الرحلة

ملحق الرحلة الخاص

سوق السفر العربي
دبي 2025

الملتقى arabian travel market®

أبريل 2025 30

برعاية

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي



منصة إعلامية عربية موحدة لترويج الوجهات السياحية إقليميًا وعالميًا

تدشين "النادي العربي للإعلام السياحي" رسميًا خلال سوق السفر العربي 2025

سريلانكا تكشف عن "رؤية سياحية متجددة"

هيئة السياحة الماليزية تسلط الضوء على حملة "زوروا ماليزيا لعام 2026"

المحروقي لـ"الرحلة": عُمان ترسم ملامح جديدة لمستقبل سياحي عالمي ومستدام

ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025

الرحلة

الملتقى arabian travel market®

أبريل 2025 30

برعاية 2

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

منصة إعلامية عربية موحدة لترويج الوجهات السياحية إقليميًا وعالميًا
تدشين "النادي العربي للإعلام السياحي" رسميًا خلال سوق السفر العربي 2025



دبي - الامارات

في خطوة نوعية تهدف إلى تعزيز الحضور العربي في المشهد السياحي العالمي، شهد معرض "سوق السفر العربي 2025" في دبي الإطلاق الرسمي لـ"النادي العربي للسياحة"، وهو كيان إعلامي متخصص يُعنى بتوحيد جهود الإعلاميين والمبدعين وصناع المحتوى المتخصصين في السياحة من مختلف الدول العربية، تحت مظلة واحدة تسهم في دعم الترويج للوجهات السياحية العربية بشكل احترافي ومستدام.

ويأتي إطلاق النادي تماشيًا مع التوجهات الإقليمية نحو تنشيط القطاع السياحي، الذي يشهد معدلات نمو غير مسبوقة، حيث تشير بيانات منظمة السياحة العالمية إلى أن عدد السياح الدوليين بلغ 1.4 مليار في عام 2024، مع توقعات بزيادة جديدة خلال العام الجاري، ما يعزز الحاجة إلى منصات إعلامية متخصصة قادرة على مواكبة هذا الزخم.

يُعد "النادي العربي للسياحة" أول كيان إعلامي سياحي متخصص من نوعه على مستوى الوطن العربي، إذ يضم نخبة من الإعلاميين والصحفيين والمبدعين الرقميين وخبراء العلاقات العامة السياحية. ويهدف إلى دعم جهود الترويج السياحي للدول والمدن العربية، من خلال المحتوى الإبداعي، والتقارير الميدانية، والتعاون المباشر مع الجهات الحكومية والخاصة العاملة في قطاع السياحة.

ويتبنى النادي رؤية تقوم على تعزيز الشراكات الإعلامية وتكثيف التغطية الصحفية الاحترافية للفعاليات والمعارض والمعالم السياحية في الدول العربية، مع التركيز على تنمية الوعي بأهمية السياحة المستدامة والتجارب الثقافية الأصيلة.

يضم النادي العربي للسياحة مجموعة مميزة من الأسماء البارزة في الإعلام وصناعة المحتوى، من بينهم:

- محمود الجشي - مؤسس ورئيس تحرير صحيفة "الرحلة"
- أسامة ساطع - مذيع ومقدم برامج سفر، ورئيس تحرير مجلة "المسافر"
- دعاء العجمي -صانعة محتوى متخصصة فيالثقافةوالجمال
- هند النصار - مدونة سفر وثقافة
- وليد الزبيدي - خبير إعلامي وسياحي ورئيس ملتقى السياحة العراقي
- أمل أبو المجد - مؤثرة رقمية في مجال السفر
- منصور شاكر - إعلامي ومنظم فعاليات سياحية
- نور أبو العز - مدونة سفر وصاحبة وكالة تنظيم رحلات
- محمد الهادي - صانع محتوى مهتم بالعادات والتقاليد
- آمنة السامرائي - مستشارة سياحية ومديرة وكالة سفر
- عبدالله يعقوب - صانع محتوى ووكيل سفر
- أحمد الأمير (سكونونو) - صانع محتوى متنوع
- محمود النشيط - خبير علاقات عامة ومدرب معتمد في الإعلام السياحي

يتبنى النادي مجموعة من المبادرات والبرامج التي تهدف إلى رفع كفاءة التغطية الإعلامية السياحية، من بينها:

- ورش عمل تدريبية في الصحافة السياحية وصناعة المحتوى الرقمي
- تنظيم رحلات ميدانية للإعلاميين للتعرف على أبرز الوجهات العربية
- إطلاق جوائز تكريمية سنوية لأفضل التغطيات والمبادرات الإعلامية
- إقامة ندوات حوارية حول مستقبل الإعلام السياحي وتحدياته في العصر الرقمي

يفتح النادي أبوابه أمام الإعلاميين والمؤثرين المهتمين بالسياحة من مختلف الدول العربية، داعيًا إلى الانضمام والمساهمة في هذه المبادرة الإعلامية الجماعية الهادفة، والتي تُمثل نقلة نوعية في تعزيز دور الإعلام في دعم الاقتصاد السياحي العربي.

للمزيد من المعلومات، يمكن زيارة الموقع الرسمي للنادي: www.atmclub.org

FUN & SUN

b2b.funsuntravel.com

FUN & SUN

WHERE TRAVEL BEGINS

Holiday Experiences. Hotel Access. B2B Booking Power.

Tailored for Travel Professionals Across the Globe.

WHAT WE OFFER ?

HOLIDAY PACKAGES

Tailored experiences across Russia, Turkey, Thailand, Egypt & more

HOTELS & RESORTS

Real-time availability, contracted rates, and instant confirmation

DAILY TOURS & TRANSFERS

Curated activities, city breaks, and personalized ground services

Group Tours . Family Trips

FIT & Custom Travel

MICE Services

YOUR BOOKING POWER 24/7

- Instant Access to Hotel & Package Inventory
- Multi-destination Booking | One Login
- Smart Filters | Real-time Availability
- Built for Agencies — Built for You

b2b@funsuntravel.com

b2b.funsuntravel.com

ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025
أبريل 2025 30
الرحلة
الملتقى arabian travel market®
برعاية 4
FUN & SUN b2b.funsuntravel.com
KATARA HOSPITALITY
أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

"جو كايت"... تؤكد التزامها بالابتكار والتوسع العالمي



في إطار تغطيتنا الشاملة لسوق السفر العربي، إلتقى فريق الرحلة شركة "جو كايت للسياحة والسفر ذ.م.م."، إحدى أبرز الشركات الرائدة في قطاع السياحة في دبي.

