



**ΨΥΧΑΓΩΓΙΑ ΚΑΙ ΑΘΛΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ
(ANIMATION)**



(36)


ANIMATION

ΨΥΧΑΓΩΓΙΑ ΚΑΙ ΑΘΛΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ

Εργασία της Τζιμογιάννη Ελένης

(Σπουδάστριας της Σχολής Διοίκησης και Οικονομίας – Τμήμα Τουρισμού)

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΩΝ



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή.....

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ – ΓΕΝΙΚΑ ΠΕΡΙ ANIMATION

- 1.1. – Τι είναι animation.....
- 1.2 Στόχοι της animation.....
- 1.3 Η εμφάνιση της animation στα ξενοδοχεία και η εξέλιξη του επαγγέλματος.....
- 1.4 Διακρίσεις της animation.....

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ – ANIMATION ΚΑΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

- 2.1 Προϋποθέσεις εφαρμογής της animation στο ξενοδοχείο.....
- 2.2 Δημιουργία καλής ατμόσφαιρας και γνωριμία μεταξύ των πελατών.....
- 2.3 Πώς μπορεί να επιτευχθεί ένα σωστό πρόγραμμα animation.....
- 2.4 Οργάνωση εκδηλώσεων, σύνθεση προγραμμάτων, έντυπα.....
- 2.5 Προώθηση εκδηλώσεων.....
- 2.6 Εκδηλώσεις animation

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Είναι γενικά αποδεκτό ότι ο τουρισμός έχει γίνει παγκόσμιο φαινόμενο, με την πιο δυναμική ανάπτυξη και αναδεικνύεται ισχυρός παράγοντας στην παγκόσμια οικονομία.

Στην τάση αυτή συνεργούν πολλοί παράγοντες αλλά κυρίως η απελευθέρωση των αερομεταφορών, οι περισσότεροι ενημερωμένοι πολίτες, με ποικίλα ενδιαφέροντα, η αύξηση του ελεύθερου χρόνου και η καλύτερη οργάνωση των μηχανισμών διακίνησης, εξυπηρέτησης και φιλοξενίας.

Η ραγδαία ανάπτυξη του τουρισμού αυξάνει και την πολυμορφία του. Ο τουρίστας σήμερα ταξιδεύει όλο και πιο μακριά, πιο σύντομα αλλά και πιο συχνά, επιδιώκοντας ένα ποιοτικά αναβαθμισμένο προϊόν και έντονα διαφοροποιημένο, το οποίο μπορεί να του προσφέρει και άλλες δραστηριότητες.

Είναι φυσικό λοιπόν, να εξελίσσονται και να αναπτύσσονται οι τόποι των διακοπών, ν' αλλάζουν όψη τα ξενοδοχεία, να εκσυγχρονίζονται οι εγκαταστάσεις τους και να εμπλουτίζεται η σύνθεση της τουριστικής προσφοράς τους, με σκοπό να χαρίσουν μια συνολική εμπειρία στον εκλεκτικό φιλοξενούμενο πελάτη.

Η διαμόρφωση ενός ευχάριστου τουριστικού προϊόντος επιτελείται και από την υπηρεσία ψυχαγωγίας και άθλησης - animation - και σαν στόχους έχει την ανάπτυξη των ανθρωπίνων σχέσεων, τη διασκέδαση-χαρά, τις ευκαιρίες για δράση και την εξασφάλιση της ευχάριστης διαμονής των πελατών.

Η ξενοδοχειακή υπηρεσία ψυχαγωγίας και άθλησης δεν συμπληρώνει απλά ένα ξενοδοχειακό προϊόν, αλλά προδιαγράφει το μέλλον του τουρισμού που βρίσκεται στην περισσότερο ανθρώπινη προσέγγιση των τουριστών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

ΓΕΝΙΚΑ ΠΕΡΙ ANIMATION

1.1 ΤΙ ΕΙΝΑΙ ANIMATION

Η λέξη animation προήλθε από τη γαλλική λέξη «animer» η οποία με τη σειρά της προήλθε από το λατινικό «animare», το οποίο έχει ρίζες στις λέξεις «animus» (πνοή ζωής) και «anima» (ψυχή), που σημαίνει εμφυσώ ζωή, εμφυχώνω.

Ακριβής μετάφραση δεν υπάρχει στα ελληνικά και πολλοί υποστηρίζουν ότι η animation είναι μια έννοια η οποία δεν μπορεί να αποδοθεί με ακρίβεια στη γλώσσα μας, μια και animation είναι ψυχαγωγία, άθληση, διασκέδαση, ξεκούραση, δραστηριότητα, ενθάρρυνση και υπηρεσία.

Με την εξέλιξη του τουρισμού η animation κάνει αισθητή την παρουσία της στον κόσμο των ξενοδοχείων και παίρνει ενεργή θέση στα περισσότερα απ' αυτά.

Έτσι γενικά μπορούμε να πούμε ότι η animation ενός ξενοδοχείου είναι η ιδιαίτερη υπηρεσία η οποία προσφέρει στους πελάτες την ευκαιρία και το θάρρος να επικοινωνήσουν, να δημιουργήσουν, να ικανοποιηθούν και τελικώς να ψυχαγωγηθούν.

Στον τουρισμό η λέξη animation έχει επικρατήσει να σημαίνει:

- Παρότρυνση για δραστηριότητα στον ελεύθερο χρόνο
- Δραστηριότητα για όλον τον κόσμο
- Παραμερισμός της φυσικής παθητικότητας
- Γαλήνη, ψυχική ηρεμία, ξεκούραση.

Η animation δίνει τη δυνατότητα της διαμόρφωσης και της οργάνωσης της ζωής των πελατών κατά τη διάρκεια των διακοπών τους και σκοπό πάντα έχει τη μεγαλύτερη ψυχική ευχαρίστησή τους, χρησιμοποιώντας σαν βασικά εργαλεία την ψυχαγωγία και την άθληση.

1.2 ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ANIMATION

Οι στόχοι της animation είναι πάρα πολλοί. Μπορούμε να κάνουμε τον εξής διαχωρισμό μεταξύ τους:

- ◆ Στόχοι που αφορούν τον πελάτη της επιχείρησης
- ◆ Στόχοι που αφορούν την ίδια την επιχείρηση

Οι δύο βέβαια αυτές κατηγορίες είναι αλληλένδετες και αυτό είναι αυτονόητο, αρκεί να σκεφτεί κανείς ότι βασικό μέλημα της διοίκησης των σύγχρονων ξενοδοχείων είναι η ικανοποίηση των πελατών τους. Η ικανοποίηση αυτή είναι συνάρτηση των εγκαταστάσεων, του ανθρώπινου δυναμικού, αλλά και του σωστού προγραμματισμού. Για να επιβιώσει μια ξενοδοχειακή επιχείρηση, με τη σημερινή ζήτηση, θα πρέπει να πληρεί τα βασικά στοιχεία ψυχαγωγίας και άθλησης των πελατών της.

Εδώ είναι σκόπιμο να αναφερθούν οι κατηγορίες των πελατών, όσον αφορά το λόγο για τον οποίο μένουν στο ξενοδοχείο:

- α. Πελάτες που έρχονται για διακοπές με παραμονές: ολιγοήμερες (weekend) ή πολυήμερες (2 εβδομάδων συνήθως)
- β. Πελάτες που έρχονται για επαγγελματικούς λόγους: εμπορικοί αντιπρόσωποι, επιθεωρητές, άτομα που επισκέπτονται εκθέσεις ή συμμετέχουν σε συνέδρια κ.λπ.
- γ. Πελάτες που έρχονται για άλλους λόγους: γάμοι, βαφτίσια, ιατρικές εξετάσεις κ.λπ.

Η κατηγορία που ενδιαφέρει περισσότερο από άποψη εφαρμογής της animation στο ξενοδοχείο είναι η πρώτη. Κι αυτό γιατί την animation τη συναντάμε κυρίως στα ξενοδοχεία διακοπών (εποχιακά) και όχι στα ξενοδοχεία πόλεων, τα οποία απευθύνονται κυρίως στους πελάτες της δεύτερης και τρίτης κατηγορίας.

Όπως προαναφέρθηκε, ο σημερινός τουρίστας έχει ολοένα και περισσότερες απαιτήσεις σε σχέση με αυτόν των προηγούμενων δεκαετιών. Αυτό που αποζητά στις διακοπές του δεν είναι μόνο ο ήλιος, η θάλασσα και οι υπηρεσίες του ξενοδοχείου. Θέλει περισσότερο να ψυχαγωγηθεί, να ζήσει νέες εμπειρίες, νέες περιπέτειες και όταν γυρίσει στον τόπο του να τις διηγείται στους φίλους του. Έτσι, μπορούμε να πούμε ότι ο κύριος στόχος της animation απέναντι στον πελάτη είναι γενικά να τον ψυχαγωγήσει.

Η σημερινή ζωή ενός κατοίκου της πόλης είναι γεμάτη από άγχος και ένταση κι έτσι η ανάγκη του για ψυχαγωγία όταν αποφασίσει να κάνει διακοπές, είναι μεγαλύτερη.

Όταν ο πελάτης έρχεται στο ξενοδοχείο, ψάχνει να βρει κάτι διαφορετικό, κάτι συναρπαστικό, ώστε οι διακοπές να του μείνουν αξέχαστες. Αυτές τις αναζητήσεις άλλωστε προσπαθεί να καλύψει η animation.

Επίσης, σαν στόχοι της animation αναφέρονται οι εξής:

- ✓ Περιπέτεια
- ✓ Αλλαγή
- ✓ Περισσότερη κοινωνική επαφή
- ✓ Κοινωνικά γεγονότα

Ακόμα σαν μέλημα της διοίκησης για τη μελλοντική ανάπτυξη μπορούν ν' αναφερθούν οι εξής κατηγορίες στόχων:

- ✓ Προσανατολισμός για περισσότερους καλεσμένους-πελάτες.
- ✓ περισσότερη περιπέτεια.
- ✓ Περισσότερο προσωπικό σέρβις

Μπορεί ακόμα να αναφερθεί ότι σαν κύριος στόχος της animation είναι να δώσει τις ευκαιρίες και τα ερεθίσματα στον πελάτη να «συμμετέχει», να ολοκληρωθεί μέσα στη μικρή κοινωνία του ξενοδοχειακού συγκροτήματος που βρίσκεται, από τη στιγμή που το επιλέγει για τις διακοπές του και τελικώς να ικανοποιηθεί βρίσκοντας αυτό το κάτι άλλο που επιπλέον επιζητούσε.

Τώρα, όσον αφορά το ξενοδοχείο σαν επιχείρηση, οι στόχοι της animation αλλά και τα αποτελέσματα που επιφέρει, είναι απλά και σημαντικά. Η animation τείνει να μεγαλώσει την τουριστική περίοδο. Δεν είναι έντονο το πρόβλημα όταν διανύεται η καλοκαιρινή περίοδος και η διάρκεια της ημέρας είναι μεγάλη, γιατί οι επιλογές για ψυχαγωγία είναι πολλές, είτε αυτές είναι μέσα στη μονάδα είτε είναι εκτός μονάδας. Όταν όμως διανύουμε την αρχή της τουριστικής περιόδου (Απρίλιος - Μάιος) ή τις τελευταίες μέρες της (Σεπτέμβριος - Οκτώβριος), ανάλογα βέβαια με τις περιοχές, τότε το πρόβλημα της επιλογής για τη διασκέδαση είναι εντονότερη, γιατί οι λύσεις είναι λίγες ή και ανύπαρκτες.

Απάντηση σ' αυτό το αδιέξοδο έρχεται να δώσει η animation, η οποία προσφέρει ψυχαγωγία στον πελάτη και τείνει να τον κρατήσει περισσότερο.

Άλλος σκοπός της animation είναι ν' αυξήσει τη φήμη και συνεπώς την πληρότητα στη μονάδα. Ο τουρίστας που θα μείνει ικανοποιημένος από την παραμονή του στο ξενοδοχείο - πράγμα στο οποίο συντελεί σε μεγάλο βαθμό η animation - σίγουρα όταν φύγει απ' αυτό θα το διαδώσει και από στόμα σε στόμα θα διαφημιστεί και θ' αποκτήθει η επιθυμητή «καλή φήμη». Έτσι, στην επόμενη τουριστική περίοδο, μια αύξηση στην πληρότητα, σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες, πρέπει να αναμένεται. Επίσης, συχνά παρατηρείται το φαινόμενο να έχουμε τους ίδιους πελάτες κάθε χρόνο και τη δημιουργία έτσι κλίματος ιδιαίτερα φιλικής σχέσης με τα στελέχη και τους εργαζόμενους της μονάδας.

Ακόμα, η εφαρμογή της animation στο ξενοδοχείο, κάνει την επιχείρηση να υπερέχει σημαντικά απέναντι στις ανταγωνίστριες επιχειρήσεις. Βέβαια, με τη συνεχιζόμενη εξέλιξη στην παροχή υπηρεσιών στην τουριστική βιομηχανία, αυτό που μετράει δεν είναι το αν θα υπάρχει στην ανταγωνίστρια επιχείρηση η animation ή όχι, αλλά η ποιότητά της.

Όλα τα παραπάνω βοηθούν στην προσέγγιση του απώτερου γενικού στόχου κάθε ξενοδοχειακής επιχείρησης, που είναι η επίτευξη όσο το δυνατό μεγαλύτερου κέρδους.



ΤΟ ΚΛΑΜΠ ΜΕΝΤΙΤΕΡΡΑΝΕ
ΠΑΡΓΑ 1964

1.3 Η ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΗΣ ANIMATION ΣΤΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΚΑΙ Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ

Η animation υπήρχε ήδη - σε πρωτόγονο βέβαια στάδιο - από την εμφάνιση των πρώτων ξενώνων-ξενοδοχείων. Δεν μπορούμε να μιλάμε φυσικά για οργανωμένη animation την εποχή εκείνη, με εξαίρεση κάποιες γιορτές που γινόταν στις σάλες των τότε ξενοδοχείων.

Η animation εμφανίστηκε κατά κύριο λόγο στη Γαλλία, η οποία θεωρείται και μητέρα της τουριστικής animation, με τη μορφή κρατικού παρεμβατισμού πολιτιστικού χαρακτήρα. (Δεκαετία 1930 Οργάνωση κοινωνικών ομάδων εργασίας, Δεκαετία 1940 Σπίτια νέων και πολιτισμού)

Στη συνέχεια - δεκαετία 1950 - η animation μπαίνει στον κόσμο των διακοπών, οργανώνοντας τον ελεύθερο χρόνο του τουρίστα με διάφορες ψυχαγωγικές δραστηριότητες.

Πρωτοπόρος επιχείρηση στον τομέα animation ήταν η τεράστια αλυσίδα ξενοδοχειακών εγκαταστάσεων και τουριστικών χωριών το Club Mediterranee, η οποία αποτελεί πρότυπο μέχρι σήμερα.

Κύριος στόχος του Club Med ήταν να ενώσει στις διακοπές άγνωστους μεταξύ τους πελάτες σε μια παρέα. Τα πάντα είναι σχεδιασμένα έτσι ώστε να αναπτύσσονται οι ανθρώπινες σχέσεις. Οι animateurs του Club ονομάζονται Gentil Organizeurs και καθημερινά οργανώνουν αθλητικές δραστηριότητες, καταδύσεις, μικρές εκδρομές, θεατρικά παιχνίδια, με τη συμμετοχή πάντα των μελών του Club.

Η θεαματική εξέλιξη του Club Med προκαλεί τον ανταγωνισμό, με αποτέλεσμα την προσφορά ξενοδοχειακής animation και από άλλες εταιρείες, όπως το Robinson-Club, Jack Tar, Super Clubs κ.α.

Έτσι λοιπόν, οι επιχειρήσεις αυτές ανακαλύπτουν μέσω των στελεχών τους ότι ο κόσμος στα κέντρα των διακοπών επιζητούσε ψυχαγωγία.

Το ρόλο του ψυχαγωγού στην αρχή τον έπαιζαν όλοι, από τον διευθυντή μέχρι τον μπάρμαν.

Η θέση του ψυχαγωγού animateur εμφανίστηκε προοδευτικά λόγω των απαιτήσεων της πελατείας. Το πρόβλημα της πρόσληψης επαγγελματιών ψυχαγωγών τίθεται από το V.V.F., ένα πρόγραμμα κοινωνικού τουρισμού της Γαλλίας.

Στην αρχή προσλήφθηκαν νέοι με ύφος αρτίστα και αποτέλεσαν τους ψυχαγωγούς της νύχτας. Αυτό κράτησε περίπου 10 χρόνια.

Κατά τη διάρκεια της ημέρας οι εκδρομείς οργανώνονταν όπως ήθελαν και κάθε τόσο έφερναν και ψυχαγωγούς για να οργανώσουν μια βραδιά.

Αργότερα οι οργανωτές ακολούθησαν την εξέλιξη των πραγμάτων στον τομέα της ψυχαγωγίας. Σιγά-σιγά το επάγγελμα αρχίζει να εμφανίζει κάποια δομή. Δημιουργήθηκε το «carage» πρώτο δίπλωμα ψυχαγωγού.

Από τους ψυχαγωγούς που προσλήφθηκαν ελάχιστοι έχουν πανεπιστημιακό επίπεδο σπουδών και οι περισσότεροι έχουν σαν προσόν το έμφυτο ταλέντο τους.

Τα κριτήρια αλλάζουν και η ικανοποίηση των τουριστικών αναγκών αυξάνει. Δημιουργούνται θέσεις αρχιψυχαγωγού, δεύτερου και τρίτου ψυχαγωγού. Το V.V.F. οργανώνει τις Etats Generaux για το επάγγελμα που συνδέεται με την ψυχαγωγία, ενώνοντας διευθυντές, ψυχαγωγούς ξενοδόχους και εκδρομείς, με σκοπό την επεξεργασία της ψυχαγωγίας.

Σήμερα οι animateurs επιλέγονται με μεγάλη προσοχή και συνήθως εκπαιδεύονται συμπληρωματικά στο ξενοδοχείο μια και το επάγγελμα της animation έχει πολλές απαιτήσεις.

