה עד 50,000 אלף מיילים בחודש ההתנסות | תנאי המבצע יכולים להשתנות ללא התראה

# קינור חורפי

בצק סיגר במילוי תפוחי עץ

קינור קל להכנה המוכן תוך מספר דקות ומשאיר טעם טוב בסוף הארוחה.

## מרכיבים:

עלי סיגר מוכנים כמספר הסועדים

תערובת של תפוחי עץ עם צימוקים (תפוח לכל סועד).

תערובת של מעט קמח ומים

כף שמן לטיגון

## אופן ההכנה:

פורשים על משטח עבודה את על הסיגר ועליו מניחים את מילוי תפוח העץ והצימוקים.

מגלגלים את הסיגר ומדביקים את הקצוות באמצעות קמח מומס במעט מים.

מטגנים את הסיגר על מחבת משני הצדדים ומניחים על צלחת. מגישים בתוספת סירופ מייפל.

# פינוקי חורף

בחורף תמיד כיף לאכול משהו חם ובמיוחד בבוקר. למרות שהחורף הזה חם במיוחד מומלץ לפנק את האורחים במנות ייחודיות המגיעות לשולחן כשהן מהבילות ומפיצות ריח נפלא בכל החדר. השף יוסי כהן מגיש את הגרסה שלו לארוחת בוקר חורפית

ומטגנים על מחבת יצוק יחד עם בצל ועגבניות בשלות. כאשר התערובת חמה שוברים עליה שתי ביצים (בדומה לשקשוקה). לאחר מספר דקות של בישול על אש חמה מגישים את המנה הריחנית והמבעבעת לאורחים. ריח התבשיל שממלא את אוויר החדר יוצר מיד אווירה של חורף ותחושה של ביתיות.

רעיון נוסף לשיפור ארוחת הבוקר הוא באגף השתייה החמה. מעבר לקפה ולתה הסטנדרטיים אנחנו מגוונים ומגישים לאורחים סידר חם בכוסות יין עם מקל קינמון בכל כוס. אופן ההגשה של הארוחה עושה את כל ההבדל. כאשר מגישים תבשיל במחבת מבעבעת במקום על צלחת ואת משקה הסידר בכוס יין הדבר משפיע מיד על האווירה ומשדרג את ארוחת הבוקר. כלי הגשה מיוחדים כמו מגשי מתכת מעוטרים יכולים להוסיף לאווירה.

מומלץ להמשיך את מוטיב המנות החמות גם בקינוח ולהגיש אותו חם ומעלה אדים לשולחן. אנו מגישים קינוח חם של בצק סיגר במילוי של תערובת תפוחי עץ וצימוקים. לאורך כל השנה ניתן לגוון את ארוחת הבוקר בהתאם למזג האוויר, לחגים או למצב הרוח. הרעיון המרכזי הוא להעניק לאורח תחושה שהושקעה מחשבה בארוחת הבוקר ונעשה מאמץ מיוחד לתת לו הרגשה טובה ולפנק אותו על הבוקר.

החורף אמנם מתמהמה והגשם לא מגיע אבל אנחנו מסרבים להיכנע לתכתיבי מזג האוויר ומוכנים להיכנס לאווירה של חופשה חורפית בצימר. יש אנשים שנהנים יותר לצאת לנופש בחורף ודווקא כאשר מזג האוויר נוח האופציה של יציאה לחופשה נראית יותר מפתה. דרך מצוינת להיכנס לאווירה חורפית היא באמצעות ארוחת בוקר המוגשת חמה ומהבילה אל השולחן.

גם בחורף, כמו בכל השנה, חשוב להקפיד על ארוחת בוקר מגוונת שכוללת סוגים שונים של גבינות, חביתות ירק ולחמים אבל בנוסף אני אוהב להפתיע את האורחים במנה ייחודית וטעימה שמתאימה מאוד לימים קרים כיוון שהיא מוגשת על מחבת רותח ומבעבע, מספר השף יוסי כהן.