خلال هذا اللقاء، استعرضنا مع فريق جو كايت مجموعة خدماتهم المتنوعة، ورؤيتهم لمستقبل السياحة، واستراتيجياتهم في مواجهة تحديات السوق.

حيث تُعتبر شركة "جو كايت للسياحة والسفر ذ.م.م." واحدة من المؤسسات الرائدة في قطاع السياحة، كما انها تضم أكثر من 200 موظف متفانٍ موزعين على 15 مكتبًا في الهند والإمارات العربية المتحدة.

ما هي المنتجات أو الخدمات الرئيسية التي تعرضونها هذا العام في سوق السفر العربي؟

نحن فخورون بعرض مجموعتنا الكاملة من حلول السفر، والتي تشمل باقات العطلات، تأشيرات الإمارات، المساعدة في الحصول على التأشيرات العالمية، تجارب السياحة المحلية، وكذلك حجز الرحلات الجوية والفنادق، بالإضافة إلى تأمين السفر – كل ذلك تحت علامتنا التجارية.

ما الذي يميز شركتكم عن غيرها من حيث الابتكار أو القيمة المضافة في هذا المعرض؟

"جو كايت" ليست مجرد وكالة سفر بل هي منظومة متكاملة للسفر. بفضل فريقنا المكون من أكثر من 400 خبير سفر في الإمارات، عُمان والهند، نقدم حلول سفر شاملة بكفاءة لا تضاهى. نحن نوفر خدمات مخصصة وخبرة إقليمية عميقة، مما يميزنا عن بقية الشركات.

كيف ترى أهمية المشاركة في سوق السفر العربي في بناء العلاقات مع الشركاء والعملاء؟

يعتبر سوق السفر العربي نقطة التقاء عالمية للقطاع السياحي. بالنسبة لنا، إنها فرصة ذهبية للتواصل مع مجالس السياحة، والعلامات التجارية السياحية، والعملاء من جميع أنحاء العالم في مكان واحد. هذه الفعالية تعزز علاقاتنا، مما يدعم توسعنا العالمي.

هل تستهدفون أسواقًا جديدة هذا العام؟ وما هي استراتيجيتكم لدخولها؟

نعم، نحن نستكشف بنشاط أسواقًا جديدة في مجال السياحة الخارجية. نحن في محادثات مباشرة مع عدة مجالس سياحية. استراتيجيتنا تعتمد على بناء تحالفات محلية قوية وتقديم حلول سفر مخصصة تتناسب مع احتياجات كل سوق.

5. ما هي التحديات الرئيسية التي تواجهها شركتكم حاليًا في قطاع السفر والسياحة، وكيف تتعاملون معها؟

من أبرز التحديات التي نواجهها هي التغيرات في اللوائح التنظيمية للسفر وتغير توقعات العملاء. نتغلب على هذه التحديات من خلال الحفاظ على مرونتنا، الاستثمار في التكنولوجيا، وتقديم خدمات سريعة ومحترفة لبناء الثقة مع العملاء.

كيف تساعد تكنولوجيا السفر الحديثة في تحسين خدماتكم وتجربة العملاء؟

نحن نطلق منصتنا الرقمية المتكاملة – حل سفر ذكي يشمل جميع جوانب السفر من معالجة التأشيرات إلى تخطيط العطلات. هذه المنصة مصممة لتبسيط تجربة العملاء وتسهيل رحلتهم.

7. هل أبرمتم شراكات جديدة أو اتفاقيات تعاون خلال سوق السفر العربي؟

نعم، كانت مشاركتنا في سوق السفر العربي مثمرة جداً. أبرمنا عدة صفقات وقمنا بعقد اجتماعات مثمرة ذات إمكانيات عالية. نحن نتطلع إلى مزيد من الشراكات المثيرة في المستقبل.

ما هي الاتجاهات الرئيسية التي تراها تؤثر على مستقبل صناعة السفر؟

تتمثل الاتجاهات الرئيسية التي تؤثر على مستقبل الصناعة في الحلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي، المنصات الموحدة للسفر، والسياحة المستدامة. العملاء يبحثون الآن عن تجارب سفر أكثر ذكاءً واستدامة – ونحن ملتزمون تمامًا بهذه الاتجاهات.

كيف تدمج شركتكم مبادئ الاستدامة والمسؤولية البيئية في خدماتها أو عروضها؟

نحن نشجع الوجهات الصديقة للبيئة وتتعاون مع مشغلين يلتزمون بممارسات مستدامة. كما نعمل على توعية عملائنا بأهمية السفر المسؤول، إيمانًا منا أن السفر يجب أن يكون دعماً للبيئة بدلاً من الإضرار بها.

10. ما رسالتكم للزوار والعملاء المحتملين الذين يكتشفون شركتكم لأول مرة في سوق السفر العربي؟

اختر "جو كايت" – شريك السفر الشامل لك. أينما تتجه، رحلتك معنا مضمونة، من التأشيرات إلى الإجازات. نحن هنا لنجعل تجربتك سفرًا لا يُنسى.