Οι animateurs πρέπει να έχουν πληθώρα δεξιοτήτων, ευχάριστη προσωπικότητα, ταχύτητα αντίληψης, οργανωτικό πνεύμα, γνώσεις και χιούμορ.

Σ' ένα hotel club απασχολείται ένας μεγάλος αριθμός animateurs, οι οποίοι είναι οργανωμένοι ανάλογα με την ειδίκευσή τους. Στη δομή μιας ομάδας animation διακρίνουμε τον υπεύθυνο ψυχαγωγικών δραστηριοτήτων (chef animateur), τον υπεύθυνο άθλησης, τον υπεύθυνο εκδρομών και τον υπεύθυνο της παιδικής ψυχαγωγίας.

Η animation αποτελεί πια το κυριότερο στοιχείο ενός τουριστικού πακέτου και οι animateurs το κλειδί για την ασφαλή εξέλιξη της επιτυχημένης animation.

1.4 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΗΣ ANIMATION

Η animation σαν αντικείμενο, ανάλογα με την οπτική γωνία που κάθε φορά εξετάζεται, διακρίνεται σε πολλές κατηγορίες. Τα κυριότερα κριτήρια, κατά τη γνώμη μας, που συγκεκριμενοποιούν τη μεθοδολογική κατάταξή της στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις είναι:

A. Η ΗΛΙΚΙΑ

Σύμφωνα με το κριτήριο αυτό, διακρίνεται σε:

I **Animation για παιδιά**, η οποία έχει σκοπό να επιτρέψει στους γονείς να περνούν πιο ξεκούραστα τις διακοπές τους και ν' αφιερώνουν χρόνο στη δική τους ψυχαγωγία.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι δίνοντας βάση στην παιδική ψυχαγωγία επενδύουμε σε μελλοντική πελατεία, αφού τα σημερινά παιδιά είναι αυτοί οι οποίοι θα επιλέγουν σε λίγα χρόνια μόνοι τους τον τόπο διακοπών τους.

Η παιδική animation περιλαμβάνει:

α) **To baby club** Απευθύνεται σε παιδιά από 4 μηνών έως 2 ετών. Βασικό μέλημα είναι το baby sitting

β) **Petit club** Είναι για παιδιά από 2 έως 4 ετών . Στο club αυτό οι δραστηριότητες των παιδιών είναι παιχνίδια στην παραλία, στην παιδική πισίνα και τις παιδικές εγκαταστάσεις του ξενοδοχείου. (Περιλαμβάνουν παιδική χαρά, μικρό χωριό με καλύβες-μινιατούρες και παιδικά έπιπλα μέσα, είναι γενικά ένας μικρόκοσμος κάπου στο ξενοδοχείο, συνήθως κοντά σε δένδρα)

γ) **Mini club** Εδώ συμμετέχουν παιδιά από 4 έως 10 ετών. Εδώ δίνεται η ευκαιρία στα παιδιά να κάνουν παρέα μεταξύ τους, να συμμετέχουν σε ομαδικά παιχνίδια, να κάνουν κατασκευές. Ακόμη μια δημοφιλής απασχόληση στο χώρο αυτό είναι το θεατρικό παιχνίδι - οργάνωση shows.

δ) **Kid's Club** Σ' αυτό συμμετέχουν παιδιά από 10 έως 12 ετών, τα οποία ξέρουν πώς να περάσουν την ώρα τους χωρίς καθοδήγηση όπως τα μικρότερα παιδιά. Έτσι λοιπόν, έχουμε διάφορα σπορ, παιχνίδια και ψυχαγωγία μάλλον για μεγάλους.

ε) **Junior Club** Μετέχουν τα παιδιά από 12 έως 16 ετών, με πολλές δραστηριότητες και δικές τους εμπνεύσεις, διάφορα αθλήματα, διαγωνισμοί, πάρτι στο night club του ξενοδοχείου, με συνοδεία των γονέων μερικές φορές.

II **Animation για νέους**, με σκοπό κυρίως την καθοδήγηση στην εκμάθηση αθλημάτων, τη σωματική άσκηση και την ενεργητικότητα.

III **Animation για μεγάλους**, με σκοπό κυρίως την οργάνωση ποικίλων καλλιτεχνικών, αθλητικών και λοιπών κοινωνικών εκδηλώσεων, ώστε οι πελάτες να μη μένουν πραγματικά μόνοι τους και αποτελείται από:

α) **Animation για άτομα μέσης ηλικίας**, από 30 έως 50 χρονών

β) **Animation για ηλικιωμένους**, από 50 μέχρι 60 χρονών

γ) **animation για υπερήλικες**, για άτομα τρίτης ηλικίας, από 60 ετών και άνω.

Διαμορφώνεται ένα ειδικό, διασκεδαστικό πρόγραμμα βασισμένο στο θέαμα (θεατρικές παραστάσεις), τυχερά παιχνίδια (επίσκεψη σε κοντινό καζίνο), παιχνίδια γνώσεων, εκδρομές σε ιστορικά και θρησκευτικά μνημεία και αθλήματα μειωμένης σωματικής δράσης.

B Ο ΧΩΡΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΗΣ

Ανάλογα με τον τρόπο διεξαγωγής της, η animation μπορεί να προσφέρεται σε:

I **Εσωτερικούς χώρους και εγκαταστάσεις** και έχει επικρατήσει με τον αγγλικό όρο «in door recreation». Σαν τέτοια χαρακτηρίζεται η παρακολούθηση κινηματογραφικών ταινιών, η διοργάνωση μουσικών εκδηλώσεων κ.α.

II **Εξωτερικούς χώρους και εγκαταστάσεις**, γνωστή και σαν «out door recreation». Εδώ εντάσσεται η άθληση σε υπαίθρια γήπεδα, μια παράσταση σε εξωτερικό αμφιθέατρο, η οργάνωση παραδοσιακής βραδιάς κ.λπ.

III **Εκτός ξενοδοχείου**, η οποία προσφέρεται στην ευρύτερη περιοχή που ανήκει η μονάδα, με μορφή μιας γνωριμίας με κοντινή πόλη ή χωριό, μιας εκδρομής σε κάποιο αρχαιολογικό χώρο κ.λπ.

Γ ΒΑΘΜΟΣ ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

Σύμφωνα με το κριτήριο αυτό, μπορεί να είναι:

I **Ενεργητική**, με τη μορφή διαγωνισμού χορού, συμμετοχή σε ομαδικό ή ατομικό άθλημα κ.λπ.

II **Παθητική**, όταν οι μετέχοντες παρακολουθούν χωρίς να συμμετέχουν άμεσα, μια παράσταση ή μια ταινία π.χ., δίχως να καταβάλλουν δηλαδή σωματική ή πνευματική προσπάθεια.

Φυσικά για να μπορέσει ένα ξενοδοχείο να προσφέρει όλα αυτά τα είδη animation, θα πρέπει να διαθέτει και το απαιτούμενο προσωπικό και τις ανάλογες εγκαταστάσεις. Χωρίς αυτά τα στοιχεία σίγουρα Δε μπορούμε να μιλάμε για οργανωμένη animation

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

ANIMATION ΚΑΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

2.1 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΗΣ ANIMATION ΣΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

Όπως όλες οι φυσιολογικές ανάγκες, έτσι και η ανάγκη για ψυχαγωγία εμφανίζεται αφού έχουν ήδη ικανοποιηθεί ορισμένες βασικές ανάγκες που απαρτίζουν την ανάπτυξη του ανθρώπου σε καθημερινή βάση. Είναι φυσιολογικό, η ανάγκη για ψυχαγωγία του ατόμου να μην εμφανίζεται αυτόματα, με την ικανοποίηση πρωτευουσών αναγκών.

Υπάρχουν κοινωνικά και ψυχολογικά κίνητρα, με όρια στα οποία στηρίζονται καθημερινές ανάγκες.

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι η ψυχαγωγία είναι θέληση και ευχαρίστηση, ροπή του κάθε ατόμου για να επιλέγει τρόπο, είδος και μέθοδο διασκέδασης.

Η ανάγκη για ψυχαγωγία δημιουργεί στο άτομο ένα μοτίβο που κυμαίνεται στα όρια των ενδιαφερόντων του και αγγίζει τα όρια αυτά. Αυτή η ανάγκη μεγαλώνει και δυναμώνει, όταν ο ελεύθερος χρόνος του ατόμου είναι μεγαλύτερος. Έτσι έχουμε ένα καθοριστικό στοιχείο για παραπάνω ζήτηση ψυχαγωγίας από το άτομο-τουρίστα.

Μακριά από το στρες και την καθημερινότητα, ο τουρίστας αναζητά επέκταση των ψυχαγωγικών του δραστηριοτήτων και τούτο γιατί κατά τη δεδομένη στιγμή έχει πολλά κίνητρα για επίδοση στην ψυχαγωγία, όπως ο ελεύθερος χρόνος, η ψυχική διάθεση, η ηρεμία, το κατάλληλο περιβάλλον.

Η ψυχαγωγική ανάγκη έχει καθορισμένη φυσιολογική, ορισμένο περιεχόμενο, μορφή και χρονική διάρκεια.

Μ' αυτό το σκεπτικό, η ανάγκη για ψυχαγωγία αποκτά χαρακτηριστικό ενδιαφέρον, το οποίο μόνο για ορισμένο χρονικό διάστημα μπορεί να χαθεί, ενώ πάντα υπάρχει η θέληση, η οποία προσαρμόζεται στο κάθε άτομο ανάλογα με τις δυνατότητές του.

Ο άνθρωπος, σαν «κοινωνικό ον» προσαρμόζει την ψυχαγωγική του ανάγκη ανάλογα με τις πραγματικές του δυνατότητες, χωρίς υπερβολές και τούτο για τον πλήρη έλεγχο της και την αληθινή του ευχαρίστηση, που είναι βασικά δεδομένα για συνέχιση και καλύτερευση της ψυχαγωγίας του.

Για να μπορέσει η animation να εφαρμοστεί στην ξενοδοχειακή επιχείρηση, φυσικά χρειάζεται το τμήμα ψυχαγωγίας κατ' αρχήν, χρήματα ούτως ώστε να μπορεί να κάνει κάποιες αγορές το τμήμα αυτό σε ρούχα, διάφορα όργανα ή μηχανήματα και μικροφωνικές εγκαταστάσεις.

Θα χρειαστεί κάποιος προϋπολογισμός για το τμήμα, ούτως ώστε να μπορεί να ενεργεί με κάποια οικονομική ανεξαρτησία, χωρίς να ζητά χρήματα κάθε τόσο από τη διεύθυνση του ξενοδοχείου και να μπορεί έτσι να έχει μια μικρή αυτοδυναμία μέσα στην επιχείρηση.

Η επιλογή του κατάλληλου προσωπικού είναι βασική για την επίτευξη σωστής ψυχαγωγίας των πελατών. Ο μισθός των animateurs πρέπει να είναι ικανοποιητικός, να έχουν απόλυτη ασφαλιστική κάλυψη, ούτως ώστε να έχουν όρεξη για εργασία και καλύτερη προσφορά έργου. Η πείρα είναι στοιχείο απαραίτητο για την επιλογή του προσωπικού.

Η καλή θέληση όλου του προσωπικού του ξενοδοχείου να ψυχαγωγήει τους πελάτες είναι θετικό στοιχείο για το έργο της animation, καθώς υποβοηθείται η εργασία των animateurs.

Η υποδομή και ο εξοπλισμός όλων των αθλητικών εγκαταστάσεων πρέπει να είναι σε πολύ καλή κατάσταση, να ελέγχονται και να συντηρούνται, γιατί χωρίς αυτά τα στοιχεία η επίτευξη των στόχων της animation γίνεται μάλλον δύσκολη.

~~Οι χώροι κολύμβησης και θαλασσίων αθλημάτων, τα γήπεδα, οι εξέδρες να είναι προστατευμένοι ώστε να μηδενίζονται οι πιθανότητες ατυχήματος.~~

2.2 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΑΛΗΣ ΑΤΜΟΣΦΑΙΡΑΣ ΚΑΙ ΓΝΩΡΙΜΙΑ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Το να δημιουργήσουμε καλή ατμόσφαιρα ανάμεσα στους πελάτες μπορεί να φαίνεται εύκολο πράγμα αρχικά, αλλά στην πραγματικότητα είναι ένα λεπτό και περίπλοκο ζήτημα, γιατί δεν πρόκειται απλά και μόνο για τη διασκέδασή τους.

Ενώ δημιουργείς καλή ατμόσφαιρα, πρέπει να χτίζεις και ολόκληρο το οικοδόμημα της διασκέδασης. Για να επιτευχθεί σ' αυτό η συμμετοχή των πελατών, πρέπει να ξεπεραστούν τα ταμπού και το τρακ τους και να πάρουν μέρος στα διάφορα προγράμματα διασκέδασης.

Έτσι γεννιέται το ερώτημα:

- Πώς μπορεί ο ψυχαγωγός να κατορθώσει τα παραπάνω;

Υπάρχουν τρία βασικά σημεία που υποστηρίζουν τη βάση της ολικής διασκέδασης:

- α. ένα καλό πρόγραμμα ψυχαγωγίας
- β. Η σχέση των amateurs με τους πελάτες και η απευθείας επαφή μαζί τους.
- γ. Η ίδια η ικανότητα του ψυχαγωγού να μεταδίδει την ευχάριστη διάθεσή του στους πελάτες.

Σε κανονικές συνθήκες, αυτό σημαίνει ότι ο ψυχαγωγός αρχίζει να δημιουργεί ευχάριστο κλίμα και καλές σχέσεις με τους πελάτες από την αρχή της ημέρας, στα πρωινά, έχοντας συνομιλίες με διάφορους πελάτες και μπορεί να τελειώσει με έναν χορό με μια μοναχική κυρία το βράδυ. Ίσως να δείχνει απλό το παραπάνω παράδειγμα, αλλά πρέπει να είναι κατανοητό.

Τώρα τι εννοούμε με τον όρο «ολική διασκέδαση»; Μα φυσικά, την πολυποίκιλη ψυχαγωγή των πελατών κι όχι τα μονότονα και συνεχώς επαναλαμβανόμενα παιχνίδια. Προς το παρόν, μόνο το 50% των ψυχαγωγών προσφέρουν περισσότερα από ένα προγράμματα. Αυτοί είναι που τελικά θα έχουν επιτυχία, καθώς και άμεση επαφή με τους πελάτες. Αλλά ακόμα και μέσα σ' αυτούς, ένα μικρό ποσοστό είναι ικανό να καταφέρει να δημιουργήσει τη βάση της ολικής διασκέδασης και να το καταλάβει επίσης.

Ποιο είναι όμως το πρόβλημα;

Να «σπάσεις τον πάγο». Αυτό δεν γίνεται πάντα με τον ίδιο τρόπο. εξαρτάται από τα κοινωνικά πρότυπα των πελατών, ανάλογα με την εθνικότητά τους, την ηλικία τους, την κοινωνική τους θέση κ.λπ., αλλά και από το είδος των οικοδομικών εγκαταστάσεων και την κατάσταση του ξενοδοχείου.

Στο σημείο αυτό πρέπει ν' αναφερθεί ότι λαμβάνεται υπόψη το γεγονός ότι οι animateurs είναι η γέφυρα που ενώνει τη χώρα προέλευσης των τουριστών και τη χώρα στην οποία βρίσκεται το ξενοδοχείο. πρέπει να σεβαστούμε τα έθιμα, τις παραδόσεις και τις συνήθειές τους και το κυριότερο, να μιλάμε τη γλώσσα τους, μια και - όπως θ' αναφερθεί παρακάτω - ένα σημαντικό προσόν του animateur είναι να γνωρίζει δύο ή τρεις ξένες γλώσσες. Έχει αποδειχθεί ότι σε μια ομάδα τα άτομα νοιώθουν πιο άνετα μεταξύ τους όταν κατάγονται από την ίδια χώρα, άρα προς αυτήν την κατεύθυνση πρέπει να κινείται η προσπάθεια του animateur.

Ο προγραμματισμός λοιπόν, η ανάλυση των προγραμμάτων και η επαφή με τους πελάτες είναι τα βασικά αντικείμενα της εργασίας ενός επαγγελματία animateur.

Βέβαια, πρέπει να είναι σίγουρος ότι όλοι οι πελάτες τον γνωρίζουν, ότι νοιώθουν άνετα μαζί του, ότι δεν έχει επαγγελματικές αλλά ανθρώπινες σχέσεις την ώρα που εκτελεί κάποιο πρόγραμμα. Έτσι, οι πελάτες αισθάνονται ηθοποιοί και θεατές ταυτόχρονα και έτσι απλά εξαλείφεται η απροθυμία τους να συμμετάσχουν. Όταν το κατορθώσει αυτό, μπορεί να πει ότι πέτυχε στο να δημιουργήσει καλή ατμόσφαιρα, γιατί αφού οι πελάτες χάνουν την αναποφασιστικότητα και την απροθυμία τους, από τότε και στο εξής έχει όλη την ενεργητικότητά τους στη διάθεσή του για να τη χρησιμοποιήσει στις δραστηριότητές του.

Για να τεθεί αυτό σ' εφαρμογή ο ψυχαγωγός πρέπει να χρησιμοποιήσει όλες τις πηγές και τις τεχνικές που έχει στη διάθεσή του. Παιχνίδια με τους πελάτες στην παραλία, στην πισίνα κατά τη διάρκεια της ημέρας, ενώ κατά τη διάρκεια της νύχτας οργανώνονται διαφορετικά παιχνίδια και άλλες δραστηριότητες, όπως θεάματα, χορός, τυχερά παιχνίδια κ.λπ. Πρέπει οπωσδήποτε να είναι σίγουρο κάθε φορά ότι ο ψυχαγωγός έχει φτιάξει ένα ποικίλο και ευχάριστο πρόγραμμα.

Για να δημιουργηθεί αυτή η ζεστή ατμόσφαιρα στους πελάτες, πρέπει ν' απαλλαχθούν από κάθε άλλη δραστηριότητα, έτσι ώστε να μπορούν να πάρουν μέρος όλοι, ανεξάρτητα από την ηλικία τους. Οι πελάτες θέλουν να συμμετέχουν ή το κάνουν κατά κύριο λόγο για διασκέδαση ή από ανάγκη για επικοινωνία. Δεν προέχει το κατόρθωμα στους διάφορους διαγωνισμούς, ούτε η διάκριση, αλλά απλά και μόνο η διασκέδαση.