"כיוון שבחורף קר אנחנו מעדיפים לאכול בארוחת הבוקר מאכלים חמים ואפילו מאכלים הנראים כמו תבשיל, זאת בשונה מעונת הקיץ שבה נעדיף לאכול אוכל קליל יותר. יש דרך מצוינת לגוון את ארוחת הבוקר ולשדרג את מנת הביצה המסורתית בתבשיל של תפוחי אדמה מבושלים, עגבניות וביצים. כדי לעשות זאת מבשלים תפוחי אדמה אותם חותכים

\*יוסי כהן שף פרטי בצימרים ובעל הצימר  
סוויטה בכפר - 050-2298848



# אם גם לכם יש

סוויטות יוקרה, וילה חלומית או בקתות עץ מפנקות  
אם יש לכם תודעת שירות גבוהה ומתחם נופש איכותי  
**אז מקומכם איתנו באתר צימרטופ!**

אתר צימרטופ נועד לספק מענה פרסומי ומקצועי למתחמי נופש  
איכותיים הפונים לקהל הגולשים המבקשים נופש יוקרתי ומפנק.

**אמינות** - האתר מותאם לפרסום של עד-100 מתחמי יוקרה בלבד.  
בכל עת תוכלו לראות את מספר המפרסמים באתר וליהנות  
מחשיפה מיטבית ומגברת ולהשגת תמורה מלאה עבור השקעתכם.

**מקצועיות ויחס אישי** - צימר טופ מזמין אתכם ליצור קשר, לקבל  
מידע נוסף וליהנות משירות פרסום מקצועי ואכפתי בפגישה  
ללא כל התחייבות מצידכם. עכשיו תוכלו להתפרסם אצלנו  
ללא התחייבות לזמן. אנו סומכים על התוצאות שנספק לכם.

## נשמח לעמוד לרשותכם

מבין לקוחותינו:

קסם השני



סוויטת מצפה אגם



ולדמ'ס



נוף 10



פנחס וגסטון



טרה רוגע



חלומות יוסף



סוויטת שמפיין



בקתות עם שחר



אחוזת טרה קוטה

# תן לאורחים שלך את חוויית השינה הטובה בעולם



לא התפשרת על העיצוב, על האווירה ועל איכות הצימר.  
אל תתפשר על הדבר החשוב ביותר: שינת לילה נוחה ומפנקת. כמו הצימרים המובילים בישראל,  
אתה מוזמן לעבור ל"עמינח" ולהעניק לאורחך חווית שינה על מזרן בריאות, מיטה מתכוננת  
ומערכות ריהוט לחדר.



**KING KOIL-Celebrity**  
בסיס מיטה קפיצי ומזרן מסדרת King Koil  
הכולל מערכת קפיצי פיזיקל איכותיים לתמיכה  
מושלמת. פותח בסיוע מומחי ענף המלונאות.



**בסיס מיטה דגם ברונה**  
בסיס עם מנגנון קל על למיטה נוספת  
לשימוש למיטה שלישית או רביעית בחדר.



**מדרה**  
ספה דו מושבית ממבחר ספות  
אופנתיות, משולבת כריות במגוון  
בדים לבחירה. נפתחת בקלות למיטה.



**סיישל חד מושבי**  
ספה חד מושבית ממגוון ספות אופנתיות, בעלת  
משטח שינה קפיצי אורטופדי. נפתחת בקלות  
למיטה. אפשרות לשילוב ידיות מרופדות או עץ.

**עמינח**

המחלקה הטכנית ואנשי המקצוע המיומנים של עמינח, ייצרו עבורך מוצרים  
איכותיים לפי המפרט שאתה תקבע. לתאום פגישה: מח' מוסדות ובתי מלון  
עמינח ניר צבי: טל' 08-9274821, 08-9274777, פקס' 08-9274818

**King Koil**