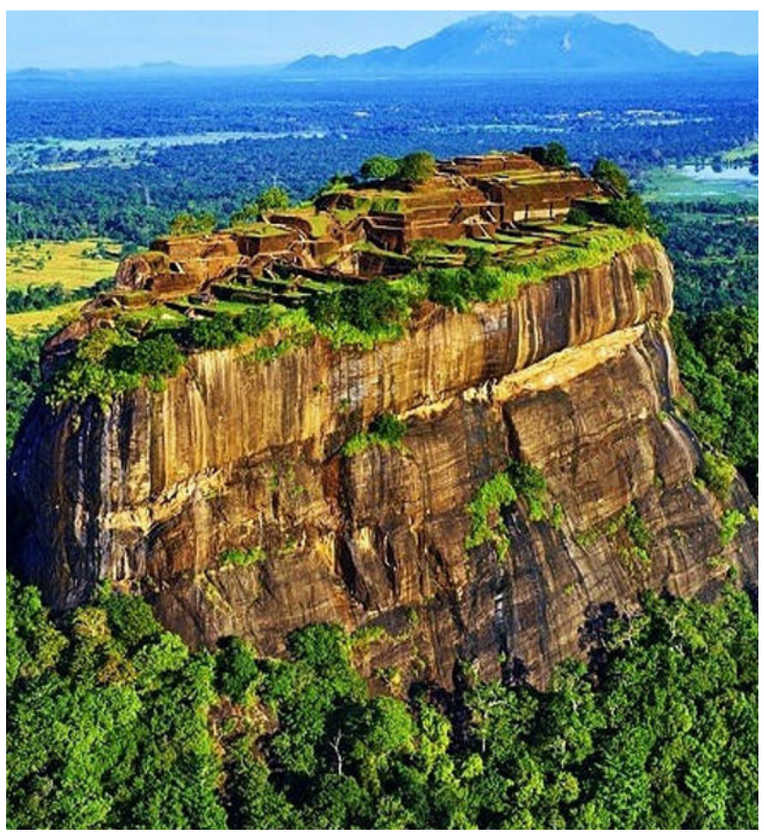
إننا نفتخر بكوننا واحدة من أفضل شركات السياحة في دبي، حيث قمنا بمعالجة أكثر من 800,000 تأشيرة سياحية خلال العامين الماضيين فقط. نتيجة لالتزامنا بالتميز ورضا العملاء، نمتلك سمعة قوية لدى الأفراد والشركات على حد سواء. بالإضافة إلى خدمات التأشيرات ورحلات المجموعة، نقدم أيضًا حجوزات فنادق عالمية وتذاكر طيران بأسعار تنافسية. إننا ندرك أن السفر هو تجربة شاملة، ونقدم حلولاً متكاملة تلبي جميع احتياجات زبائننا

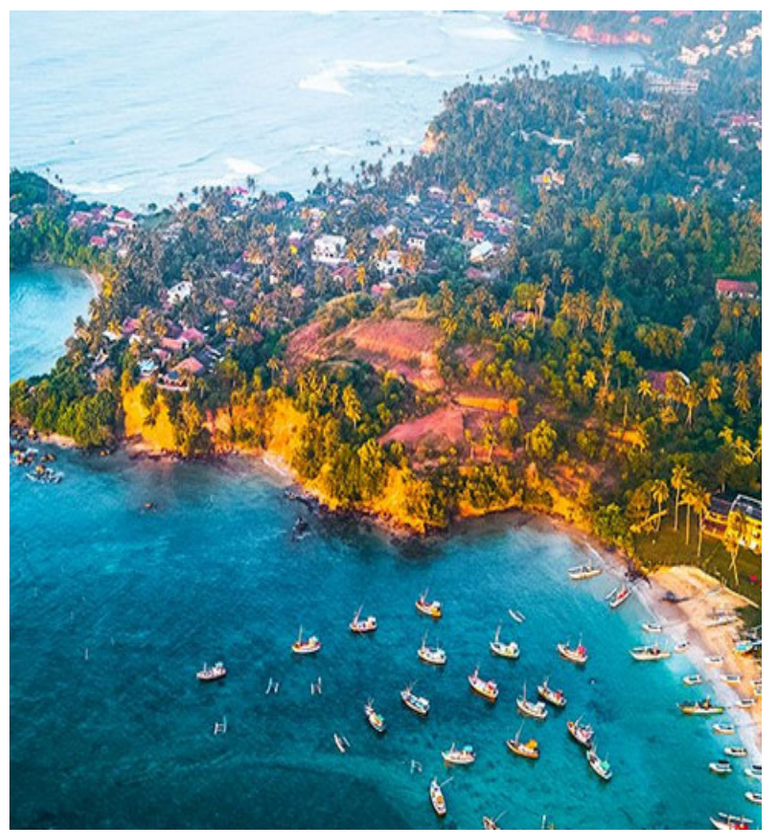
ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025
أبريل 2025 30
برعاية
5

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

سريلانكا تكشف عن "رؤية سياحية متجددة" خلال مؤتمر صحفي نظمته في سوق السفر العربي 2025









في إطار مشاركة سريلانكا في معرض سوق السفر العربي 2025 في دبي، نظّم مكتب الترويج السياحي في سريلانكا (SLTPB) مؤتمرًا صحفيًا خلال المعرض، أكد خلاله التزام بلاده بتوسيع الشراكات السياحية وتعزيز أعداد الزوار القادمين من دول مجلس التعاون الخليجي، ومنطقة الشرق الأوسط، والأسواق الدولية. كما وسلط المؤتمر الضوء على أبرز مستجدات قطاع السياحة في سريلانكا، بما في ذلك تحديثات البنية التحتية، واتجاهات السوق، والتجارب السياحية المميزة للو جهة .

وفي كلمة ألقاها أمام الحضور، قدّم سامباث نيشانكا، المدير الإداري لمكتب الترويج السياحي في سريلانكا (SLTPB) عرضًا لرؤية المكتب الاستراتيجية، أكد خلاله اهتمام سريلانكا بتعزيز السياحة المجتمعية، والسياحة البيئية والعلاجية، وخيارات الضيافة الفاخرة. وقال سامباث:

" سريلانكا ليست مجرد وجهة سياحية، بل تجربة سفر متكاملة تزخر بالغنى الثقافي، والمغامرات الاستثنائية والتجارب الأصيلة التي ينشدها المسافر المعاصر. نعتز بإرثنا وتقاليدنا، وبكرم الضيافة الذي يميز شعبنا. ومن هنا، من سوق السفر العربي، نجدد الدعوة للعالم لإعادة اكتشاف سريلانكا بنظرة متجددة وروح متعطشة للتجربة" وأكد المؤتمر تعاون مكتب الترويج السياحي في سريلانكا مع وكالات السفر وشركات الطيران في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي بهدف تسهيل الربط الجوي وتصميم رحلات مخصصة للمسافرين من المنطقة.