Το ότι θέλουν όλοι να πάρουν μέρος στις εκδηλώσεις είναι σίγουρο, αλλά σχεδόν πάντα διστάζουν να κάνουν το πρώτο βήμα. Για να τους βοηθήσουν λοιπόν, οι amateurs να κάνουν αυτό το βήμα, οργανώνουν συνήθως παιχνίδια που ν' αποσκοπούν στο να γνωριστούν οι πελάτες μεταξύ τους, αλλά και με τον ψυχαγωγό (π.χ. welcome party).

Ο ψυχαγωγός πρέπει να είναι παρών όταν έρχονται καινούργιοι πελάτες. πρέπει να τους κάνει γνωστό από την πρώτη στιγμή το ποιος είναι, να τους βοηθήσει αν έχουν προβλήματα, να τους δείξει ενδιαφέρον και γενικά να τους κάνει να τον συνηθίσουν σιγά-σιγά στην παρέα τους. Αν κάνει τα παραπάνω, είναι σίγουρο ότι ήδη τους έχει βοηθήσει να κάνουν το πρώτο βήμα.

2.3 ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΠΙΤΕΥΧΘΕΙ ΕΝΑ ΣΩΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ANIMATION

Ο αμερικανός κοινωνιολόγος David Riesman, γράφει στο βιβλίο του «Die einsame Masse», ότι οι τόποι διακοπών στη σημερινή εποχή αντιστοιχούν με την αρχαία αθηναϊκή αγορά. Είναι το μέρος που συναντιούνται οι εργαζόμενοι όλων των κατηγοριών. Εκεί μπορούν να συζητούν και να έχουν κοινωνικές επαφές «90 λεπτά την ώρα». Η animation από τους «από τους ανθρώπους για τους ανθρώπους», τους κάνει ν' αφήσουν τις ανώνυμες και τυπικές επαφές που είχαν σ' όλη τη διάρκεια του χρόνου και ν' αναπτύσσουν πιο προσωπικές και ευχάριστες κοινωνικές επαφές, πιο πολύ γιατί το θέλουν κι όχι γιατί τους αναγκάζει το κοινωνικό τους «γίγνεσθαι».

Κάθε πρόγραμμα λοιπόν, θα πρέπει ν' ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα τόσο του ξενοδοχείου, όσο και της πελατείας του, θα πρέπει δηλαδή να υπάρχει η υποδομή για τα διάφορα ψυχαγωγικά προγράμματα. Δεν γίνεται να έχει το πρόγραμμα μπάσκετ π.χ. χωρίς να υπάρχει γήπεδο:

Κανόνας είναι η εθελοντική συμμετοχή των πελατών σε κάθε δραστηριότητα της animation. Δεν πρέπει να εξαναγκάζονται οι πελάτες για να συμμετάσχουν στις διάφορες εκδηλώσεις. Αυτό επιδρά αρνητικά στην ψυχαγωγία τους. Καλό θα είναι να ενθαρρύνονται οι πελάτες για να συμμετέχουν στις εκδηλώσεις του ξενοδοχείου. Μπορούν να τους δίνονται διάφορα κίνητρα για συμμετοχή, με απονομή διπλωμάτων, μεταλλίων ή άλλων αναμνηστικών δώρων στους νικητές των διαγωνισμών ή και σε κάθε συμμετέχοντα.

~~Δεν πρέπει να στηρίζονται οι διαγωνισμοί στον ανταγωνισμό, αλλά στην ευγενή άμιλλα. Οι πελάτες πρέπει να έχουν υπ' όψη τους ότι όλα είναι παιχνίδια κι όχι ένας φανατικός ανταγωνισμός.~~

Ο σεβασμός στην προσωπικότητα του πελάτη, είναι βασικός παράγοντας για την επιτυχία των εκδηλώσεων. Δεν πρέπει να επιλέγονται προγράμματα που γελοιοποιούν τον πελάτη, αλλά τουναντίον να του εξυψώνουν το ηθικό και να τον κάνουν να νοιώθει ευχάριστα με τη συμμετοχή του σ' αυτά.

Τα προγράμματα της animation δεν πρέπει να είναι στάσιμα. Από τη στιγμή που θα παρατηρηθεί μεγάλη συμμετοχή σε κάποια εκδήλωση ή αδιαφορία σε

μια άλλη, θα πρέπει να γίνει αλλαγή και να μπει η εκδήλωση με τη μεγαλύτερη συμμετοχή στη θέση της άλλης, η οποία δεν έχει καθόλου κόσμο.

Σημαντική προϋπόθεση για την κατάρτιση των προγραμμάτων είναι και η εθνικότητα των πελατών, τα ενδιαφέροντά τους, καθώς και η ηλικία τους. Κάθε είδος απ' αυτούς τους τουρίστες χρειάζεται διαφορετική αντιμετώπιση, κι αυτό γιατί οι πελάτες διαφέρουν από έθνος σε έθνος, ανάλογα με το πώς θέλουν να γεμίσουν τον ελεύθερο χρόνο τους και ανάλογα με την ηλικία τους.

Επίσης, ανάλογα με την κατηγορία της επιχείρησης, το μέρος στο οποίο είναι χτισμένη (κοντά στη θάλασσα, στο βουνό, σε τόπους αρχαιολογικού ή φυσιολατρικού ενδιαφέροντος), εξαρτάται και το είδος της animation την οποίαν προσφέρει.

Ο απολογισμός και η ανασκόπηση των προηγούμενων χρόνων μέσω της συμπλήρωσης ερωτηματολογίων από τους πελάτες, μπορεί να βοηθήσει στην αποφυγή λαθών, στη μη επανάληψη άσκοπων ενεργειών, σε ανανέωση προγραμμάτων ή σε αλλαγές κάποιων εκδηλώσεων.

Ο σημαντικότερος παράγοντας για την επιτυχία ενός προγράμματος animation είναι η κατάλληλη προετοιμασία και οργάνωση της ομάδας animation πριν από την έναρξη της σεζόν. Θα πρέπει να έχει προηγηθεί κάποια αξιολόγηση του έργου του τμήματος animation με το πέρας της σεζόν, έτσι ώστε να βγουν χρήσιμα συμπεράσματα για τη νέα χρονιά.

Με βάση όλα τα παραπάνω, οδηγούμαστε με σωστές βάσεις στη δημιουργία προγράμματος, ικανού να επιφέρει θετικά αποτελέσματα στο χώρο της αναψυχής, ανεβάζοντας την ψυχολογική κατάσταση των πελατών σε αξιοσημείωτα επίπεδα, δημιουργώντας ευχάριστο κλίμα μέσα στην επιχείρηση και κάνοντας τον πελάτη να νοιώσει σχεδόν όπως στο σπίτι του.

2.4 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ, ΣΥΝΘΕΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ, ΕΝΤΥΠΑ

Η οργάνωση μιας οποιασδήποτε εκδήλωσης ξεκινάει αρχικά από μια ιδέα που έχει ο animateur. Στη συνέχεια εκδηλώνει την ιδέα του και στους άλλους animateurs και βοηθούς του τμήματος και ακολουθεί συζήτηση. Στη συζήτηση αυτή πρέπει να ληφθούν υπ' όψη όλοι οι παράγοντες και όλες οι εκδοχές. Πρέπει να σκεφτούμε σε ποιους θ' απευθυνθεί η εκδήλωση και τι μέρος του συνόλου των πελατών του ξενοδοχείου καλύπτουν. Έπειτα, το θέμα θα πρέπει να συζητηθεί με τη γενική διεύθυνση και να εξεταστεί με λεπτομέρεια το κόστος της εκδήλωσης, γιατί σε πολλές περιπτώσεις το κόστος αυτό είναι απαγορευτικό για την οργάνωσή της.

Επίσης, είναι σκόπιμο για μια σωστή ξενοδοχειακή μονάδα να απευθύνει τα προγράμματα των εκδηλώσεών της, όχι μόνο σε μικρές ομάδες τουριστών, αλλά να προσελκύουν αυτά όσο το δυνατό μεγαλύτερη τουριστική μάζα και σε ευρύτερο φάσμα ηλικιών. Όλα αυτά τα προγράμματα καταρτίζονται έχοντας υπόψη το τουριστικό δυναμικό της μονάδας και τις επιθυμίες των τουριστών και απευθύνονται σε άτομα νεαρής, μέσης και τρίτης ηλικίας.

Στα προγράμματα που απευθύνονται σε άτομα νεαρής ηλικίας, δίνεται βάση και προτεραιότητα σε δυναμικά σπορ και είδη διασκέδασης, π.χ. οργάνωση δισκοθήκης, αθλοπαιδιές, σέρφινγκ, υποβρύχιο ψάρεμα κ.λπ. Σε όλα τα προγράμματα αυτά πρέπει να λαμβάνονται υπόψη ο αριθμός των συμμετεχόντων, οι ικανότητές τους και ο διαθέσιμος χρόνος τους.

Τα προγράμματα που απευθύνονται σε άτομα μέσης και κυρίως τρίτης ηλικίας, ~~θα πρέπει να χαρακτηρίζονται από επιμέλεια και συνέπεια. Σε αυτά τα προγράμματα επιλέγεται σωστό service και δίνεται προσοχή στην άνεση κινήσεων.~~ Προγράμματα στα οποία ανταποκρίνονται περισσότερο τα άτομα της τρίτης ηλικίας, είναι η οργάνωση κρουαζιερών, η πεζοπορία, πνευματικά παιχνίδια στις αίθουσες αναψυχής και φολκλορικές εκδηλώσεις.

Είναι φυσιολογικό, για τη σωστή και επιθυμητή έκδοση ενός ψυχαγωγικού προγράμματος, να υπάρχουν ορισμένοι παράγοντες που συμβάλλουν θετικά στην όλη διαδικαστική λειτουργία και παίζουν σημαντικό ρόλο στην αρτιότητα και την τελική επιτυχία των ψυχαγωγικών και αθλητικών προγραμμάτων.

Αυτοί οι παράγοντες είναι:

1. Διάθεση μέσων και υλικών.
2. καταλληλότητα μέσων και εγκαταστάσεων.
3. Φροντίδα για την πρόληψη ατυχημάτων, καθώς και πρώτες βοήθειες.
4. Τακτή χρονική διάρκεια.
5. Αμεσότητα ενεργειών.
6. Ελαστικότητα στα προγράμματα.
7. Επιμέλεια και μέριμνα.
8. Κατάλληλο και υπεύθυνο προσωπικό.

Τα προγράμματα αυτά, τέλος, μπορεί να περιλαμβάνουν μια γκάμα από ασχολίες των πελατών με τους amateurs, που για παράδειγμα, να ξεκινούν με πρωινή αερόβια γυμναστική, μαθήματα κολύμβησης, αγώνες βόλεϊ, να συνεχίζουν με μαθήματα χορού, γιόγκα, μαθήματα ξένων γλωσσών ή ιππασία και ποδηλασία και να καταλήγουν σε ζωγραφική, μουσική, θέατρο και νυχτερινό ξεφάντωμα.

Τα προγράμματα πρέπει να είναι διαμορφωμένα αναλόγως με το κάθε group και να γίνονται μικρές ή μεγάλες διαφοροποιήσεις κάθε 2 - 3 εβδομάδες, οι οποίες να τα προσαρμόζουν στην επικαιρότητα (π.χ. τοπικές εορτές, ασυνήθιστα συμβάντα κ.λπ.)

Αφού μελετηθούν λεπτομερώς τα προγράμματα αυτά και πάρουν την τελική τους μορφή, δημοσιοποιούνται στους πελάτες μέσω διαφόρων εντύπων κυρίως ή αναρτώνται στα διαφημιστικά ταμπλό, τα οποία αναφέρονται στην επόμενη παράγραφο.

Τα έντυπα θα πρέπει να σχεδιαστούν και να τυπωθούν με μεγάλη προσοχή, γιατί αυτά είναι που θα διαφημίσουν την επιχείρηση και θα προτρέψουν τον πελάτη να πάρει μέρος στην εκδήλωση. Ένα κακοσχεδιασμένο έντυπο δίνει την εικόνα της προχειρότητας και ο πελάτης σχηματίζει την εντύπωση ότι το ίδιο πρόχειρο θα είναι και η διοργάνωση της εκδήλωσης.

Τα έντυπα θα πρέπει να είναι γραμμένα σε περισσότερες από δύο γλώσσες (ελληνική, αγγλική, γερμανική) και καλό είναι να είναι έγχρωμα και να υπάρχουν φωτογραφίες που να δείχνουν τις δραστηριότητες του τμήματος animation. Αυτό βέβαια ανεβάζει το κόστος και η απόφαση αυτή ανήκει στην οικονομική διαχείριση του ξενοδοχείου. Στο επάνω μέρος των εντύπων πρέπει

να αναγράφεται η φέρμα του ξενοδοχείου με το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του σήμα. Όσον αφορά την περιγραφή των εκδηλώσεων, δεν πρέπει να υπάρχουν ασάφειες. Ωστόσο επιτρέπονται διάφορα διασκεδαστικά σχόλια και έξυπνες παρατηρήσεις, που θα είναι μικρές, διακριτικές και λεπτές επιδείξεις του χιούμορ που διαθέτει ο animateur.

Στη συνέχεια παραθέτονται ενδεικτικά προγράμματα λειτουργίας και προγραμματισμού νέων αναγκών του τμήματος animation των G HOTELS και ένα πρόγραμμα Soft animation.

ANIMATION PROGRAM

TIME	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY	SUNDAY	PLACE ANIM. OFF
10.00	MINI CLUB	MINI CLUB	MINI CLUB	MINI CLUB	MINI CLUB	MINI CLUB		
10.00	KEEP FIT	KEEP FIT	KEEP FIT	KEEP FIT	KEEP FIT	KEEP FIT	KEEP FIT	POOL
10.30		BOCCIA	BOCCIA	BOCCIA	BOCCIA	BOCCIA	BOCCIA	BEACH
11.00	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH
11.30	WATER GYM.	WATER GYM.	WATER GYM.	WATER GYM.	WATER GYM.	WATER GYM.	WATER GYM.	POOL
12.00	POOL GAMES	POOL GAMES	POOL GAMES	POOL GAMES	POOL GAMES	POOL GAMES	POOL GAMES	POOL
15.00	MINI CLUB	MINI CLUB	MINI CLUB	MINI CLUB	MINI CLUB	MINI CLUB		ANIM. OFF
15.00	WATERPOLO	WATERPOLO	WATERPOLO	WATERPOLO	WATERPOLO	WATERPOLO	WATERPOLO	POOL
16.00	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH VOLLEY	BEACH
16.30		DARTS	DARTS	DARTS	FOOTBALL *	DARTS	DARTS	SNACK BAR
17.00	STRETCHING	STRETCHING	STRETCHING	STRETCHING	STRETCHING	STRETCHING	STRETCHING	POOL
20.30	HAPPY DISCO	HAPPY DISCO	HAPPY DISCO	HAPPY DISCO	HAPPY DISCO	HAPPY DISCO	HAPPY DISCO	POOL
WEEK I 21.15	CASINO NIGHT + KARAOKE	CHILDREN SHOW OR PLAYBACK SHOW	MAGIC NIGHT + BINGO	SURPRISE SHOW	BET ON THAT I	SKETCH SHOW I	MISS ATHOS	POOL
WEEK II 21.15	SUPER CASINO NIGHT + KARAOKE	HITPARADE	GREEK NIGHT + BINGO	MOST CHARHING COUPLE	BET ON THAT II	SCETCH SHOW II	MISTER ATHOS	POOL

* TENNIS GROUND

ALL INCLUSIVE CLUB

 ATHOS PALACE



VILLA PRINCESS
THEOPHANO



a taste of paradise



PALLINI BEACH
HOTEL • BUNGALOWS



G
Hotels

ANIMATION PROPOSE 2000

To: Nikos Gregoriadis

From: William Peperkamp

Date: 20 - 12 - 1999

**The following information is about the animation for
the season 2000 and equipment.**

Index:

- 1. General information**
- 2. Working contract entertainers**
- 3. Show program 2000**
- 4. New daily activities**
- 5. Archery**
- 6. Sport equipment what we need**
- 7. Property light and effects we need**
- 8. Property costumes we need to buy or to make self**
- 9. List for order the equipments**
- 10. C.V's from entertainers year 2000**

To do in January: make the archery court like the design.

Make the stage in pallini like athos.

Make the entertainers fix for the season before the 20th of January.

Make the contracts for the entertainers and send them to amir tawfi
00492219793134 fax and phone 00491714102107

Order all equipment what we need

Entertainers: All entertainers must be here before the 5 of April to start with the rehearsals, so that we can start as soon as possible with the show program.

Rooms: All rooms in macedonia sun must be ready at the date the entertainers arrive
They will stay with 2 persons on each room.

Food & beverage: There must be for the entertainers food & Beverage in the moment they are there.

Salaries: The first 2 weeks are preparation weeks and this will say that they first get paid from the moment that the hotels are official open with exception of the entertainment manager.

Duration of the contract: The duration of the contract is from 15 April till 20 of October.

Flights: The hotel take care of the return flight from each entertainer who stays the totally 6 months.

Drinks for entertainers: During the season and working time is it not a forbidden for each entertainer to drink alcohol. The possibility to drink alcohol is after work time and for the half price not with tickets anymore so that we don't have problems during the season.

Bingo: From the bingo money who comes in we will keep administration and we use this to buy equipment or sport materials when we need something so that the hotel don't need to pay.

Tennis lessons: From the Tennis Lessons the entertainment do the hotel get a quarter Commission from the money there will come in also from this there will be a administration held by the entertainment manager.

Shows: We will do every week 3 big shows in Athos palace and 3 big shows in Pallini beach.

Uniforms: The entertainers will wear every day the hotel sport uniform that they will get they will get each 4 shirts so that they can wear everyday a clean one.

The plan for the stage of pallini is already with the architect and I hope that we can make almost the same stage as in athos palace to get a better view for the guests and to get a better space for the shows we want to do .When possible they must built the stage without the pawls on the stage and without the tent but with wood closed and changing space behind the decoration wall.

