

# אורי שנבל מברך את אתר CRUISEIN החדש: "הדבר הנכון" בזמן הנכון"

Posted on 9 ביולי 2018 by דפנה וייס



הדמות הבכירה ביותר בענף השייט בישראל מאחל הצלחה לאתר ולענף הקרוזים הפורץ קדימה

**Categories:** [חדשות](#), [ראשי](#)

**Tag:** [רויאל קריביאן](#), [אורי שנבל](#), [ד"ר עוזי בכר](#), [קרוז אין](#), [cruisein](#)

**אורי שנבל**, מנכ"ל חברת סנורמה, נציגת תאגיד רויאל קריביאן בישראל, התפנה מעיסוקיו כדי לברך את אתר **Cruisein** החדש, שמרכז תחת קורת גג אחת את תעשיית הקרוזים על כל ענפיה, עם מידע עדכני ומעמיק. וכה כותב שנבל:

"ברכות לעוזי ולאתר הקרוזים החדש והמדהים. אין ספק, שבעקבות כל ההתפתחות והזינוק בהתעניינות וביציאות לשייט בינלאומי בשלוש השנים האחרונות, שאתר זה הוא הדבר הנכון, בזמן הנכון.

כשנכנסתי לתחום השייט הבינלאומי וקיבלתי את הזכיינות של תאגיד רויאל קריביאן, לפני כ-25 שנה, היו כ-50 נוסעים בלבד בשנה וכיום אנחנו עוברים את רף 20,000 הנוסעים. ברור שהשינוי העיקרי החל עם התקרבות האניות והמסלולים

לאירופה בכלל ולים התיכון בפרט. כמו כן, בניית אניות חדשות הביאה את חברות השייט לחפש שווקים חדשים עבורן.



השדרה המרכזית באנייה סימפוני אופ דה סז. צילום עוזי בכר  
בחמש השנים האחרונות חלו שני שינויים עיקריים בתדמית של המוצר. ראשית, הייתה למוצר תדמית של מוצר יוקרה, המתאים רק לעשירון העליון וכיום היא השתנתה לחלוטין והמוצר הפך לחופשה המתאימה לכל כיס. בנוסף, חופשת השייט נתפסה כמשהו לגיל השלישי בלבד, אבל בשנים האחרונות הגיל הממוצע על אניות רויאל קריביאן, לדוגמה, הוא 35. זאת בזכות הצטרפות של משפחות עם ילדים למפליגים, שמצאו בחוויית חופשת השייט את האלטרנטיבה הטובה ביותר עבורם.

שינוי נוסף היה כניסה אגרסיבית של מספר חברות שייט לשוק הישראלי, דבר שתרם לתחרות בעיקר ביעדים העיקריים כמו ברצלונה, רומא והים הבלטי. התחרות גרמה גם לגידול במספר היוצאים באופן כללי, כלומר "הגשם ירד על כולם", וטוב שכך, היות ומסתבר שכל חברת שייט מצאה את קהל היעד שמתאים לה.

תאגיד רויאל קריביאן נשאר כמובן ברמה גבוהה גם אצל סוכני הנסיעות המתמחים וגם בקרב הקהל ואנחנו, לשמחתנו, שומרים על נתח שוק גדול.

אני אישית קיימתי בשנים האחרונות כמה חופשות שייט עם חברים. המסלולים שהשאירו זיכרונות מיוחדים היו אלסקה, שייט מהונג-קונג לסניגפור דרך וייטנאם והשייט סביב ניו-זילנד שהסתיים בסידני.

לשמחתי, ככל שעובר הזמן, החברה אותה אני מייצג, שומרת על בכורה בכל מה שקשור בטכנולוגיה, בחוויית הלקוח, בגודל האניות ובמגוון המסלולים.

החווייה וההתרגשות עם כל אנייה שמושקת רק עולה מפעם לפעם ובעקבותיה מתחזק הרצון למכור יותר ולבוא עם רעיונות שיווקיים חדשים.



סנטרל פארק בסימפוני אופ דה סז. צילום עוזי בכר

חשוב מאוד עבורי להדגיש, שכמו בכל העולם, גם בישראל, חשיבותם של סוכני הנסיעות ויועצי השייט היא עצומה, כי הקהל מחפש יועץ שייט שידריך אותו בנבכי החברות השונות, המסלולים, האניות ועוד.

סנורמה מייצגת עוד מספר חברות שייט, הכוללות גם חברות 'שייט יוקרה' כמו [אזמארה](#) ו**סילברסי**, מה שמעניק לנו מגוון היצע מדהים ללקוחותינו.

אני גאה להמשיך ולמכור בסנורמה את חופשות השייט הטובות בעולם ולכן מעורבותי בפעילות ובניהול החברה לא השתנתה, על אף שמימשתי את מניותיי.

מאחל הצלחה רבה לעוזי ולענף כולו על מגוון החברות המיוצגות בישראל", סיים שנבל את ברכתו.

ברוכים המצטרפים לקבוצת הפייסבוק "[קרוא חלום של הפלגה](#)" הייחודית בעולם הקרוזים

There are no comments yet