كما وسلط الضوء على جهود المكتب في تعزيز التواصل مع الإعلام وشركاء القطاع وتعزيز مكانة سريلانكا لدى المسافرين من دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط لتكون وجهة السفر المثالية على مدار العام.

ويضم جناح سريلانكا في المعرض هذا العام مجموعة متنوعة من العارضين، من فنادق بوتيكية ومراكز عافية إلى شركات إدارة وجهات (DMCs)، يتطلعون جميعًا إلى بناء شراكات مثمرة مع نظرائهم في المنطقة وحول العالم. كما كشف المكتب عن مبادرات جديدة تستهدف العائلات، والمسافرين المهتمين بالاستجمام، وعشاق المغامرات، بما يتماشى مع اتجاهات السفر خلال موسم الصيف. وتعزز الإعفاءات من التأشيرة لمواطني دول مجلس التعاون، إلى جانب رحلات الطيران المباشرة والباقات الفاخرة ذات الأسعار التنافسية، مكانة سريلانكا باستمرار كوجهة سياحية مثالية لمحبي السفر.

تواصل سريلانكا ترسيخ مكانتها كخيار أول للمسافرين من دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط، وذلك بفضل خدماتها الملائمة للمسلمين، وأجواءها الآمنة، وثرائها الثقافي الغني، وطبيعتها الساحرة. وبفضل مناخها المناسب على مدار العام، وتوافر منشآت سياحية فاخرة، وبنيتها التحتية الدائمة التطور، تستقطب سريلانكا مختلف شرائح المسافرين من دول مجلس التعاون الخليجي وسوق الشرق الأوسط.

وتؤكد سريلانكا عبر مشاركاتها المستمرة في معرض سوق السفر العربي، على اهتمامها المتزايد بأسواق دول مجلس التعاون الخليجي والمنطقة الأوسع، وتسير بخطى واثقة نحو مستقبل سياحي مزدهر يقوم على الابتكار في القطاع وتعزيز التعاون والشراكات وتقديم تجارب سفر استثنائية تتمحور حول تفضيلات الزوار.

ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025
أبريل 2025 30

برعاية 6
FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com
KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

"دبل تري باي هيلتون الشارقة"... بوابة سياحية تطل على واجهة المجاز وتحتضن روح الإمارة



في قلب واجهة المجاز المائية، وتحديدًا في أحد أكثر المواقع حيوية في إمارة الشارقة، يبرز فندق "دبل تري باي هيلتون الشارقة ووترفرونت" كعنوان بارز للضيافة الفاخرة والرؤية السياحية المستدامة. ومع حصوله على جائزة "أفضل فندق رائد في الشارقة" لعامي 2023 و2024، يواصل الفندق لعب دور محوري في تعزيز مكانة الواجهة كوجهة ثقافية وترفيهية وفنية متكا ملة .

شريك استراتيجي في ا لمشهد السياحي المحلي يمتاز الفندق بإطلالة مباشرة على الواجهة البحرية، ويُتيح لضيوفه وصولاً مباشرًا إلى قلب النشاط السياحي والثقافي في الإمارة، ما يجعله نقطة انطلاق مثالية لاستكشاف تراث الشارقة وروحها الفريدة. ولا يقتصر دوره على تقديم تجربة إقامة فاخرة، بل يتجاوز ذلك ليكون شريكًا فاعلًا في دعم رؤية الشارقة كوجهة عالمية، من خلال استضافة وفود سياحية دولية، وزوار الأعمال، والعائلات، وتقديم تجارب ضيافة مصممة بعناية.

كما يعزز الفندق ارتباطه بالمجتمع المحلي عبر شراكات مع المؤسسات الثقافية والمعالم السياحية، إلى جانب مشاركته المستمرة في الفعاليات المجتمعية والأنشطة الترفيهية على الواجهة البحرية، ما يُضفي بعدًا إنسانيًا وثقافيًا على تجربة الضيف.

خدمات متكاملة لمسافري الأعمال

لم يكن ترشيح الفندق لجائزة "أفضل فندق أعمال في الشارقة لعام 2025" من جوائز السفر العالمية محض صدفة، بل نتيجة تركيز دقيق على تلبية احتياجات مسافري الأعمال. يقدم الفندق مجموعة واسعة من الخدمات التي تواكب نمط الحياة العملي، تشمل مساحات مرنة للاجتماعات، ومركز أعمال يعمل على مدار الساعة، وخدمة إنترنت عالية السرعة، وخدمة تسجيل دخول ومغادرة سريعة، فضلاً عن مناطق عمل مشتركة تعزز من الإنتاجية.

ويكتمل المشهد بخيارات طعام متميزة، مثل مطعم "مجدولين" الشامي الراقي بتراسه البانورامي المطل على المجاز، ومقهى "بانيان" العصري، إلى جانب غرف فسيحة وشقق عائلية أنيقة تطل جميعها على مشهد خلاب عبر نوافذ زجاجية ممتدة من الأرض حتى السقف.

بيئة ترحيبية مصممة للعائلات

التزام الفندق بتوفير تجربة عائلية استثنائية تُوج بحصوله على لقب "أفضل شقة فندقية عائلية في الإمارات" لعام 2024. ويوفر الفندق مجموعة متكاملة من المرافق المصممة خصيصًا للعائلات، بما في ذلك منطقة لعب للأطفال، ودروس طهي تفاعلية، وتجهيزات تلبي احتياجات العائلات التي تسافر برفقة الأطفال الرضع.

وبفضل موقعه القريب من الحدائق العامة والمتاحف والمعالم الثقافية، يُشكل الفندق قاعدة مثالية للعائلات الراغبة في استكشاف الشارقة، سواء خلال إقامة قصيرة أو طويلة.