Also the plan of the archery court is ready and this one you will find with all further information of the entertainment for the year 2000.

GREGORIADES HOTELS, 63077 KALITHEA, CHLKIDIKI, GREECE

GREGORIADES HOTELS, as the contracting party on the one side
(herein after referred to as the AGENCY)

and Mr./Mrs.
(herein after referred to as the ANIMATOR)

Date: are agreed on the following

W O R K I N G C O N T R A C T

Article No. 1
SUBJECT OF THE CONTRACT

The ANIMATOR will work as a freelance artist performing sports, cultural and kids animation programs in the Gregoriades Hotels, Greece for the time period from until

Article No. 2
DUTIES OF THE ANIMATOR

The ANIMATOR will perform the animation programs as instructed by the Gregoriades Hotels, which instruction shall be according to international requirements of quality in the fields of sports, kids and culture animation programs. The sports, cultural and kids animation programs will be performed during the hours and the places corresponding with the specific needs of the Hotel. The ANIMATOR having been duly informed herewith and accepts same.

Article No. 3
DUTIES OF THE HOTEL

The HOTEL shall, subject to the provision contained in Article 2 herein, guarantee and pay for the accommodation and boarding of the ANIMATOR during the contract period subject to the strict compliance by the ANIMATOR with all the terms and conditions contained in this agreement. Furthermore, the transport cost incurred by the ANIMATOR to reach the HOTEL shall be covered by the HOTEL subject to the ANIMATOR successfully complying with all the conditions contained in this agreement. The HOTEL however undertakes to incur the expense of the transport from the HOTEL. The monthly salary of DRX shall become due at the end of each month and payable upon the 15th day of each successive calendar month in local currency. It is an express and material term of this contract that the ANIMATOR can warrant delivery of due performances. As guarantee of completion of perform-

mance by the ANIMATOR, the ANIMATOR herewith instructs the HOTEL to retain and keep in trust the amount of 50.000 DRX per month, which amount shall be applied firstly to cover any claims of damage on against the ANIMATOR by the HOTEL. Should there be no claim then the money held in trust shall be paid on the date of completion of the contract.

Article No. 4 INSURANCE

The insurance against accidents at the working place, during the contract period is covered by the Insurance company at the expense of the HOTEL. The social insurance is covered according the positive law of the country in which the ANIMATOR works. In the case the HOTEL is obligated to cover any extra expense of the other contract party, the same amount will be deducted from the salary of the ANIMATOR.

Article No. 5 CANCELLATION OF THE CONTRACT

In the case that ANIMATOR leaves the work before the last day of contract period, without accordance with the HOTEL, there is conventional penalty of DRX. to be paid by the ANIMATOR without prejudice to other claims the HOTEL may have. In the case the ANIMATOR get dismissed by the HOTEL, without fault of the HOTEL, it could be considered as a breaking of the working contract from the side of the ANIMATOR.

In the case the HOTEL is not satisfied with the work and behavior of the ANIMATOR, the HOTEL has the right to cancel the contract with the ANIMATOR.

In the case that the HOTEL doesn't fulfill any contracted clauses, the ANIMATOR has the right to leave the job and ask for compensation for damage from the HOTEL.

Article No. 6 SOLUTION FOR PROBLEMS ARISEN

This contract is made according to international Hotel standards. In the case of misunderstanding of problems arising between two parties mentioned, the case will be solved by mutual agreement, if there are not found solutions, the case will be pursued in the authorized court in Thessaloniki according positive law of Greece.

Article No. 7 RESTRAINE OF SERVICES

The ANIMATOR undertakes to work only for the HOTEL during the period stated in the Article No.1.

The ANIMATOR guarantees that he/she will in no way what so ever during his/her term of services conclude any agreement with other HOTEL.

Should the ANIMATOR dishonor this agreement then he/she accept that the HOTEL shall have the right to keep the ANIMATOR to complete the full term of services mentioned in Article No. 2, without any payment for such a services. The HOTEL shall also have the right to claim damages and losses from the ANIMATOR for such dishonor.

Article No. 8
NUMBER OF COPIES

This contract contains the entire agreement between the parties. For any changes of this contract, signatures of both contract parties are requested. This contract is made in three copies signed and verified, of which the HOTEL keeps two and the ANIMATOR one.

GREGORIADES HOTELS

ANIMATOR

63077, KALITHEA, CHALKIDIKI

GREECE

Program entertainment staff from 01-04-2000 until 15-04-2000

*April 01 Saturday: Welcome to all new staff
All new staff will have on Saturday off*

*April 02 Sunday: Meeting in conference room and discussion
about system animation our hotel and what work we must do
Before we open*

*April 03 Monday: Inventories costumes and equipment exactly
At night we start to speak about the shows we go to do*

*April 04 Tuesday: morning – painting works
After noon – sport equipments
Evening – rehearsals for shows*

*April 05 Wednesday: morning general work activities
Afternoon – programs
Evening – rehearsals shows*

*April 06 Thursday: morning – diff. works
Afternoon – music and lights seminar
Evening rehearsals for the shows*

*April 07 Friday: morning- diff. works
Afternoon- programs
Evening –rehearsals for the shows*

April 08 Saturday: everybody off

April 09 Sunday: rehearsals whole day for the shows

April 10 Monday: rehearrsals whole day for the shows

April 11 Tuesday: rehearsals whole day for the shows

To do in Athos Palace (by animation team)

The water polo goals painting new

The numbers on the blocks for swimming new painted

Stage totally black (mat) painted panels and stage self

Volleyball pawls new painted yellow

Volleyball court change (more space) for sun beds

Clean the volleyball court from stones

*Order by volleyball store new equipment for volleyball
(lines and net)*

*Make around the volleyball court nets for fishing
4 meter high with pawls*

prepair the lights in the front of the stage on pawls

To do in Pallini beach (by animation team)

The water polo goals painting new

Stage totally black (mat) painted panels and stage self

Volleyball pawls new painted yellow

Clean the volleyball court from stones

*Order by volleyball store new equipment for volleyball
(lines and net)*

*Make around the volleyball court nets for fishing
4 meter high with pawls*

prepare the lights in the front of the stage on self service

*making signes for guests were is what. Signes with on it
volleyball court ,self service ,tennis ,supermarket , table tennis
mini foot ,mini club etc.etc.*

prepare the entertainment main office with nice publicity board

*Show
Programm
2000
Athos and Pallini*



Summerprogram 2000 Athos Palace Hotel

1 week:

Monday: Cats

Tuesday: Sketche

Wednesday: greek evening & Super bingo

Thursday: The good, bad & ugly

Friday: Sisteract

Saturday: Children show 1

Sunday: Mr. or Miss Athos Palace

2 week

Monday: Chicago 1929

Tuesday: The God's going to Athens 2004

Wednesday: Magic show & Super bingo

Thursday: Musical Highlights

Friday: Love dream

Saturday: Children show 2

Sunday: Copacabana

Summerprogram 2000 Athos Palace Hotel

1 week:

Monday: Cats

Tuesday: Sketche

Wednesday: greek evening & Super bingo

Thursday: The good,bad & ugly

Friday: Sisteract

Saturday: Children show 1

Sunday: Mr.or Miss Athos Palace

2 week

Monday: Chicago 1929

Tuesday: The God's going to Athens 2004

Wednesday: Magic show & Super bingo

Thursday: Musical Highlights

Friday: Love dream

Saturday: Children show 2

Sunday: Copacabana

Summerprogram 2000 Pallini Beach Hotel

1 week:

Monday: Children show 1

Tuesday: The good, bad & ugly

Wednesday: Cats

Thursday: Sketche

Friday: Greek evening & Beach volleyball

Saturday: Chicago 1929

Sunday: Sisteract

2 week

Monday: Children show 2

Tuesday: Copacabana

Wednesday: Musical Highlights

Thursday: Mr. or Miss Pallini Beach

Friday: Greek evening & Beach volleyball

Saturday: Love dream

Sunday: The god's going to Athens 2004

Sport activities *2000*



In the Season 2000 we will have new activities:

***Archery: This is a activity who will be done by 1
entertainer from Monday till Friday
09.00 – 13.00***

***Tennis lessons: This is a activity who will be done by the
entertainment manager from Monday till Friday
09.00 – 13.00***

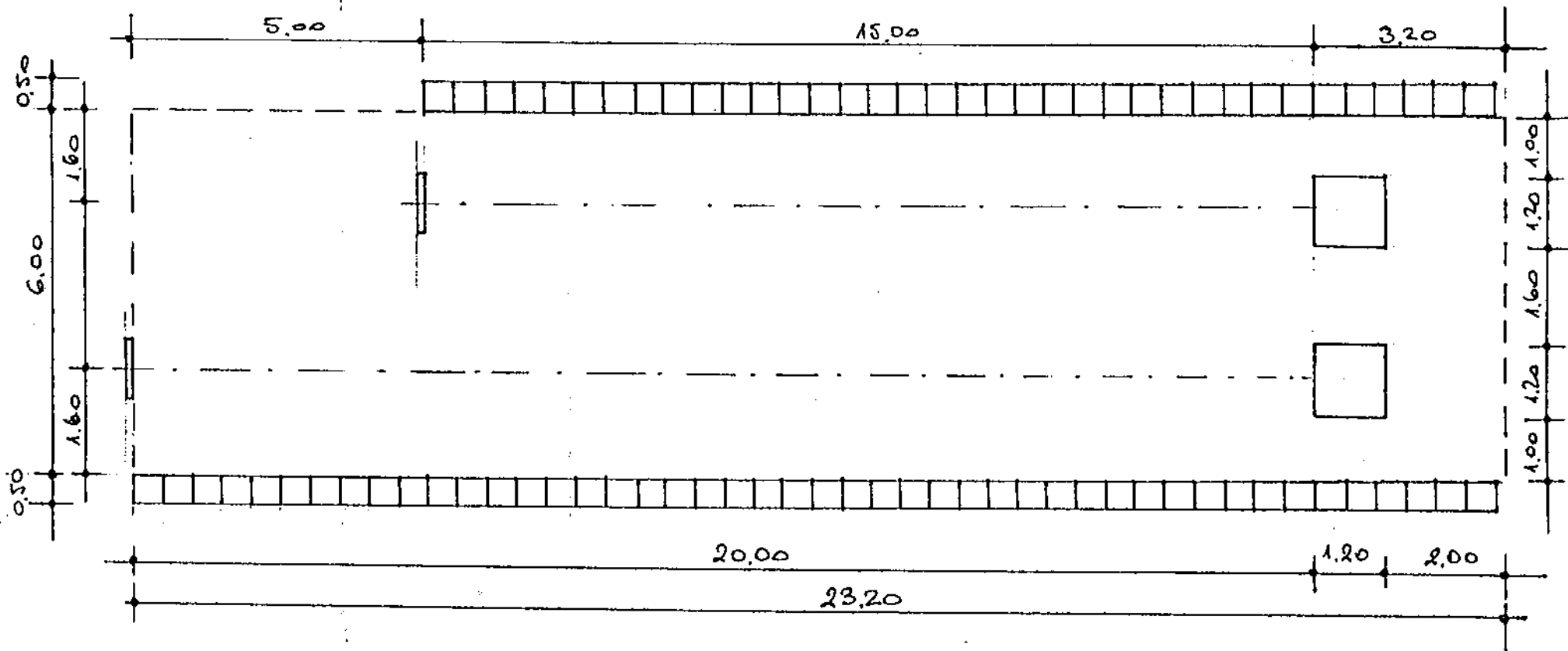
***Swimm lessons: This is a activity who will be done by 1
entertainer on Wednesday , Friday
15.00 – 16.00***

***For this lessons the guests must make their inscriptions
on every Sunday at the main animation office in Pallini
beach. We can take so many persons as there are places.
This will be free with exception from tennis here they
must buy only the balls and then they get the whole
week tennis lessons on the same time in groups of 10
We will have 2 groups of children and 3 groups of
adults. We will have the following time schedule:***

<i>Children from 8 – 12 years</i>	<i>09.00 – 09.30</i>
<i>Children from 13 – 15 years</i>	<i>09.30 – 10.00</i>
<i>Adults 1</i>	<i>10.00 - 11.00</i>
<i>Adults 2</i>	<i>11.00 – 12.00</i>
<i>Adults 3</i>	<i>12.00 – 13.00</i>

ARCHERY

SC. 1:100



**ARCHERY EQUIPMENT THAT WE NEED FOR THE SEASON
2000**

D.A SPORT

2 BOWS 66"	EUR. 131,32
1 BOW 62"	EUR. 65,66
6 FINGER PROTECTORS	EUR. 43,80
6 ARM PROTECTORS	EUR. 27,72
3 STRINGS 66"	EUR. 29,34
3 STRINGS 68"	EUR. 29,34
3 STRINGS 62"	EUR. 29,34
10 REST HUNTERS	EUR. 15,00
2 BAGS OF NOCKS	EUR. 3,36
25 ARROWS EASTON	EUR. 68,25
2 SQUARE TARGET STROW 90X90X5	EUR. 63,38
10 PAPER FACES	EUR. 67,50
10 RESERVE FEATHERS	EUR. 14,10
5 REPAIRING GLU	EUR. 11,97

EUR. 600,08

Arquería

Archery



Arco western 54" infantil diestro/zurdo.
Western 54" bow for children. Right/Left hand.

26010080/26010082

10.925 pts.

65.66 €

Arco western 66" adulto diestro/zurdo.
Western 66" bow for children. Right/Left hand.

26010091/26010090

10.925 pts.

65.66 €



Pala para arco de 66".
Limb for bow 66".

26060561

5.915 pts.

35.55 €

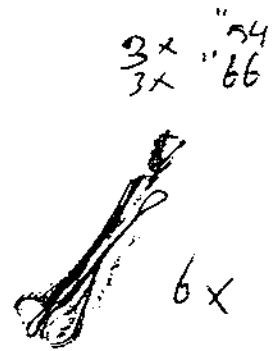


Pala para arco de 54".
Limb for bow 54".

26060560

5.915 pts.

35.55 €



Cuerda dracón 66"/54".
String 66"/54".

26060520/26060510

815 pts.

4.89 €

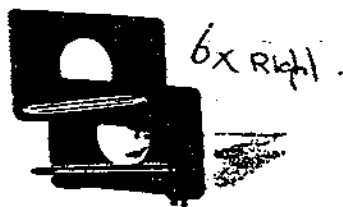


Wax para cuerdas.
Wax for strings.

26050080

117 pts.

117 €



Reposaflechas diestro/zurdo.
Resthunters. Right/Left hand.

26050340/26050350

250 pts.

1.50 €

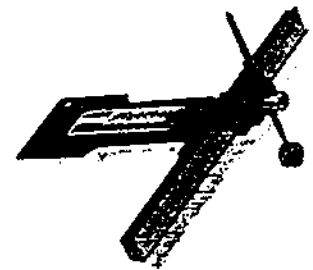


Bolsa de 4 nocks.
Bag of 4 nocks.

26060440

140 pts.

0.84 €

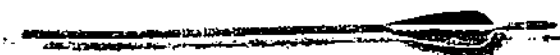


Visor selector TOYO C.
TOYO C super sight selector.

26060070

1.665 pts.

10.00 €

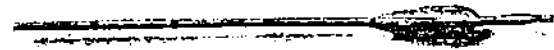


Flecha de madera de cedro.
Cedarwood arrow.

26010460

395 pts.

2.37 €



Flecha de fibra de vidrio.
Fiberglass arrow.

26010350

455 pts.

2.73 €

Flecha de aluminio Easton 18/16.

Easton 18 aluminium arrow.

26010430

570 pts.

3,42 €

20x

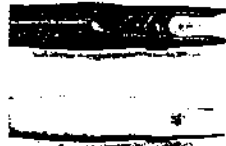
Flecha de carbono.

Carbon fiber arrow.

26010420

655 pts.

3,93 €



Culatín flecha aluminio, 12 unidades.

Nock for aluminium arrow, 12 units.

26060120

365 pts.

3,42 €

Culatín flecha carbono, 6 unidades.

Nock for carbon arrow, 6 units.

26060140

505 pts.

3,03 €

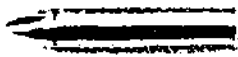
Pluma flecha aluminio, 12 unidades.

Feather for aluminium arrow, 12 units.

26060240

105 pts.

0,63 €



Pluma flecha aluminio, 12 unidades.

Feather for aluminium arrow, 12 units.

26060220

235 pts.

1,41 €

Punta flecha de carbono.

Point for carbon arrow.

26060340

635 pts.

3,81 €

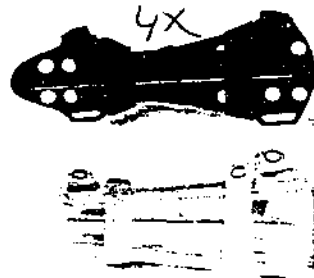
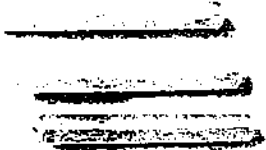
Cemento para plumas y culatines.

Cement for feathers and nocks.

26060415

665 pts.

3,99 €



Cemento especial para puntas.

Special cement for points.

26060410

250 pts.

1,50 €

Brazalera adulto.

Finguard

26050040

770 pts.

4,62 €

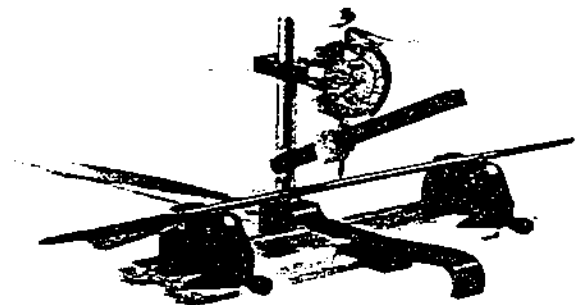
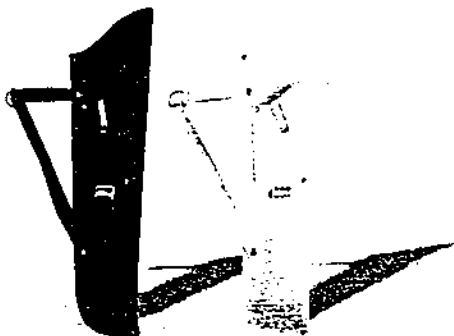
Dactilera adulto.

Shooting glove

26050100

1.215 pts.

7,30 €



Carcasa portaflechas tipo tubo.

Tubular quiver for arrows

26050060

1.840 pts.

11,05 €

Emplumadora EZ.

EZ arrow fletcher

26060050

8.435 pts.

50,70 €

Enderezadora arten de precisión.

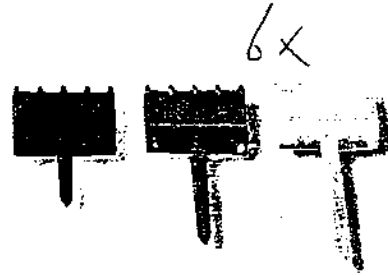
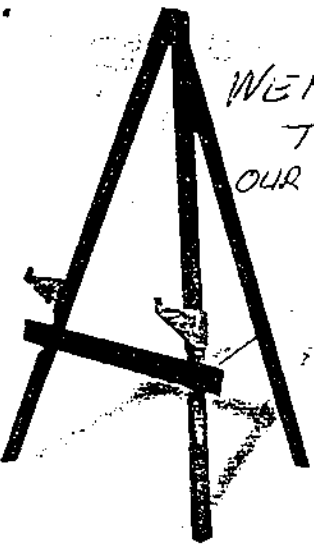
ARTEN arrow straightener

26060430

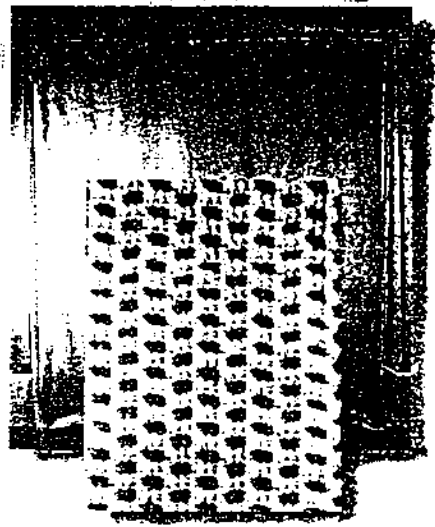
20.575 pts.

123,67 €

WE MAKE THEM by OUR SELF



6x



Tripode madera tratada.
Wooden tripo for targets

26060620

9.800 pts. 58,90 €

Sujeta dianas.
Support for targets

26050360

70 pts. 0,42 €

Red protectora de 3m de altura.
Backstop net, 3 mts. high

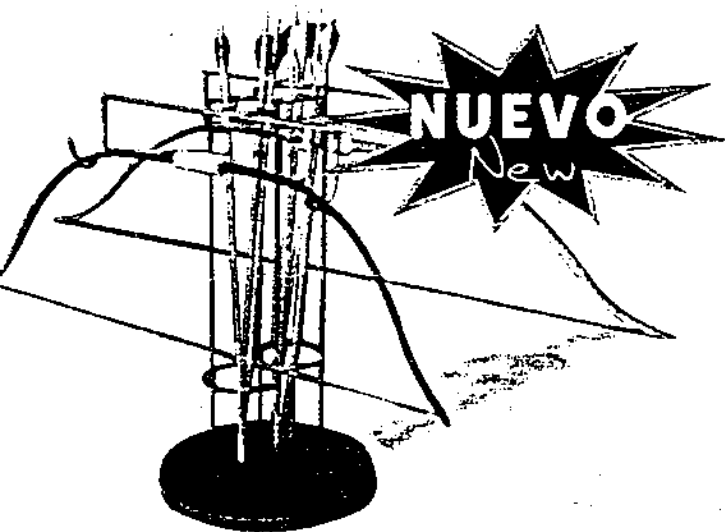
26030010

6.995 pts./m.Lineal 42,04 €

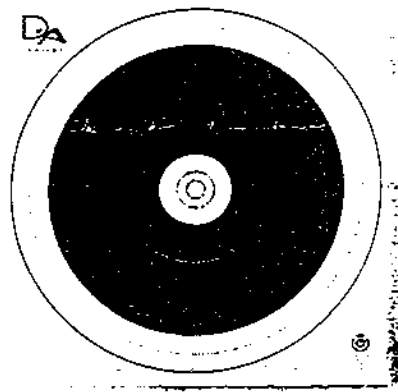
Soporte para red 3x4m. alt.x anch.
Support for net for archery, 3h. x 4m.

26010540

27.000 pts. 162,29 €



NUEVO
New



Soporte guardaflechas.
Support to keep the arrow

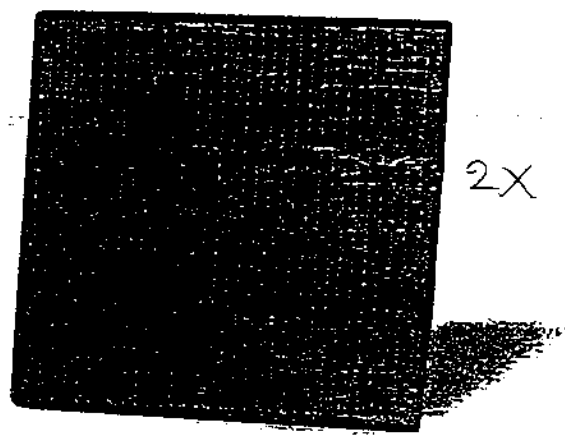
26050061

6.000 pts. 36,06 €

Papel diana 80 cm.
Paper faces, 80cm.

26050220

225 pts. 1,35 €



2x

Diana parapeto 125 cm.
Round target straw, 125 cm.

26010390

24.475 pts. 147,11 €

Diana parapeto 90x90x5.
Round target straw, 90x90x5

26010330

5.190 pts. 31,19 €



**SPORT EQUIPMENT THAT WE NEED FOR THE SEASON
2000**

ARTICLE		DA SPORT	SPORT THIEME
AEROBIC MATS	15X	EUR. 67.50	EUR. 35,74 EACH
BOCCIA BALL	4X	EUR. 42.76	
WATERPOLOBALL	2X	EUR. 12.53	EUR. 17.90
VOLLEYBALL	4X	EUR. 38,92	EUR. 80,80
DARTS	2X	EUR. 7,92	EUR. —
		<hr/> <hr/>	
		EUR. 169,63	

**LIGHT EFFECTS WHAT WE NEED FOR THE SEASON
2000**

SMOKE MACHINE DTS FOG 2001 FROM ITALY DRS 90.000

FLUID FOR DTS FOG 2001 5 LITER DRS 9.400

FLASH STROBO DTS 1500 WATT DRS 90.000

CONTROL FOR STROBO DRS 19.000

=====
DRS 208.400



SPACE LIGHTS
 CHR. ASPROULIS - AT. GOURGOULAS & Co
 34, SINT. FRIZI Str
 546 29 THESSALONIKI GREECE
 TEL. 739 270 FAX: 745 002

8-12-99

MR. WILLIAM, (Animation and Entertainment Manager).

AM SENDING YOU VERY QUICKLY SOME PRICES FOR
 SMOKE AND STROBE MACHINES. THESE ARE AS FOLLOWS :

SMOKE MACHINES.

	<u>PRICE</u>
DTS FOG 2001 (ITALY)	90,000 DR
HAZE MACHINE. (GERMANY)	350,000 DR
PER MACHINE (GERMANY)	400,000 DR
PERSMOKE 3000 TURBO (ENGLAND)	505,000 DR
PERMS LOWSMOKE (STAYS DOWN - ENGLAND)	750,000 DR
WID FOR (FOG 2001) - (VIPER) - (SUPERSMOKE 3000) SH.	9400 DR

STROBE MACHINE.

STROBE DTS 1500 W (ITALY)	90,000 DR
CONTROL FOR STROBE DTS 1500W	19,000 DR

PRICES INCLUDE TAX 18%.

BEST REGARDS
 SPACE LIGHTS
 CHR. ASPROULIS - AT. GOURGOULAS AND Co
 LIGHT DESIGN AND SOUND
 SINTAGMAT FRIZI 34
 546 29 THESSALONIKI - GREECE
 TEL. 739.270 - FAX 745002
 KLEM - TOKATLIDIS

**COSTUMES THAT WE NEED FOR THE SEASON
2000**

SHOW	5 X NUN COSTUME	EUR.	147,25
	1 X BISHOP	EUR.	45,50
	3 X MONK	EUR.	111,78
	1 X ANGEL	EUR.	29,45
	1 X DEVIL	EUR.	54,69
	1 X MOOR	EUR.	30,65
	1 X MARROC W	EUR.	30,65
	1 X PHARAOH	EUR.	60,91
	2 X ARAB	EUR.	61,40
	5 X BLACKLIGHT	EUR.	134,50
	5 X HEADGEAR BL	EUR.	43,55
	5 X LONG GLOVES	EUR.	22,10
	1 X WIG LUIS XV	EUR.	18,18
	7 X FABRICS 12X1,5	EUR.	226,10
	10 X SMOKE BOMBS	EUR.	52,90

EUR. 1138,56

List for order equipment:

**Archery equipment: D.A.Sport Mallorca
Mr.Nico groothuis gen.manager
Tel:0034971436217
Fax:0034971436218**

Sport equipment: The same adres

**Costumes: The same adres or that we buy fabrics and that we can let them
make in the hotel**

**Light&Effects: SPACE LIGHTS
Mr.Klem Taxatidis
Tel:031 - 739.270
Fax;031 - 745.002**

To do by computer first week of april:

- 1. Diplomas for the activities Gregoriadis Hotel**
- 2. Program from daily activities and evening program**
- 3. Posters for the show we go to do**
- 4. Plan from Athos and Pallini area**
- 5. Time table activities Athos and Pallini**
- 6. Key list entertainers who are living in Macedonia
Sun Hotel**
- 7. Administration sheets for Tennis and Bingo**
- 8. Week review sheet (list with the most important
information of the last week)**
- 9. Inventory list for all equipment, costumes, sport
materials**
- 10. Order list for new equipment**
- 11. Repair list for the things who are broken and must
be repaired**
- 12. Washing list for entertainers and costumes**

Miss Gregoriadis Hotels 2000

We will organize 2 Miss Gregoriadis Hotels 1 time in July and 1 time in August.

Participation is possible from 16 years till ?????

The Misses can come from:

Macedonia Sun Hotel

Athos Palace Hotel

Pallini Beach Hotel

The competition will be held at the beach taverne in Pallini Beach Hotel.

The evening will be organized by the entertainment and will have a duration of the whole night till 24.00

The misses will walk 3 times in different clothes

1 time casual clothing

2 time evening dressed

3 time swimm clothes(bikini)

We will have a jury from the management of Gregoriadis Hotels.

1 Mr.N.Gregoriadis main Jury

2 Mr.C.Tooulas

3 Mr.Pangalis

4 Mrs.Gregoriadis cosmetic and hairs

decoration done by entertainment team

music done by entertainment team

The prizes should be.

For all Misses who are participating a bottle of wine

3rd price: a car hire for one day free costs Hotel

2nd price: 1 week for 1 person in one of our hotels

*1st price: 1 week for 2 persons free in one of our Hotels
and for all three ladies a nice golden bracelet from the
jewelry shop in Pallini Beach hotel.*

Miss Gregoriadis Hotel

Presentation list Miss Gregoriadis Hotel 2000

Name:

Age:

Nationality:

Profession:

Sizes:

Hobby's

Languages

Hotel:

Favorite film:

Favorite actor

Dream

Here are is the propose for the year 2000

Including: 8 entertainers including myself
Another 2 will following this week per fax.

All persons are qualificated and they have experiences with dance sport
and entertainment

All are speaking eng,ger.



AGENCY REMARK TOTAL THINK POSITIVE ENTERTAINMENT

Head office - USA, Wilmington Delaware - Representative office for Europe - V. Bica 11 11000 Belgrade Yugoslavia

Attn: Mr.

Fax Transmission from 00001-11-411178

EVENING ANIMATION PROGRAMS

Our programs are engineered to always be interesting and flexible to your specific requirements and adaptable at your hotel.

Evening entertainment and happenings are very important part of our animation program. AGENCY REMARK Total Think Positive Evening Entertainment is based on more than twenty different shows or events.

The concept of evening shows is very flexible ready to be modified or upgraded relating to the directions and decision of the Management and the professional team leader.

According to our NEW Program concept, every evening show begins with the children program and ends with dancing party. Evening children entertainment last app. 30 minutes. The programs are various and adaptable considering the age, national structures and number of the children in the Hotel. During the two

weeks program we organise 4 different children shows: Kiddie disco, Evening with different games for kids, Masquerade and Children theatre.

IMPORTANT!

Every evening after the show, all guests are invited to join hotel dance party. The hotel dance party consists of 10 different hotel dance choreographies, according to the new world famous dance hits.

Agency Remark Total Think Positive Entertainment concept guarantees that every evening hotel guests will be entertained approximately 3 hours!

Total Think Positive Evening Entertainment shows:

1. Crazy welcome show

- ⓐ Original scenario of presenting the New Age Animation team and the hotel, through Variety of different dance numbers, games and pantomimes.

2. Gods go to Hollywood Olympic games 2004

- ⓐ Spectacular NEW musical based on Greek Mythology and modern times.

3. Masquerade Show

- ⓐ Pantomime and Sketch-performance shows the funny class of life.

4. Fantazia Show

- ⓐ Dance variety show performed using colourful light, costumes, make up and scenery.

5. **Black & WHITE Show**

Ⓢ Romance and action show performed under UV- black light.

6. **CABARET SHOW**

Ⓢ Dance performance based on the famous numbers from the modern and traditional Cabarets from all around the World.

7. Remarc **Hit parade**

Ⓢ Music show based on the famous Eurovision song contest.

8. **Ladies night**

Ⓢ Contest of the most charming lady in the hotel.

9. **FUNNY FAMILY SHOW**

Ⓢ Theatre performance presenting the funny family of Remarc Agency.

10. **Exotica Night**

Ⓢ Tropical Beach Party including dance music, casino games and firework.

11. **THE BEST OF MUSICALS SHOW**

Ⓢ Playback show based on variety of different numbers from the famous musicals.

12. **Man oh... man show**

Ⓢ Mister contest performed according to the popular T.V. show

13. **You Bet !**

Ⓢ Contact program performed according to the popular German TV show

14. **POOL PARTY**
Fire Show !!!

Ⓢ Synchronous swim and dance followed by different audio-visual effects

15. **The Most Charming Couple**

Ⓢ Spectacular evening program performing carefully chosen funny games.

16. *Magic Show*

- Ⓢ Variety of different funny and professional magic tricks.

17. *MUSIC QUIZ*

- Ⓢ Contact program that includes special music games.

18. *Ladies ↔ Gentlemen*

- Ⓢ Show that involves all hotel guests.

19. *Absolutely Fabulous*

- Ⓢ Music parodies according the popular English TV show.

20. *Dance around the World*

- Ⓢ Presentation of traditional folk dances from all around the World.

There are more programs available on the Agency Remarc show list.

We are updating our shows from day to day.

The professional directors, choreographers, comedians, theatre and pantomime teachers, costume designers, various artists, dancers and animators are there for you to create for your hotel guests:

HAPPIEST HOLIDAY IN THE WORLD

Our animators are interacting and performing directly with your guests, making your bars, restaurants, taverns and swimming pool area the complete entertainment experience for the hotel guests.

Should you be interested to obtain more details, do not hesitate to contact us for assistance. We would be delighted to create for your hotel custom-made package of the evening programs, at your convenience.