استعدادات دقيقة لمواسم الذروة السياحية

يتبع الفندق نهجًا استراتيجيًا مدروسًا للتحضير لمواسم الذروة، يبدأ برصد اتجاهات السفر وتحليل أنماط الحجز، ويشمل التنسيق بين مختلف الأقسام لضمان تجربة سلسة للضيوف. وتشمل الاستعدادات تعزيز جداول عمل الفريق، وتكثيف برامج التدريب، ورفع كفاءة الخدمات المقدمة، مع التعاون المستمر مع الجهات السياحية والشركاء المحليين لتقديم باقات وعروض تتماشى مع التوقعات الموسمية.

التزام فعلي بالسياحة المستدامة

يولي الفندق اهتمامًا بالغًا بالاستدامة البيئية والمجتمعية، من خلال تنفيذ مبادرات تنسجم مع استراتيجية "السفر الهادف" العالمية لهيلتون. وتتضمن هذه المبادرات تقليل استخدام البلاستيك أحادي الاستخدام، وتقديم وسائل راحة صديقة للبيئة، وترشيد استهلاك المياه والطاقة، وتشجيع الضيوف على تبني أنماط سفر مستدامة. كما تم تجهيز الفندق بمحطات شحن للسيارات الكهربائية ضمن جهوده .لدعم التنقل البيئي

أجنحة الشام
CHAM WINGS®
AIRLINES

We are born

TO FLY HIGH



FLY BEYOND THE LIMITS

الرحلة

ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025

الملتقى arabian travel market®

أبريل 2025 30

برعاية 8

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي



هيئة السياحة الماليزية تسلط الضوء على حملة "زوروا ماليزيا لعام 2026" خلال سوق السفر العربي 2025









تشارك وزارة السياحة والفنون والثقافة الماليزية، من خلال هيئة السياحية الماليزية، مجددًا في سوق السفر العربي لجذب المزيد من السياح من غرب آسيا، كما أطلقت هيئة السياحة الماليزية أحدث فيديو لها VM2026 والذي يسلط الضوء على تجارب سياحية فريدة في ماليزيا لعرضه خلال سوق السفر العربي 2025 الذي يقام في الفترة الممتدة من 28 أبريل ولغاية 1 مايو في مركز دبي التجاري ا لعا لمي .

يرأس الوفد الماليزي معالي داتو سري تيونغ كينغ سينغ، وزير السياحة والفنون والثقافة الماليزي، ويرافقه داتوك مانوهاران بيرياسامي، المدير العام لهيئة السياحة الماليزية، كما يضم الوفد 82 منظمة وشركة مختلفة، منها (5) هيئات سياحية حكومية، و34 شركة سياحية، و35 فندقًا ومنتجعًا، و5 شركات منتجات سياحية، وجمعيتان سياحيتان، بالإضافة إلى شركة طيران واحدة.

وبهذه المناسبة قال معالي داتو سري تيونغ كينغ سينغ، وزير السياحة والفنون والثقافة: "توفر استراتيجيتنا المتعددة VM2026 الجوانب إطارًا شاملاً لتعزيز رؤية ماليزيا، وتحسين إمكانية الوصول إلى الوجهة، ورفع مستوى عروضنا السياحية".

وقد أطلقت هيئة السياحة الماليزية أحدث VM2026، فيديو لها الذي يُسلّط الضوء على تجارب سياحية فريدة في ماليزيا لعرضه خلال فعاليات سوق السفر العربي 2025، حيث VM2026، يُجسّد شعار الذي يرمز إلى ثقافة ماليزيا النابضة بالحياة وجمالها الطبيعي وجاذبيتها العالمية، استعداد البلاد لاستقبال السياح من جميع أنحاء العالم.

وقد تم اعتماد دب الشمس الملايوي رمزًا رسميًا للحملة، وهو نوع نادر جداً ومهدد بالانقراض، ويعكس التزام ماليزيا الراسخ بالحفاظ على الحياة البرية، حيث تم تصميم هذا الدب بأسلوب حيوي محبب، ويهدف إلى جذب انتباه الجماهير من جميع الأعمار، مستحضرًا شعورًا بالدفء والبهجة، مع تعزيز صورة ماليزيا كوجهة سياحية مثالية للعائلات.


arabian
travel market®
DUBAI
الملتقى
Mon 28 April - Thu 1May 2025

ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025
أبريل 2025 30
الرحلة
الملتقى arabian travel market®

برعاية
FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com
KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

الرئيس التنفيذي لشركة كلاود كي: مرحباً بكم في عهد جديد من تطوير الوجهات السياحية



وكان من بين من ألتقت بهم جريدة الرحلة في معرض سوق السفر العربي، السيد مختار عمرو الرئيس التنفيذي لشركة كلاود كي ، الشركة المتخصصة في تأجير المكاتب التجارية والتجزئة والأطعمة والمشروبات بالإضافة إلى تقديم الامتيازات الدولية إلى السوق المصرية، وتحت امتياز كايتال بلو، تهدف كلاود كيه إلى توسيع السوق، قال فيه:

من الخدمات الرئيسية التي نعرضها هذا العام في سوق السفر العربي
• مشروع تجديد حديقة الحيوان بالجيزة
• القلعة الحمراء - مدينة الأهلي الرياضية
• كلاود ك: التأجير وإدارة العقارات الفاخرة
• وندر وينج - أول تجربة منطاد ورياضات جوية في مصر عند الأهرامات تجارب ترفيهية ورياضية فريدة

نحن نقدم تجارب ترفيهية ورياضية فريدة ومتكاملة تعيد تعريف تفاعل العملاء

مشاريعنا متجذرة بعمق في التراث، لكن مع إعادة تصور بمعايير عالمية ومفاهيم حديثة ومتطورة، مما يتيح قيمة لا مثيل لها للسوقين المحلي والدولي.

وتفاعل ذو معنى مع قادة الصناعة والشركاء المشاركة في سوق السفر العربي تعتبر خطوة استراتيجية بالنسبة لنا. فهي تتيح زيادة ظهور علامتنا التجارية، واكتساب رؤى جديدة للسوق، وتفاعل ذو معنى مع قادة الصناعة والشركاء، خاصة مع توسعنا في منطقة الخليج.

منطقة الخليج هي محور تركيزنا الأساسي هذا العام. تتضمن استراتيجيتنا شراكات استراتيجية، والتوافق مع المبادرات الحكومية، وتخصيص العروض لتلبية احتياجات السوق وتوقعات الثقافة.