Yours Sincerely

Zoran Alexander Jakovlev
General Manager for Europe



DAILY ANIMATION PROGRAM

★ SAMSTAG ★ SATURDAY ★

TIME UHRZEIT	ACTIVITY AKTIVITAET	PLACE ORT	WITH MIT
★	★	★	★
10 ³⁰	MORNING GYMNASTICS	POOL BAR	Sandy
1030	CHILDREN CLUB	PLAYROOM	Monica
1030	BOCCIA	BEACH	Peter
1100	SOCCER TENNIS	Tennis court	Alex
1230	WATER GYMNASTICS	POOL	Sandy & Monica
1230	WATERPOLO	BEACH BAR	Alex & Peter
★	★	★	★
1500	POOL ACTION	POOL	All Team
1530	CHILDREN'S CLUB	PLAYROOM	Monica
1600	TABLE TENNIS TORNEEY	POOL BAR	Peter
1630	AEROBICS	POOL BAR	Sandy
1700	VOLLEYBALL	BEACH	Alex
1800	Rehearsal for Cabaret	ANIMATION	THE TEAM
★	★	★	★
2145	Exotica Night	POOL NIGHT CLUB	THE TEAM

One week's fun activities for



KIDS CLUB

	VORMITTAGS MORNING 8:00 - 12:00	NACHMITTAGS AFTERNOON 16:00 - 18:30	ABENDS EVENING 19:00
<p>MONTAG MONDAY</p>	<p>Kneten Modelling Clay</p>	<p>Indianerfest Indian's Party</p>	
<p>DIENSTAG TUESDAY</p>	<p>Wanderung und steine sammeln Walking on the beach</p>	<p>Basteln - Steine anmalen Stones painting</p>	
<p>MITTWOCH WEDNESDAY</p>	<p>Vorbereitungen für das Kinder Show Preparation for the kids Show</p>	<p>Show Probe Rehearsal for the Show</p>	<p>KIDS SHOW</p>
<p>DONNERSTAG THURSDAY</p>	<p>Kinder Olympiade Children's Olympics</p>	<p>Kinder Olympiade Children's Olympics</p>	
<p>FRIDAY FRIDAY</p>	<p>Vorbereitung für das Piratenfest Preparation for the Pirate party</p>	<p>Verk leitung und probe Masquerade and rehearsal</p>	<p>Pirate party</p>
<p>SAMSTAG SATURDAY</p>	<p>Strandspiele Games on the Beach</p>	<p>Blindkuh .. Treasure hunt</p>	
<p>SONNTAG SUNDAY</p>	<p>Malen Painting</p>	<p>Puzzelstunde Jigsaw hour</p>	<p>disco Kids</p>



ΔΕΥΤΕΡΑ MONDAY

- 08.00 – 10.00 Πρωινό στο εστιατόριο
Breakfast at the restaurant
- 10.00 Πρωινή Γυμναστική στην πισίνα
Morning gymnastic at the swimming pool
- 12.00 Water polo ή παιχνίδια στην πισίνα
Water polo or Pool Games
- 13.00 – 16.00 Μεσημεριανό γεύμα στο beach bar
Lunch at the Beach Bar
- 14.00 Τουρνουά βελάκια
Darts tournament
- 16.00 Volley Ball
- 17.00 – 19.00 Mini Club Προβολή ταινίας για παιδιά
Mini Club Toy story 2
- 18.00 – 19.00 Happy Hour στο bar με 25% έκπτωση στις καταναλώσεις ποτών.
Happy Hour in to bar with 25% discount in the drinks
- 20.00 – 22.00 Ελληνική βραδιά με φολκλορικό συγκρότημα και πλούσιους μεζέδες
Greek Night with folclor dancers and special greek Dishes



ΤΡΙΤΗ THURSDAY

- | | |
|---------------|--|
| 08.00 – 10.00 | Πρωινό στο εστιατόριο
Breakfast at the restaurant |
| 10.00 | Πρωινή Γυμναστική στην πισίνα
Morning gymnastic at the swimming pool |
| 12.00 | Water polo στην πισίνα
Water polo or Pool Games |
| 13.00 – 16.00 | Μεσημεριανό γεύμα στο beach bar
Lunch at the Beach Bar |
| 14.00 | Πινγκ Πονγκ
Ping Pong |
| 16.00 | Volley Ball |
| 17.00 – 19.00 | Mini Club για τα παιδιά στην πισίνα
Mini Club for the children at the pool |
| 17.00 | Aerobic στην πισίνα
Aerobic at the swimming Pool |
| 18.00 – 19.00 | Happy Hour στο bar με 25% έκπτωση στις καταναλώσεις ποτών.
Happy Hour in to bar with 25% discount in the drinks |
| 20.00 – 22.00 | Δείπνο στο εστιατόριο
Dinner at the restaurant |
| 22.30 | Διαγωνισμός χορού και παιχνίδια για τους νέους
Dance Competition and Disco games for the children at the Disco |



TETAPTH WEDNESDAY

- 08.00 – 10.00 Πρωινό στο εστιατόριο
Breakfast at the restaurant
- 10.00 Πρωινή Γυμναστική στην πισίνα
Morning gymnastic at the swimming pool
- 13.00 – 16.00 Μεσημεριανό γεύμα στο beach bar
Lunch at the Beach Bar
- 16.00 Water polo ή παιχνίδια στην πισίνα
Water polo or Pool Games
- 18.00 – 19.00 Happy Hour for the children
- 20.00 – 22.00 Ψαροβραδιά με ποικιλία ψαρολιχουδιές
Fish Night with a variety of sea food

Η πρόταση της ημέρας:

Ημερήσια εκδρομή στη Θεσσαλονίκη. (Ξενάγηση στο Μουσείο
– Λευκό Πύργο. Ελεύθερη ώρα για ψώνια.

Γεύμα σε παραδοσιακή ταβέρνα. Επιστροφή γύρω στις 6. μ.μ.)

Δραχμές 10.000 ανά άτομο.



ΠΕΜΠΤΗ THURSDAY

- 08.00 – 10.00 Πρωινό στο εστιατόριο
Breakfast at the restaurant
- 10.00 Πρωινή Γυμναστική στην πισίνα
Morning gymnastic at the swimming pool
- 12.00 Water polo ή παιχνίδια στην πισίνα
Water polo or Pool Games
- 13.00 – 16.00 Μεσημεριανό γεύμα στο Beach Bar
Lunch at the Beach Bar
- 16.00 Volley Ball
- 17.00 Τουρνουά βελάκια
Darts tournament
- 17.00 Aerobic στην πισίνα
Aerobic at the swimming Pool
- 18.00 – 19.00 Happy Hour στο bar με 25% έκπτωση στις καταναλώσεις ποτών.
Happy Hour in to bar with 25% discount in the drinks
- 20.00 – 22.00 Δείπνο στο εστιατόριο
Dinner at the restaurant
- 22.30 Beach party στην παραλία από τους CIS.
Δηλώσεις συμμετοχής μέχρι την Τετάρτη
Beach party from the CIS CLUB. Inscription till Wednesday



ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ FRIDAY

- | | |
|---------------|--|
| 08.00 – 10.00 | Πρωινό στο εστιατόριο
Breakfast at the restaurant |
| 10.00 | Πρωινή Γυμναστική
Morning gymnastic |
| 12.00 | Τουρνουά βελάκια
Darts tournament |
| 12.00 | Water polo ή παιχνίδια στην πισίνα
Water polo or Pool Games |
| 13.00 – 16.00 | Μεσημεριανό γεύμα στο beach bar
Lunch at the Beach Bar |
| 16.00 | Volley Ball |
| 17.00 | Aerobic στην πισίνα
Aerobic at the swimming Pool |
| 17.00 – 19.00 | Mini Club για τα παιδιά στην πισίνα
Mini Club for the children at the pool |
| 18.00 – 19.00 | Happy Hour στο bar με 25% έκπτωση στις καταναλώσεις ποτών.
Happy Hour in to bar with 25% discount in the drinks |
| 20.00 – 22.00 | Δείπνο στο εστιατόριο
Dinner at the restaurant |



ΣΑΒΒΑΤΟ SATURDAY

- | | |
|---------------|--|
| 08.00 – 10.00 | Πρωινό στο εστιατόριο
Breakfast at the restaurant |
| 10.00 | Πρωινή Γυμναστική
Morning gymnastic |
| 11.00 – 12.00 | Mini Club για τα παιδιά στο Pool bar
Mini Club for the children at the Pool bar |
| 12.00 | Water polo ή παιχνίδια στην πισίνα
Water polo or Pool Games |
| 13.00 – 16.00 | Μεσημεριανό γεύμα στο beach bar
Lunch at the Beach Bar |
| 14.00 | Βόλτα με μικρό ιστιοπλοϊκό (6 ατόμων)
Cruise with a sailing boat |
| 16.00 | Volley Ball |
| 18.00 – 19.00 | Mini Club: Προβολή ταινίας για παιδιά
Mini Club for the children at the pool |
| 18.00 – 19.00 | Happy Hour στο bar με 25% έκπτωση στις καταναλώσεις ποτών.
Happy Hour in to bar with 25% discount in the drinks |
| 20.00 - 22.00 | Special Gala Dinner με ελληνική ορχήστρα στην πισίνα
Special Gala Dinner with out well know Greek orchestra |



ΚΥΡΙΑΚΗ SUNDAY

- | | |
|---------------|--|
| 08.00 – 10.00 | Πρωινό στο εστιατόριο
Breakfast at the restaurant |
| 12.00 | Μπάσκετ για παιδιά
Basket ball for kids |
| 13.00 – 16.00 | Μεσημεριανό γεύμα στο beach bar
Lunch at the Beach Bar |
| 16.00 | Volley Ball |
| 18.00 – 19.00 | Happy Hour στο bar με 25% έκπτωση στις
καταναλώσεις ποτών.
Happy Hour in to bar with 25% discount in the
drinks |
| 20.00 – 22.00 | Δείπνο στο εστιατόριο
Dinner at the restaurant |

Η πρόταση της ημέρας

Ολοήμερη κρουαζιέρα στον κόλπο του Αθω
Δηλώσεις συμμετοχής στη Reception του ξενοδοχείου
μέχρι την Παρασκευή το μεσημέρι.

Τιμή 10.000 δρχ. το άτομο

Παιδιά μέχρι 5 ετών, δωρεάν

Παιδιά 5 έως 12 ετών 50% έκπτωση

2.5 ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ

Βασική προϋπόθεση για την επιτυχία των ψυχαγωγικών εκδηλώσεων, είναι η γνωστοποίησή τους στο κοινό του ξενοδοχείου, καθώς και η παρότρυνση των πελατών να λάβουν μέρος στις εκδηλώσεις αυτές.

Η προώθηση αυτή ξεκινά με την άφιξη του πελάτη. Στην είσοδο του ξενοδοχείου και στο χώρο υποδοχής τοποθετούμε ειδικά ταμπλό, στα οποία αναγράφονται οι εκδηλώσεις του τμήματος animation. Επίσης μετά το welcome meeting που γίνεται με τους αρχηγούς των γκρουπ και τους πελάτες, καλό θα είναι να εμφανίζεται ο animation manager και να καλωσορίζει τον κόσμο, καθώς και να τους δίνει πληροφορίες σχετικά με τη δράση της ομάδας animation. Έτσι οι πελάτες διαπιστώνουν άμεσα την ύπαρξη ανθρώπων οι οποίοι μοναδικό τους σκοπό έχουν να τους ψυχαγωγούν.

Για να είμαστε σίγουροι ότι όλοι θα δουν τις δημοσιεύσεις των προγραμμάτων μας, μπορούμε να βάλουμε κάποια ταμπλό, όπως αυτά που αναφέραμε παραπάνω, στον προθάλαμο του εστιατορίου ή στο χώρο του μπαρ. Με αφίσες και ανακοινώσεις, περνάμε πιο ευχάριστα το μήνυμά μας.

Ακόμα μπορούμε να συνεργαστούμε με την προϊσταμένη ορόφων, ούτως ώστε να υπάρχουν στα δωμάτια των πελατών τα έντυπα με τα προγράμματα ψυχαγωγίας, για να μπορεί ο πελάτης να βλέπει ανά πάσα στιγμή ποια δραστηριότητα λαμβάνει χώρα και τότε μπορεί α συμμετάσχει σε κάποια εκδήλωση που τον ενδιαφέρει.

Βέβαια η καλύτερη προσέγγιση στον πελάτη γίνεται με την προσωπική επαφή. Το γραφείο της ομάδας animation πρέπει να είναι προσιτό στο κοινό και να επιδιώκεται κάθε διευκόλυνση στον τουρίστα, καθώς και να του λύνονται όποιες απορίες έχει, σχετικά με τις διάφορες δραστηριότητες. Για περισσότερη άνεση μεταξύ ψυχαγωγών και πελατών, καλό θα είναι να πλησιάζουν οι animateurs τους πελάτες και να συζητούν μαζί τους την ώρα του πρωινού ή του δείπνου, να τους παροτρύνουν να λάβουν μέρος σε κάποιο σκετς, για το οποίο δεν χρειάζεται ιδιαίτερη προετοιμασία, να συμμετέχουν σε κάποια παιχνίδια ή τουρνουά που μπορεί να οργανώνονται. Οι ίδιοι οι πελάτες μπορεί να πλησιάζουν τους ψυχαγωγούς, αν αυτοί είναι προσεκτικοί στο έργο τους και δείχνουν χαρούμενοι και ευχάριστοι.

Αν λοιπόν, γίνουν τα παραπάνω με τον κατάλληλο τρόπο, οι πελάτες συμμετέχουν αυθόρμητα στα προγράμματα ψυχαγωγίας και μάλιστα πολύ ενεργά, αφού νοιώθουν άνετα, τόσο με τους υπόλοιπους συμμετέχοντες όσο και με τους διοργανωτές κι έτσι η επιτυχία των εκδηλώσεων είναι κάτι το οποίο πρέπει να θεωρείται φυσική κατάληξη της προσπάθειας προώθησης των εκδηλώσεων από πλευράς ξενοδοχείου.

Τα ταμπλό στα οποία θα υπάρχουν οι ανακοινώσεις, καλό θα είναι να έχουν ευχάριστους χρωματισμούς, πρωτότυπα και έξυπνα σχέδια, για να προσελκύουν τον πελάτη και να δίνουν χαρούμενες νότες στο χώρο του ξενοδοχείου. Ακόμα, θα πρέπει να έχουν μοντέρνα σχήματα, καθώς και να βρίσκονται σε κάποια σταθερά σημεία, πάνω στον τοίχο κ.λπ., με τη μορφή πίνακα ανακοινώσεων και τακτοποιημένα έτσι ώστε να μη μπερδεύουν τον πελάτη σχετικά με το ποιο είναι τι.

2.6 ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ANIMATION

Οι εκδηλώσεις της animation μπορεί να είναι πάρα πολλές. Στην εργασία αυτή έγινε προσπάθεια να γίνει κάποιος διαχωρισμός τους και έτσι καταλήγουμε στις εξής κατηγορίες:

- α) Διάφορα παιχνίδια
- β) Σκετς
- γ) happenings (shows, ειδικές βραδιές, επιδείξεις κ.λπ.)
- δ) Ολοήμερες εκδηλώσεις, εκδρομές
- ε) Κουίζ
- στ) Διάφορες ιδέες (διαγωνισμοί ζωγραφικής, τραγουδιού κ.λπ.)
- ζ) Sports

Σε μερικές από τις παραπάνω εκδηλώσεις, ο πελάτης συμμετέχει παθητικά, δηλαδή απλά παρευρίσκεται, όπως στα shows, στις επιδείξεις, στους περιπάτους κ.λπ. Σε άλλες όμως, ο πελάτης συμμετέχει ενεργά, όπως στα διάφορα παιχνίδια.

Υπάρχουν δυο περιπτώσεις: ο πελάτης να συμμετέχει μεμονωμένα ή να είναι ενεργό μέλος μιας ομάδας ατόμων. Σαφές παράδειγμα είναι τα παιχνίδια «γνωριμίας» που οργανώνει ο animateur και εξαιτίας αυτών των παιχνιδιών, δικαίως συμβαίνει σε μικρό χρονικό διάστημα οι πελάτες να αισθάνονται πλέον σαν μέρος ενός συνόλου (group) και να τολμούν να κάνουν οτιδήποτε, πολύ πιο εύκολα απ' ό τι στην αρχή.

Εδώ αξίζει να σημειωθεί ότι μ' αυτόν τον τρόπο εξοικειώνονται όχι μόνο οι πελάτες με τους εργαζόμενους του ξενοδοχείου, αλλά και οι πελάτες μεταξύ τους. Αυτό είναι ιδιαίτερα ευχάριστο, γιατί δημιουργείται κλίμα φιλίας μεταξύ των πελατών που κάνει τις διακοπές τους αξέχαστες.

Λόγω της μεγάλης έκτασής τους, δεν είναι δυνατό ν' αναφερθούν όλες οι εκδηλώσεις, όλα τα σπορ και όλα τα παιχνίδια. Δεν είναι άλλωστε αυτός ο σκοπός της εργασίας. εξάλλου, εκτός από τα έτοιμα παιχνίδια που υπάρχουν, μπορεί ο animateur να χρησιμοποιεί τη φαντασία του και να επινοεί καινούρια.

Στη συνέχεια δίνονται ορισμένα ενδεικτικά παραδείγματα από το κάθε είδος εκδηλώσεων και δραστηριοτήτων.

2.6 α) ΔΙΑΦΟΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ

Ένα από τα βασικά εργαλεία της ξενοδοχειακής ψυχαγωγίας είναι τα παιχνίδια. Το παιχνίδι είναι κάτι ιδιαίτερο, είναι τάση ελευθερίας. παίζουμε σημαίνει διέξοδος από την ρουτίνα, σημαίνει αντίδραση σε μια δοσμένη κατάσταση, σημαίνει επίσης σκεφτόμαστε, αισθανόμαστε, ενεργούμε. Αυτός ο συνδυασμός των διανοητικών, συναισθηματικών και κινητικών ιδιοτήτων είναι που χαρακτηρίζει το παιχνίδι. Η παρουσίαση και η προσέγγιση των παιχνιδιών πρέπει να γίνει με ελαστικό τρόπο από τον animateur ώστε να δημιουργηθεί ένα κλίμα εμπιστοσύνης και άνεσης μεταξύ αυτών που συμμετέχουν.

Γενικοί κανόνες για τα παιχνίδια

- Το σωστό παιχνίδι τη σωστή στιγμή. Η επιλογή του κατάλληλου παιχνιδιού είναι από τα πιο σπουδαία βήματα.
- Η οργάνωση και η επεξήγηση πρέπει να είναι γρήγορη και εύκολη. Οι συμμετέχοντες δεν πρέπει να βαριούνται.
- Όταν επιλέγεται ένα παιχνίδι πρέπει να λαμβάνονται τα κατάλληλα μέτρα και να υπάρχει αρκετός χώρος έτσι ώστε το παιχνίδι να εξελιχθεί ομαλά.
- Πρέπει να δοθεί προσοχή, έτσι ώστε το υλικό που θα χρησιμοποιηθεί να μην είναι εμπόδιο για τους συμμετέχοντες αλλά εύκολο στη χρήση.
- Η προετοιμασία του χώρου να γίνεται με τη βοήθεια των παικτών.
- Να παίρνει και ο animateur μέρος στο παιχνίδι. Οι πελάτες το θέλουν πολύ, αλλά δεν πρέπει να συμμετέχει πολλή ώρα γιατί είναι δύσκολο να ελέγχει τριγύρω.
- Αν πάρει μέρος στο παιχνίδι ο animateur, καλύτερα θα είναι να πηγαίνει με τους αδύνατους.
- Να γίνονται αλλαγές από δραστήρια σε λιγότερο δραστήρια παιχνίδια.

Ο ρόλος του εμπνευστή του παιχνιδιού θα επηρεάσει και τα αποτελέσματα του παιχνιδιού. Η στάση του πρέπει να είναι χαρούμενη, γεμάτη ενθουσιασμό, έκπληξη για την εξέλιξη του παιχνιδιού.

Ο animateur κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού μπορεί να χρησιμοποιήσει ευχάριστες μελωδίες με έντονο ρυθμό τις περισσότερες φορές, ώστε να ενεργοποιήσει και να ενισχύσει τα μέλη της ομάδας.

Σε περίπτωση κακού καιρού, πρέπει να υπάρχουν εναλλακτικές λύσεις. Το καλύτερο είναι να βρίσκεται έτοιμο κάποιο ειδικό πρόγραμμα για να χρησιμοποιηθεί όταν η περίπτωση το απαιτεί.

Είναι πολύ σημαντικό να υπάρχει πρόγραμμα για μέρες κακοκαιρίας γιατί σε τέτοιες μέρες η διάθεση των πελατών χαλάει απότομα και αρχίζουν να παραπονιούνται για όλα και για όλους. Έτσι, εάν τους κρατήσουμε απασχολημένους, θα ξεχάσουν τον κακό καιρό και θα περάσει ευχάριστα η μέρα τους.

Καθήκον κάθε ψυχαγωγού είναι να κρατάει ευχαριστημένους τους πελάτες και κάτω από δύσκολες συνθήκες. Αυτό είναι πιο δύσκολο απ' ότι κάτω από συνηθισμένες συνθήκες.

α) Ι. ΓΕΝΙΚΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ

1) Μπάλες που χορεύουν

Σχηματίζουμε με τα μέλη της ομάδας μας δυο κύκλους κρατώντας σε κάθε κύκλο ένα μεγάλο ύφασμα.

Μια μπάλα πετιέται από το ένα ύφασμα στο άλλο με μεγάλη προσοχή.

Κατά τη διάρκεια των πεταγμάτων της μπάλας μπορούμε να συνοδεύουμε με κρουστά.

Μεγαλώνουμε το βαθμό δυσκολίας του παιχνιδιού χρησιμοποιώντας δύο μπάλες.

Διασκεδάζουμε πολύ αν αντικαταστήσουμε τις μπάλες με μπαλόνια γεμάτα νερό. Όσο η απόσταση ανάμεσα στα δύο υφάσματα μεγαλώνει, τόσο μεγαλώνει και ο κίνδυνος να σκάσουν τα μπαλόνια και να βραχούν οι παίκτες.

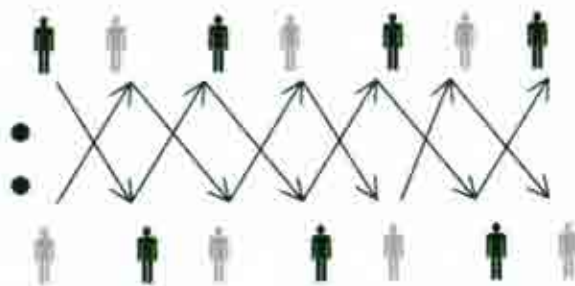


2) Το πέρασμα της μπάλας

Δύο ομάδες παικτών (άσπροι - μαύροι)

Κάθε ομάδα χωρίζεται στη μέση και σχηματίζουν δύο σειρές αντιμέτωπες. Η κάθε σειρά αποτελείται από τους μισούς παίκτες της μιας ομάδας και από τους μισούς παίκτες της άλλης ομάδας.

Κάθε ομάδα έχει τη δική της μπάλα που τη ρίχνουν ο ένας στον άλλο της ίδιας ομάδας, διαγώνια, όπως φαίνεται στο σχήμα.



Κερδίζει βαθμό η ομάδα που θα ξαναγουρίσει πρώτη τη μπάλα στον αρχικό της παίκτη. Χάνει βαθμό η ομάδα που θα της πέσει η μπάλα κάτω. Αν οι μπάλες συγκρουστούν στον αέρα το παιχνίδι ξαναρχίζει.

3) **La pétanque** (Γαλλικό παιχνίδι με μπάλες)

Παίζεται στην παραλία. ένας παίκτης πετάει σε μια απόσταση (πάνω από 10 μέτρα) μια μικρή μπάλα.

Μετά προσπαθεί να τη φτάσει ή να την πλησιάσει με μια μεγαλύτερη μπάλα.

Ο επόμενος προσπαθεί με τη σειρά του να τη φτάσει ή να απομακρύνει τη μπάλα του συμπαίκτη του κ.ο.κ.

Κερδίζει όποιος πλησιάσει περισσότερο τη μικρή μπάλα

4) **Σπασίματα μπαλονιών**

Οι γυναίκες κάθονται στις καρέκλες και οι άνδρες στέκονται πίσω τους. Κάθε άνδρας έχει πέντε ξεφούσκωτα μπαλόνια.

Με το σήμα του ψυχαγωγού το παιχνίδι αρχίζει. Οι άνδρες πρέπει να φουσκώνουν γρήγορα τα μπαλόνια και οι γυναίκες προσπαθούν να τα σπάσουν καθισμένες πάνω τους.

Το ζευγάρι που θα σπάσει πρώτο μπαλόνι κερδίζει

α) **ii. ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΓΙΑ ΠΑΙΔΙΑ**

1. **Παιχνίδι με μπαλόνια**

Είμαστε μικρά ξεφούσκωτα μπαλόνια. γι' αυτό ας καθίσουμε κάτω και ας μαζευτούμε σαν κουβάρια, όσο



μπορούμε.

Τα μπαλόνια αναπνέουν-φουσκώνουν και σιγά-σιγά σηκώνονται.

Θα κάνουμε μερικά πηδηματάκια με δύναμη ώστε να φτάσουμε χηλά και ξαφνικά, πουφ!..... θα ξεφουσκώνουμε και θα ξαναπέφτουμε κάτω.

Η άσκηση επαναλαμβάνεται πολλές φορές ανάλογα με τη διάθεση των παιδιών.

2. ΑΛΤ! ΑΚΙΝΗΤΟΣ

Ακούγονται ρυθμικά κομμάτια μουσικής. Οι παίκτες κινούνται στο χώρο χωρίς ν' αγγίζει ο ένας τον άλλο.

Όταν σταματήσει η μουσική πρέπει να παγώσουν σε όποια θέση βρίσκονται.

Οποιοσδήποτε κινηθεί βγαίνει έξω και στέκεται στο πλάι.

3. Έτοιμοι για εξερεύνηση

Έχουμε ετοιμάσει μια διαδρομή κρύβοντας δώρα-εκπλήξεις σε ορισμένα σημεία καθώς και μικροπαγίδες.

Σε διάφορα σημεία ζωγραφίζουμε βέλη ή τόξα που καθοδηγούν τα παιδιά.

Βάζουμε τον περιορισμό να μην μιλήσουν μεταξύ τους στη διάρκεια της διαδρομής. Το παιχνίδι παίρνει μια διασκεδαστική μορφή που θυμίζει το παιχνίδι του κρυμμένου θησαυρού.

4. Ζωγραφική πάνω σε πέτρα

Τα υλικά που χρειάζονται είναι μικρές λείες πέτρες, τέμπερες, πινέλα, βαζάκι με νερό.

Αφήστε τα παιδιά να ζωγραφίσουν σχέδια και εικόνες που θέλουν πάνω στις πέτρες.

Εκθέτουμε τις δημιουργίες σε κάποιο χώρο.

5. Το ανθρώπινο κουβάρι

Τα παιδιά της ομάδας βρίσκονται σε κύκλο κρατώντας τα χέρια.

Το παιδί που θ' ακούσει το όνομά του από τον εμψυχωτή προχωρά στο εσωτερικό του κύκλου.

Τα υπόλοιπα παιδιά αρχίζουν σιγά-σιγά όλα μαζί να τυλίγονται σαν κουβάρι, χωρίς να λύσουν τα χέρια τους.

Κατά τη διάρκεια που το κουβάρι τυλίγεται ένας ρυθμικός επαναλαμβανόμενος ήχος.

Όταν η ομάδα τυλίξει το κουβάρι, της ζητούμε να χοροπηδήσει ψηλά και να φωνάξει ένα σύνθημα.

Ξετυλίγονται και επαναλαμβάνουν το ίδιο.

α) **iii ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΧΟΡΟΥ**



Ο χορός είναι ένα σημαντικό μέσο επικοινωνίας. Στα παιχνίδια χορού χρησιμοποιούμε το σώμα σαν μέσο έκφρασης. Η σκέψη, το συναίσθημα και η δράση είναι άμεσα συνδεδεμένα.

1. **Gin - Whisky - Vodka**

Οι πελάτες αρχίζουν να χορεύουν και ταυτόχρονα πρέπει ν' ακούν τον ψυχαγωγό, ενώ χορεύουν. Όταν ο ψυχαγωγός πει:

- ▣ Gin , αλλάζουν ντάμες.
- ▣ Whisky, στέκουν ακίνητοι σαν αγάλματα.
- ▣ Vodka, συνεχίζουν να χορεύουν.

Για να κάνει τα πράγματα δυσκολότερα, μπορεί να σταματά τη μουσική κάθε λίγη ώρα.

2. **Μουσικές καρέκλες**

Τοποθετούνται σε κύκλο καρέκλες, αλλά με μία καρέκλα λιγότερη από τον αριθμό των συμμετεχόντων.

Η μουσική αρχίζει να παίζει και οι πελάτες περπατούν γύρω από τις καρέκλες.

Μόλις σταματήσει η μουσική πρέπει να καθίσουν.

Όποιος δεν προλάβει να βρει καρέκλα βγαίνει από το παιχνίδι.

Στη συνέχεια βγαίνει πάλι μια καρέκλα εκτός παιχνιδιού και ξαναρχίζει η μουσική.

Το ίδιο συνεχίζεται μέχρι το τέλος, όπου μένει ένας καθιστός, ο νικητής.

3. **Μουσικά καπέλα**

Είναι το ίδιο με τις μουσικές καρέκλες, με τη διαφορά ότι χρησιμοποιούνται καπέλα αντί για καρέκλες.

4. Το βαλς των μπουκαλιών

Τοποθετούνται πάνω στην πίστα σε ευθεία γραμμή δέκα πλαστικά μπουκάλια, σε απόσταση ενός μέτρου περίπου το ένα από το άλλο και καλούνται οκτώ ζευγάρια. Αυτά πρέπει το ένα μετά το άλλο να διασχίσουν την πίστα χορεύοντας βαλς και να περάσουν με σάλομ ανάμεσα στα μπουκάλια.



Στα παιχνίδια χορού σημαντικό είναι το έργο των disc jockeys. Τη στιγμή που η εξέλιξη της δραστηριότητας απαιτεί δράση, η μουσική πρέπει να γίνεται περισσότερο ζωντανή και δυνατή σε ένταση, ενώ σε άλλες στιγμές να ακούγεται χαμηλά και μονότονα.

α) iv. ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΣΤΟ ΝΕΡΟ



1. Βουτιές μέσα στο στεφάνι

Σ' αυτό το παιχνίδι ρίχνουν ένα στεφάνι μέσα στο νερό και προτείνουν στους διαγωνιζόμενους να βουτήξουν μέσα του, χωρίς όμως ν' ακουμπήσουν το στεφάνι. Ο κάθε διαγωνιζόμενος έχει δικαίωμα να κάνει τρεις προσπάθειες.

2. Αλλαγή ρούχων

Σε ρηχά νερά (μέχρι τους ώμους), οι παίκτες πρέπει ν' αλλάξουν μεταξύ τους τα ρούχα τους.

Νικητής είναι αυτός που θα το κάνει πιο γρήγορα.

3. Διαγωνισμός δύναμης

Οι διαγωνιζόμενοι χωρίζονται σε δυο ομάδες.

Η μια ομάδα στέκεται στη μία άκρη της πισίνας και η άλλη ομάδα στην άλλη άκρη.

Μ' ένα σχοινί δένεται η μια ομάδα στη μια άκρη του και στην άλλη άκρη η άλλη ομάδα.

Αφού δοθεί το σύνθημα από τον ψυχαγωγό, οι ομάδες αρχίζουν να τραβούν το σχοινί με δύναμη προς την πλευρά του, με σκοπό να ρίξουν στο νερό τους αντιπάλους.

Ευνόητο είναι ότι αυτοί που θα συγκρατηθούν και δεν θα πέσουν στο νερό, θα είναι οι νικητές.

4. Τα βυθισμένα πιάτα

Πετιούνται περίπου είκοσι πιάτα μέσα στην πισίνα και αφήνονται να βυθιστούν. Στη συνέχεια καλούνται, όσοι επιθυμούν να παίξουν, με το σφύριγμα του animator να μαζέψουν όσο το δυνατόν περισσότερα πιάτα.

α) **ν. ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΣΤΟ ΜΠΑΡ** **(Pool bar – Beach bar)**

Γίνονται όλες τις ώρες αλλά περισσότερο τις μεσημεριανές. Τα παιχνίδια του μπαρ βραβεύουν τους νικητές με καφέ ή ποτό.

- **Το χρώμα του κρασιού:** Ο παίκτης με δεμένα μάτια προσπαθεί να αναγνωρίσει το χρώμα του κρασιού που του προσφέρει ο animator πίνοντας μόνο μία γουλιά.
- **Το ξύρισμα του μπαλονιού:** Οι πελάτες καλούνται να καλύψουν με αφρό ένα μπαλόνι και στη συνέχεια να το ξυρίσουν με ένα ξυράφι χωρίς αυτό να σπάσει και να τινάξει γύρω του αφρό.
- **Ζώα με φτερά και τρίχωμα:** Οι animators δίνουν σε ένα παίκτη μία τρομπέτα και ένα κουδούνι σε άλλον. Όταν ακούγεται το όνομα ενός ζώου με φτερά ο πρώτος φυσά την τρομπέτα και όταν ακούγεται ένα ζώο με τρίχωμα ο δεύτερος χτυπά το κουδούνι. Κερδίζει αυτός που κάνει τα λιγότερα λάθη.

➤ **Επιτραπέζια ψυχαγωγία–**

Στρατηγικά παιχνίδια: τα παιχνίδια αυτά είναι γνωστά σε όλους με διάφορες παραλλαγές και σχέδια. Παίζονται



όλες τις εποχές του έτους και διασκεδάζουν ανθρώπους όλων των

ηλικιών. Τα στρατηγικά παιχνίδια αποτελούν μία πολύ καλή λύση για τις ημέρες κακοκαιρίας, διοργανώνοντας mini διαγωνισμούς στην αίθουσα ψυχαγωγίας του ξενοδοχείου.



2.6 β) ΣΚΕΤΣ

Σκετς είναι πολύ μικρές ιστορίες στις οποίες συμμετέχουν ένας ή περισσότεροι καλλιτέχνες

Τα σκετς μπορεί να είναι δράματα ή κωμωδίες, αλλά τα περισσότερα τελειώνουν απρόβλεπτα. Ένα καλό σκετς είναι καλογραμμένο και εξελίσσεται γρήγορα η υπόθεσή του. Πρέπει να μοιάζει με ένα μικρό σώου, με όλα τα απαραίτητα εφόδια και κοστούμια.

Στα περισσότερα ξενοδοχεία υπάρχουν πολλές εθνικότητες πελατών. Σ' αυτήν την περίπτωση κρίνεται σαν καλύτερη λύση το σκετς με παντομίμα από το σκετς με ομιλία. αναφέρεται παρακάτω ένα τέτοιο σκετς.

Spaghetti sketches

Παίζεται με τρία άτομα. Ο ένας κάθεται σ' ένα τραπέζι με τους αγκώνες του επάνω, με τα παπούτσια στα χέρια του. Σα να φαίνεται ότι έχει τα πόδια του πάνω στο τραπέζι.

Το τραπέζι έχει πάνω του ένα μεγάλο τραπεζομάντηλο. Κάτω από αυτό κρύβεται το δεύτερο άτομο. Βάζει τα χέρια του στο τραπέζι ώστε να φαίνεται ότι ανήκουν στο πρώτο άτομο.

Το τρίτο άτομο παριστάνει το σερβιτόρο. Ο σερβιτόρος πλησιάζει τον κύριο στο τραπέζι και παίρνει παραγγελία.

Ο πελάτης ζητάει το μενού στο τραπέζι και το διαβάζει στη συνέχεια. Αργότερα φωνάζει το σερβιτόρο και παραγγέλνει μακαρονάδα.

Όταν του τη φέρνουν, τότε παραγγέλνει κρασί και κέτσαπ.

Όλα τα παραπάνω φτάνουν στα χέρια του ατόμου που κρύβεται κάτω από το τραπέζι και αυτός με τη σειρά του ταΐζει τον κύριο.

2.6. γ) HAPPENINGS

Σαν happening μπορεί να θεωρηθεί ό,τι έκτακτο μπορεί να συμβεί στην ξενοδοχειακή μονάδα και έχει τη μορφή της έκπληξης του



αναπάντεχου. Χρησιμοποιείται για να ζεσταίνει την ατμόσφαιρα της animation.

Τα happening είναι απαραίτητα και απαιτούν μέσα και ευρηματικότητα.

Πρέπει να έχουν ένταση ώστε να επιτυγχάνεται η έκπληξη. Τέτοια

γεγονότα είναι: μεταμφιέσεις, shows, ειδικές βραδιές, βραδιές με παραδοσιακή μουσική, κ.λπ. όπως:

- I. **Κοκτέιλ πάρτι.** Είναι ειδικές εκδηλώσεις στις οποίες κυριαρχούν η μουσική και τα κοκτέιλ. Αποσκοπούν στη συμμετοχή και αλληλογνωριμία των πελατών και στη δημιουργία καλής ατμόσφαιρας. Συνήθως τα κοκτέιλ



πάρτι γίνονται στις πρώτες μέρες της παραμονής των πελατών και για την υποδοχή ενός group. Επίσης μπορεί να συνοδεύονται και από μπουφέ με εκλεκτούς ντόπιους μεζέδες. Πολλές φορές μπορούμε να προτείνουμε οι πελάτες να

έρχονται ντυμένοι με ιδιαίτερα ρούχα. Π.χ. black and white και να βραβεύουμε το καλύτερο ασπρόμαυρο ζευγάρι.