تحديات وفرص

التحديات الرئيسية تشمل تجزئة السوق، وتغير توقعات العملاء، وتقلبات الاقتصاد العالمي. نحن نتعامل معها من خلال الاستفادة من منصات رقمية متقدمة، وتحسين جودة خدماتنا، واعتماد نهج استثماري متنوع ومرن.

الأدوات الرقمية والحلول الذكية حسنت بشكل كبير من رحلة العميل - من حجز التذاكر إلى تجارب غامرة في الموقع. تتيح لنا هذه التقنيات تخصيص التفاعل وتبسيط العمليات، مما يمنحنا ميزة تنافسية أساسية.

نحن حالياً في المرحلة النهائية من المناقشات مع عدة شركاء ونتوقع الإعلان عن تعاونات استراتيجية جديدة تركز على التوسع الإقليمي والمشاركة في استثمارات المشاريع خلال الأسابيع القادمة.

مستقبل صناعة السفر

السفر التجريبي، والاستدامة، والدمج الرقمي تعد محركات رئيسية. يبحث المسافرون عن رحلات ذات معنى وشخصنة، بينما يتعين على المشغلين التكيف مع عروض تعتمد على التقنية ومرتبطة بالبيئة. الاستدامة جوهر جميع مشاريعنا. ندمج بنية تحتية خضراء، ونقلل من الأثر البيئي، ونتعاون مع موردين واعين بيئياً لضمان إدارة بيئية مستدامة على المدى الطويل.

كلمة من قلب معرض سوق السفر العربي 2025

نحن نعمل على تحويل قطاعات الترفيه والرياضة في مصر من خلال مشاريع رائدة تجمع بين التراث والابتكار. وعدنا هو تقديم تجارب عالمية تترك انطباعات دائمة – مرحباً بكم في عهد جديد من تطوير الوجهات السياحية.

برعاية

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

مدير المبيعات والتسويق في مجموعة سهى متحدثًا للرحلة":
ننافس الكبار بخدمات إنسانية وتجارب محلية.. ونسعى لتعزيز التواصل الثقافي مع ضيوفنا









في ظل سوق فندقي شديد التنافسية، تبني "سهى" حضورها بثقة، مستفيدة من طابعها المحلي، ومقدّمة تجربة ضيافة شخصية في قلب مدينة عالمية

وسط الزخم الكبير الذي شهده سوق السفر العربي 2025 في دبي، التقت جريدة الرحلة بالسيد وليد موسى، مدير المبيعات والتسويق في مجموعة سهى "سهى"، للحديث عن تطورات السوق الفندقي في الإمارة، التحديات التي تواجه العلامات المحلية، وكيفية تقديم تجربة ضيافة متميزة في ظل سوق مشبعة بعلامات فاخرة من مختلف أنحاء العالم.

العلامة الفندقية "سهى": هوية محلية في مجموعة إماراتية متعددة القطاعات استهل وليد حديثه بالتعريف بالعلامة التي يمثلها قائلاً: "فنادق سهى هي الذراع الفندقية لمجموعة شرف، وهي إحدى المجموعات الإماراتية الرائدة التي تمتلك استثمارات متنوعة في مجالات مثل الشحن، والعقارات، والصرافة، والسفر والسياحة. نحن جزء من هذه المنظومة، ونفخر بكوننا علامة محلية تستند إلى جذور إماراتية قوية."

تضم "سهى" اليوم أربعة عقارات منتشرة في أبرز مناطق دبي، منها شقق فندقية فاخرة في منطقة جميرا بيتش ريزيدنس، وفندق "سهى العرب" في بر دبي، بالإضافة إلى فنادق أخرى تقدم تجارب إقامة شاملة ومريحة في مناطق استراتيجية داخل المدينة.

سوق مزدحم وتحديات متجددة.. لكن "اللمسة الإنسانية" تصنع الفرق

وعن التحديات، يقول موسى: "دبي مدينة استثنائية من حيث الكثافة الفندقية. فهي مدينة صغيرة، لكنها مليئة بالعلامات العالمية الكبرى، ما يجعل المنافسة يومية وعلى أشدها. وللتميّز وسط هذا الكم، لا بد من تقديم تجربة ضيافة تتجاوز الخدمة المعتادة وتصل إلى خلق علاقة حقيقية مع الضيف."

يشير موسى إلى أن الحفاظ على العميل الحالي بات ضرورة في ظل صعوبة استقطاب ضيوف جدد بانتظام. "نحن نركز على تقديم قيمة مضافة وتجربة ضيف شخصية تخلق انطباعاً طويل الأمد وتدفعه لاختيارنا مرة بعد أخرى."

ومن بين أبرز التحديات التي واجهت "سهى" في العام الماضي، كانت تغيرات في سياسات التأشيرات لبعض الجنسيات، والتي أثرت على تدفق نزلاء مهمين. "لكننا تكيفنا بسرعة، واليوم، بفضل مرونة الفريق وقوة السوق، عدنا إلى أداء قوي في بداية 2025"، كما يوضح.

نُزلاء يبحثون عن المعنى.. وهويتنا الإماراتية نقطة قوة

لم تعد تجربة الضيافة محصورة بالخدمة والراحة، بل تتجاوزها لتشمل التواصل الثقافي وفهم العادات والتقاليد. ويقول موسى في هذا السياق:"زائر اليوم يريد أن يفهم ثقافتك ويعيشها. نحن كعلامة محلية، لدينا فرصة ذهبية لنكون سفراء للثقافة الإماراتية."

ولتفعيل هذا التوجه، تعتمد فنادق "سهى" على نظام بيئي رقمي مدمج في غرفها، يتيح للنزلاء الاطلاع على الفعاليات الثقافية المقامة في المدينة، ويشجعهم على التفاعل معها. "نعرض على شاشات الغرف أبرز الفعاليات التي تحمل طابعاً تراثياً وثقافياً، وندرب موظفينا على مشاركة الضيوف بهذه المعرفة. إنها ليست مجرد إقامة، بل تجربة تفاعلية."

الفنادق الصغيرة ميزة تنافسية في تقديم الخدمة الشخصية

يؤمن موسى بأن حجم الفندق هو أحد العوامل التي تُحسن من جودة التفاعل الإنساني. "فنادقنا ليست ضخمة، مما يعني أن موظفي الاستقبال والتدبير المنزلي وغيرهم يتفاعلون بشكل مباشر ومستمر مع عدد أكبر من الضيوف، وهذا يعزز العلاقة ويضفي طابعاً شخصياً على الخدمة." المطبخ والتجربة الغذائية: مجال للابتكار وتعزيز الهوية

وفي ما يخص الطعام، يقول وليد:"لدينا توجه متصاعد نحو إبراز الأطباق الإماراتية والخيارات الصحية، خاصة مع اهتمام الضيوف اليوم بمصدر الطعام وجودته. نعمل على تطوير قوائم طعام تعكس تنوع المطبخ المحلي والإقليمي، ونراعي في ذلك التجربة الحسية والثقافية معاً."

نظرة إلى المستقبل: الاستدامة، التكنولوجيا، والمرونة

أخيراً، يرى موسى أن مستقبل الضيافة في المنطقة سيعتمد على الاستدامة الحقيقية والتحول الرقمي الذكي، دون فقدان العنصر الإنساني. "من السهل الاستثمار في التكنولوجيا، لكن التحدي هو المحافظة على روح الضيافة. نحن نعمل على التوازن بين الأتمتة والتواصل الإنساني، ونؤمن أن المستقبل سيكون لمن ينجح في خلق هذا الانسجام."

الدرعية
DIRIYAH

مـــن هـــا الأرض



الدرعيــة أرينــا

دار الأوبرا الملكية في الدرعية

الدرعية تشارك للمرة الخامسة في معرض
سوق السفر العربي



InstaCare



ترقبوا انطلاقة

...Instacare

حيث تصبح الصحة
أقرب من أي وقت
مضى!

Android
Download the
App Now

iOS
Download the
App Now

الرحلة

ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025

الملتقى arabian travel market®

أبريل 2025 30

14 برعاية

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي



سالم بن محمد المحروقي
وزير التراث والسياحة بسلطنة عُمان

المحروقي لـ"الرحلة": عُمان ترسم ملامح جديدة لمستقبل سياحي عالمي ومستدام

في لقاء خاص أجرته جريدة "الرحلة" مع سالم بن محمد المحروقي، وزير التراث والسياحة بسلطنة عُمان، على هامش معرض سوق السفر العربي 2025، تحدث معاليه بإسهاب عن ملامح التحول الكبير الذي تشهده السلطنة في قطاع السياحة، والذي يستند إلى رؤية طموحة تتكامل فيها الموارد الطبيعية مع التنمية المستدامة والسياسات المدروسة

أشار الوزير في بداية حديثه إلى أن السلطنة، وهي تنطلق ضمن رؤية "عُمان 2040"، تعمل على ترسيخ السياحة كأحد الركائز الاقتصادية المهمة، جنبًا إلى جنب مع النفط والغاز والقطاعات الإنتاجية والخدمية الأخرى. وأضاف: "ما نطمح إليه ليس فقط زيادة أعداد الزوار، بل بناء قطاع متكامل يعكس الهوية العُمانية ويحقق قيمة مضافة حقيقية على مستوى الاقتصاد والمجتمع".

المقومات الطبيعية والبشرية أساس النهضة السياحية

أوضح الوزير أن ما يميز السلطنة هو امتلاكها لمزيج نادر من المقومات الطبيعية والثقافية والبشرية. فعُمان تحتضن تنوعًا جغرافيًا فريدًا من نوعه، يمتد من الجبال الشاهقة إلى الصحارى الواسعة، ومن الشواطئ البكر إلى الأودية الخضراء، فضلًا عن تراث حضاري غني وتقاليد ضاربة في الجذور.

"الشعب العُماني نفسه هو أحد أهم عوامل الجذب"، يضيف معاليه، "فالزائر إلى عُمان لا يلتقي فقط بالمناظر الجميلة، بل يعيش تجربة إنسانية فريدة عنوانها الكرم والأصالة والاحترام. هذه الخصوصية تخلق انطباعًا دائمًا لدى السياح، وتشجع على تكرار الزيارة".

استراتيجية شاملة لتحقيق التوازن بين السياحة والتنمية

وحول خطة السلطنة للنهوض بالسياحة، أشار الوزير إلى أن هناك استراتيجية متكاملة تنفذها الوزارة بالتعاون مع الجهات الحكومية والخاصة، تركز على عدة محاور: تطوير البنية التحتية السياحية، استقطاب الاستثمارات، تنمية الكوادر الوطنية، تعزيز الترويج الخارجي، وتمكين المجتمعات المحلية.

وأوضح أن هناك حرصًا شديدًا على أن يتم هذا النمو ضمن أطر بيئية واجتماعية مستدامة. "نحن لا نسعى فقط إلى بناء فنادق ومنتجعات، بل إلى خلق نظام سياحي متوازن يراعي البيئة ويعود بالنفع على المجتمعات التي تحتضن هذه المشاريع".

أرقام تعكس التقدم وثقة الأسواق العالمية

وتحدث المحروقي عن مؤشرات الأداء للقطاع، مشيرًا إلى أن السياحة في عُمان شهدت خلال الأعوام الأخيرة انتعاشًا ملحوظًا. فقد ارتفع عدد الزوار بشكل كبير، وسجلت عائدات السياحة نموًا متسارعًا يعكس ثقة الأسواق العالمية في المقصد العُماني.

"ما نحرص عليه اليوم هو تحويل هذه الأرقام إلى بنية صلبة من المشاريع والفرص والكوادر، بما يضمن استمرار هذا النمو لعقود قادمة"، يقول الوزير، مضيفًا أن الوزارة تعمل على زيادة الطاقة الاستيعابية للقطاع من خلال التوسع في عدد الغرف الفندقية وتحسين تجربة

"لدينا في العالم العربي مقومات ضخمة، وما نحتاجه هو رؤية تكاملية تسمح بحرية الحركة، وتقدم تجربة سياحية موحدة ومتنوعة في آنٍ معًا"

سلطنة عمان
وزارة التراث والسياحة

الرحلة

ملحق الرحلة الخاص

سوق السفر العربي
دبي 2025

الملتقى arabian travel market®

أبريل 2025 30

برعاية

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

KATARA HOSPITALITY

15

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي



السائح في مختلف نقاط التماس.