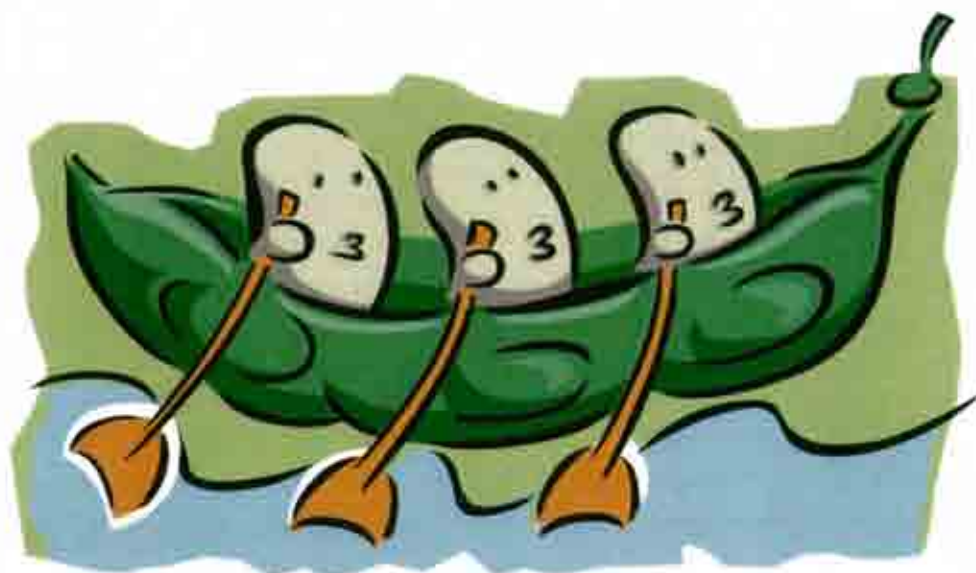
- II. **Καλλιτεχνικές και φολκlorικές εκδηλώσεις.** Ένα βασικό τουριστικό κίνητρο για τις μετακινήσεις των τουριστών., ξέρουμε ότι είναι η λαϊκή και μουσική παράδοση ενός τόπου και γενικά το φολκλόρ. Η επιθυμία του τουρίστα να γνωρίσει μέσα από τους χορούς και τα τραγούδια τα βιώματα και τις συνήθειες ενός τόπου, κάνει τις ντόπιες τουριστικές επιχειρήσεις να φροντίζουν για την οργάνωση φολκlorικών εκδηλώσεων. Γίνεται επιλογή συγκροτημάτων και καλλιτεχνών και γίνονται εκδηλώσεις σε διάφορους χώρους – αίθουσες, καταλληλότερος των οποίων κρίνεται ότι είναι το κέντρο διασκέδασης. Πολλές φορές συμβαίνει να γίνεται συγχώνευση προγραμμάτων, δηλαδή συγχώνευση λαϊκής και μοντέρνας μουσικής για να ψυχαγωγηθούν όλες οι ηλικίες.

- III. **Ατραξιόν – ταχυδακτυλουργία:** Είναι εκδηλώσεις που στο κύριο πρόγραμμα του νυκτερινού κέντρου προστίθενται νούμερα για να το εμπλουτίσουν αφ' ενός και αφ' ετέρου δημιουργούν κίνητρα για τη συμμετοχή των πελατών της μονάδας.

- IV. **Οργάνωση καλλιστείων:** Είναι εκδηλώσεις με τη δυνατότητα συμμετοχής και των «καλλωνών», που διαμένουν στο ξενοδοχείο. Όλη η εκδήλωση έχει το σκοπό να αναδείξει την καλλονή με την ονομασία «μης

καλοκαίρι» ή «μια ξενοδοχείο» και συνήθως συνοδεύονται από μουσικές εκδηλώσεις.

- V. **Παιδική βραδιά στην πισίνα:** Παρουσιάζεται ένα θεατρικό show από παιδιά και γίνεται διαγωνισμός χορού για παιδιά.



2.6 δ) ΟΛΟΗΜΕΡΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ – ΕΚΔΡΟΜΕΣ

Ένα από τα σημαντικότερα κίνητρα μιας ξενοδοχειακής μονάδας για την ψυχαγωγία των πελατών της είναι τα προγράμματα εκδρομών, ξεναγήσεων και περιηγήσεων. Όταν υπάρχει η δυνατότητα, τότε η μονάδα από μόνη της προγραμματίζει συγκεκριμένες εκδρομές σε ενδιαφέροντες χώρους. Αν όχι, τότε έρχεται σ' επαφή με κάποιο τουριστικό πρακτορείο, το οποίο αναλαμβάνει τη διοργάνωσή της. Ανάλογα με το τουριστικό ενδιαφέρον, μπορούμε να κάνουμε τις εξής διακρίσεις:

i. Εκδρομές – ξεναγήσεις με κίνητρο το αρχαιολογικό ενδιαφέρον.

Όταν η γύρω περιοχή, σε επιτρεπτές χιλιομετρικές αποστάσεις, παρουσιάζει αρχαιολογικό ενδιαφέρον, τότε οργανώνεται η εκδρομή. Της εκδρομής ηγείται ο υπεύθυνος ξεναγός ο οποίος έχει και την ευθύνη για την τήρηση του προγράμματος και φυσικά έχει τις απαραίτητες γνώσεις και τα προσόντα για να κάνει ξενάγηση.

ii. Εκδρομές με κίνητρο φυσικά ενδιαφέροντα

Αντικείμενα φυσικού ενδιαφέροντος μπορεί να είναι:

- Ορεινά θέρετρα
- Απόμακρες παραλίες
- Ορισμένα φυσικά φαινόμενα (καταρράκτες, ηφαίστεια)
- Σπήλαια, φαράγγια
- Οροπέδια, κ.λπ.



Της εκδρομής ηγείται πάντοτε ένας συνοδός ο οποίος έχει την ευθύνη για την έκβασή της. γενικά, πρέπει να αποφεύγονται μακρινές εκδρομές γιατί η ευχαρίστηση των πελατών μετατρέπεται σε κόυραση και ταλαιπωρία.

SAFARI: Οι πελάτες επιβιβάζονται και οδηγούν μικρά jeeps σε ειδικές δασικές διαδρομές, κάνοντας σταθμούς σε διάφορα γραφικά απομακρυσμένα χωριά.

iii. **Εκδρομές με ποικίλα τουριστικά ενδιαφέροντα**

Τέτοιες εκδρομές, είναι συνδυασμός περισσότερων ενδιαφερόντων. Π.χ. περιήγηση σ' ένα σπήλαιο και κατόπιν επίσκεψη ενός αρχαιολογικού χώρου. Αυτές οι εκδρομές, επειδή ακριβώς περιλαμβάνουν πολλά ενδιαφέροντα, απαιτούν σωστό προγραμματισμό και επιμέλεια.

Όταν ο χώρος που παρουσιάζει φυσικό ή αρχαιολογικό ενδιαφέρον είναι κοντά στο ξενοδοχείο, τότε εφαρμόζονται τα προγράμματα πεζοπορίας, τα οποία απευθύνονται συνήθως σε άτομα τρίτης ηλικίας. Επίσης όταν η ξενοδοχειακή μονάδα βρίσκεται σε ορεινή περιοχή ή σε χιονοδρομικό κέντρο, διοργανώνονται προγράμματα ορειβασίας και προγράμματα σκι στο χιόνι αντίστοιχα, τα οποία απαιτούν ειδική οργάνωση και εξειδικευμένο προσωπικό animateurs.

iv. **Προγράμματα κρουαζιέρας.**

Τα προγράμματα που περιλαμβάνουν κρουαζιέρες αναψυχής ουσιαστικά καταρτίζονται από τις ξενοδοχειακές μονάδες όταν οι πελάτες έχουν χρονικό περιθώριο μεγάλης παραμονής και όταν η θέση του ξενοδοχείου είναι κατάλληλη για αφετηρία και ορμητήριο για κρουαζιέρες. Τα προγράμματα αυτά συνθέτονται από την ίδια τη μονάδα ή από γραφείο ειδικό για τη διοργάνωση κρουαζιέρων που έρχεται σε συνεργασία με το ξενοδοχείο. Ναυλώνονται κατάλληλα σκάφη, συνήθως μικρά και ορίζεται πρόγραμμα.

Τα σημεία που πρέπει να προσεχθούν είναι:

- Οι κ-Καθορισμός των βασικών σταθμών.
- Περιηγήσεις – ξεναγήσεις στους προβλεπόμενους χώρους.
- Προγραμματισμός γευμάτων μέσα ή έξω από το κρουαζιερόπλοιο.
- Ελεύθερος χρόνος για ψάρεμα ή για κολύμπι.
- Σωστό service στους χώρους του πλοίου.

Οι κρουαζιέρες απευθύνονται συνήθως σε πελάτες υψηλής εισοδηματικής στάθμης και έχουν συνήθως το χαρακτήρα της κυκλικής περιφοράς σε νησιά ή σε παραλιακούς χώρους.

2.6. ε) ΚΟΥΙΖ

Τα κουίζ γενικά έχουν πολλή επιτυχία, αλλά δεν πρέπει να είναι πολύ μεγάλα γιατί θα γίνουν βαρετά. Επίσης, πρέπει να είναι σύντομα και να έχουν ενδιαφέρον. Δίνονται δύο παραδείγματα:

1. Κουίζ κουλτούρας.

Φτιάχνουμε ομάδες κατά εθνικότητα. Κάθε ομάδα παίρνει τόσα χαρτιά, όσες ερωτήσεις θα γίνουν. Μόλις δοθεί η ερώτηση, η κάθε ομάδα έχει δέκα δευτερόλεπτα να γράψει την απάντηση στο χαρτί και τη ρίχνει στο κουτί μπροστά της.

Αρχίζουμε με διαφορετική γλώσσα κάθε φορά που κάνουμε μία ερώτηση. Συνολικά ρωτάμε:

- πέντε ερωτήσεις γενικών γνώσεων
- πέντε ερωτήσεις μουσικής
- πέντε ερωτήσεις σπορ
- πέντε ερωτήσεις γεωγραφίας

2. Κουίζ σαμπάνιας.

Βάζουμε στο τραπέζι τόσα ποτήρια με σαμπάνια, όσες ερωτήσεις πρόκειται να γίνουν. Όταν κάνουν μία ερώτηση, ο ψυχαγωγός καλεί τους ανθρώπους γύρω του σε κύκλο. Έπειτα γυρίζει ένα άδειο μπουκάλι στο πάτωμα και ρωτάει το άτομο στο οποίο θα σταματήσει το μπουκάλι. Αν ξέρει τη σωστή απάντηση, τον κερνάει ένα ποτήρι σαμπάνια, αν όχι τον τιμωρεί. Σαν τιμωρία μπορεί να του ζητήσει να γράψει, για παράδειγμα, τους αριθμούς από το ένα ως το πενήντα ή να βγει από το παιχνίδι. Όποιος μένει ως το τέλος είναι ο νικητής και φυσικά ο περισσότερο πιωμένος.

2.6. στ. ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΙΔΕΕΣ

Σ' αυτή την κατηγορία κατατάσσονται διάφορες δραστηριότητες, όπως:

- Προβολή ταινίας
- Ειδικές προβολές κινούμενων σχεδίων για παιδιά (και όχι μόνο)
- Μαθήματα τοπικών χορών και γλώσσας
- Ολυμπιακή μέρα
- Επίδειξη τοπικής κουζίνας

- Βιντεοταινία σχετικά με τη χώρα που βρίσκεται το ξενοδοχείο
- Χειροτεχνία
- Μαθήματα τάβλι και διοργάνωση τουρνουά
- Διαγωνισμός φωτογραφίας, ζωγραφικής, τραγουδιού
- Κυνήγι χαμένου θησαυρού



2.6. ζ) SPORTS

Εδώ περιλαμβάνεται πληθώρα από αθλήματα και αγωνίσματα. Το καλό σ' αυτή την κατηγορία αναψυχής είναι ότι είναι ιδιαίτερα αγαπητή η άθληση στο κοινό. Η συμμετοχή, τις περισσότερες φορές, είναι αθρόα, μια και μπορούν να οργανωθούν αγώνες οποιαδήποτε ώρα της ημέρας, χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα, αν εξαιρέσουμε τις καιρικές συνθήκες που καμιά φορά εμποδίζουν τη διεξαγωγή τους.

Έχουμε λοιπόν σ' αυτή την κατηγορία ψυχαγωγίας:

- Αθλήματα με μπάλα**, όπως γκόλφ, σκουός, χάντμωλ, βόλει, πινγκ πονγκ, water polo, beach volley, τένις, μπάσκετ, μπόουλινγκ, ποδόσφαιρο.



- Αθλήματα χωρίς μπάλα**, τα οποία είναι πάρα πολλά και οι δυνατότητες για πραγματοποίησή τους μεγάλες, μια και στα περισσότερα δεν απαιτείται η ύπαρξη ειδικών εγκαταστάσεων. Εδώ λοιπόν περιλαμβάνονται η ποδηλασία, πεζοπορίες, τοξοβολία, ιστιοπλοία, wind surfing, θαλάσσιο σκι, κωπηλασία, καταδύσεις, υποβρύχια κολύμβηση, αερόβια γυμναστική, ιππασία, ορειβασία, jogging, σκι, αερόστατο, χορός, darts, σκακιστικοί αγώνες, ρυθμική γυμναστική, γιόγκα, μπιλιάρδο και άλλα.

- iii. **Extreme sports.** Οι δραστηριότητες αυτές αφορούν αθλήματα με αυξημένη επικινδυνότητα, με έντονη ενεργητική δράση και πραγματοποίησή τους γίνεται στο φυσικό περιβάλλον. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν: Παρα πέντε ή αλεξίπτωτο πλαγιάς, rafting (κατάβαση ορμητικού ποταμού με φουσκωτή βάρκα), καγιάκ (διάσχιση ποταμών με ειδικά σκάφη), αναρρίχηση, snow board (κατάβαση χιονισμένων πλαγιών με ειδικές σανίδες) κ.ά.

Οι αθλητικές δραστηριότητες της animation προσφέρουν υγεία και δύναμη, προσωπική ικανοποίηση αθλουμένων, δημιουργούν και εντείνουν τις ανθρώπινες σχέσεις αλλά κυρίως απελευθερώνουν και ψυχαγωγούν. Η άθληση πρέπει να γίνεται με την ευθύνη των ειδικών animateurs και πάντα σύμφωνα με τους σχετικούς κανόνες ασφάλειας.

Φυσικά, δεν είναι δυνατόν μια επιχείρηση να είναι σε θέση να οργανώσει όλα αυτά τα αθλήματα, εκτός αν είναι αθλητικό κέντρο. Τα περιθώρια επιλογής στενεύουν ανάλογα με τη θέση του ξενοδοχείου, τις εγκαταστάσεις του, το προσωπικό που ασχολείται στον τομέα της animation. Σημαντικός παράγοντας επίσης είναι το αν πρόκειται για θερινό κέντρο διακοπών ή χειμερινό ή και αν λειτουργεί όλο το χρόνο.



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Με την επέκταση και τη γιγάντωση του τουρισμού τα τελευταία χρόνια, το ταξίδι, η τοποθεσία και η διαμονή δεν είναι πλέον αρκετά για ένα ελκυστικό πακέτο διακοπών.

Η ψυχαγωγία αποτελεί το συμπλήρωμα ολοκλήρωσης του τουριστικού πακέτου. Ο τουρίστας είναι πλέον πλήρως ενημερωμένος και οι απαιτήσεις του επικεντρώνονται στις προσφερόμενες διευκολύνσεις και στην καλύτερη χρήση του χρόνου του. Οι διακοπές δεν είναι μόνο αποφυγή από την καθημερινότητα αλλά αναγκαιότητα ψυχική και σωματική.

Η ξενοδοχειακή υπηρεσία ψυχαγωγίας και άθλησης έρχεται να διαμορφώσει και να οργανώσει το χρόνο των διακοπών του.

Εξασφαλίζει την ευχάριστη διαμονή του μέσα από δραστηριότητες που προσφέρει με ενδιαφέρον και ευαισθησία.

Διευκολύνει την ανάπτυξη των ανθρώπινων σχέσεων και προσπαθεί να δημιουργήσει την ιδανική ατμόσφαιρα για επικοινωνία.

Η animation προσφέρει ευκαιρίες για νέες εμπειρίες, για επιπλέον επαφή με τη φύση, για διασκέδαση, για γνώσεις και δίνει μια έξοχη ευκαιρία προσέγγισης του αθλητισμού, με ό,τι αυτό συνεπάγεται για τη σωματική και ψυχική υγεία.

Όλες οι δραστηριότητες της animation σκοπό έχουν να αυξήσουν τα θετικά συναισθήματα της πελατείας, με αποτέλεσμα την ευχάριστη διαμονή.

Αν η animation έχει σωστό προσανατολισμό κι εφαρμογή, τότε είναι σε θέση να αυξήσει την πελατεία και τα έσοδα της επιχείρησης, να αμβλύνει την εποχικότητα της ζήτησης και τέλος να δημιουργήσει σημαντικό αριθμό νέων θέσεων εργασίας.

Όλοι οι εμπλεκόμενοι στην τουριστική ανάπτυξη, θα πρέπει να δραστηριοποιηθούν και να εναρμονιστούν στις νέες συνθήκες αγοράς, που βρίσκονται στην περισσότερο ανθρώπινη προσέγγιση των τουριστών και τη μεγαλύτερη ικανοποίηση των αναγκών τους.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Περικλής Λύτρας: «Κοινωνιολογία του Τουρισμού (β' έκδοση)
- Δημήτρης Λαλούμης: «Ξενοδοχειακή Ψυχαγωγία και Αθληση»
- «Τουριστική Αγορά» (τεύχος 131)
- «Τουριστική Αγορά» (τεύχος 120)
- «Τουρισμός και Άνθρωπος» (Νοέμβριος-Δεκέμβριος 1998)
- «Business και Τουρισμός» (τεύχος 18, Σεπτέμβριος 1999)
- Αγγελική Γρίβα: «Ελάτε να παίξουμε»
(Παιδικά – Ψυχαγωγικά Παιχνίδια)
- Joffre Dumazedier: «Vers une civilization du loisir»
(Naissance du Tourisme de masse)
- Huberta Wiestsema: «100 Παιχνίδια με κίνηση»
- Μανώλη Φιλιππάκη: «Δημιουργικά Παιχνίδια Εξωτερικού Χώρου»
- Πρόγραμμα Terra Coastlink: «ανάπτυξη εναλλακτικών μορφών Τουρισμού
- «Οι παρεμβάσεις του Υπουργείου ανάπτυξης» Απολογισμός και προοπτικές διετίας 1996 – 1997
- Thery H. : «Animation, action social, action culturelle»
- Paddler Υπαιθριες δραστηριότητες (ΕVATHLOS 2000)
- Grosjean E. – Ingberg H.: «Animation: implications d' une politique d' animation socialculturelle»