التركيز على السياحة البيئية والثقافية وسياحة المغامرة

من أبرز ملامح الاستراتيجية العُمانية هو التركيز على أنواع سياحية تتماشى مع خصوصية السلطنة. فإلى جانب السياحة الشاطئية، هناك اهتمام كبير بتطوير السياحة البيئية وسياحة المغامرات، مثل التخييم في الجبال والتسلق واستكشاف الكهوف، بالإضافة إلى السياحة الثقافية التي تركز على القلاع والحصون والأسواق التقليدية. "هذا النوع من السياحة لا يحتاج إلى استثمارات ضخمة بقدر ما يحتاج إلى إدارة ذكية وقيمة مضافة"، يقول المحروقي، مشيرًا إلى أن الزائر المهتم بالطبيعة أو التاريخ العُماني لا يبحث فقط عن الخدمات، بل عن تجربة متكاملة فيها روح المكان.

تسهيل الوصول وتوسيع الأسواق المستهدفة

وفيما يتعلق بجذب السياح من مختلف أنحاء العالم، قال معاليه إن الوزارة تنفذ خطة تسويقية مرنة ومتعددة المحاور، تشمل الحملات الرقمية والمعارض الدولية والتعاون مع شركات الطيران ومنصات الحجز العالمية. كما تم تسهيل الإجراءات المتعلقة بالتأشيرات، الأمر الذي ساهم في تسهيل دخول الزوار إلى السلطنة.

وأضاف: "نحن نعمل على فتح أسواق جديدة واستقطاب شرائح متنوعة من السياح، مع التركيز على الجودة وليس الكم فقط. ونولي اهتمامًا خاصًا بأسواق واعدة مثل شرق آسيا، إلى جانب الأسواق التقليدية في أوروبا ودول مجلس التعاون".

تمكين المجتمعات المحلية: الشراكة أساس النجاح

وأكد الوزير أن أحد أهم أهداف الاستراتيجية هو إشراك المواطن في صناعة السياحة، ليس فقط كعامل في القطاع، بل كشريك في التخطيط والترويج والتنفيذ. وقد تم إطلاق عدد من المبادرات لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في القرى والولايات ذات الطابع السياحي، وتمكين النساء والشباب للدخول في هذا القطاع.

"المواطن العُماني هو من يعرف بلده أكثر من غيره، ودوره لا يقتصر على استقبال السائح، بل يمتد إلى تقديم منتجات محلية وحكايات وتراث حيّ، وهذا ما يمنح السياحة العُمانية طابعها المتفرد".

الاستعداد للمستقبل عبر بنية تحتية وتكنولوجيا متطورة

وحول ما يتم التحضير له للمستقبل، أكد معاليه أن الوزارة تعمل على تطوير البنية التحتية بشكل مستمر، بما يشمل الطرق والمطارات والمرافق السياحية، إلى جانب الاستثمار في التحول الرقمي وتقديم خدمات ذكية تعزز تجربة السائح.

"التكنولوجيا اليوم جزء لا يتجزأ من السياحة، سواء في الحجز أو الترويج أو حتى تقييم التجربة. ونحن نحرص على أن نكون حاضرين بقوة في هذا المجال".

السياحة الإقليمية وتكامل عربي أكبر

وفي ختام المقابلة، شدد معالي الوزير على أهمية السياحة الإقليمية، معتبرًا أن تعزيز التكامل بين الدول العربية في هذا القطاع يمكن أن يخلق فرصًا كبيرة للنمو المشترك. "لدينا في العالم العربي مقومات ضخمة، وما نحتاجه هو رؤية تكاملية تسمح بحرية الحركة، وتقدم تجربة سياحية موحدة ومتنوعة في آنٍ معًا".

ودعا إلى تنشيط المبادرات المشتركة بين الدول الخليجية والعربية، وتسهيل الوصول والتنقل وتبادل الخبرات، مشيرًا إلى أن عُمان ترحب دائمًا بالتعاون وتضع يدها في يد كل من يسعى إلى بناء مستقبل سياحي مشرق في المنطقة.

نائب الرئيس الأول للمبيعات في شركة "رايت جيت" متحدثًا لـ"الرحلة": الطيران الخاص لم يعد رفاهية بل ضرورة.. وخدماتنا تمتد من الترفيه إلى الإخلاء الطبي الطارئ







في جناح أنيق يحمل هوية الفخامة والدقة، التقت جريدة الرحلة بنائب الرئيس الأول للمبيعات في شركة "رايت جيت"، السيد سهيل خان، خلال فعاليات معرض سوق السفر العربي 2025 بدبي، حيث تحدّث عن تحوّلات سوق الطائرات الخاصة في المنطقة والعالم، وعن الدور المتنامي لشركته في تلبية احتياجات العملاء بأسلوب متكامل، لا يقتصر على النقل الفاخر، بل يمتد إلى خدمات إخلاء طبي حساسة تتطلب أعلى درجات الجاهزية والاحتراف.

من دبي إلى العالم.. "رايت جيت" تكتب قصتها من قلب الشرق الأوسط

يبدأ سهيل حديثه بابتسامة تنم عن فخر حقيقي بما وصلت إليه الشركة التي انضم إليها منذ تأسيسها. يقول: "يشرفني أن أكون جزءًا من هذا الحدث العالمي، وأن أقدّم نبذة عن رايت جيت، التي بدأت رحلتها من دبي، المدينة التي تحولت إلى مركز عالمي للطيران والسفر الخاص. واليوم، نحن هنا لا نعرض خدماتنا فحسب، بل نحتفي بمرحلة جديدة من التوسع والنمو".

ويتابع: "بدأنا من مكتب رئيسي في دبي، لكننا هذا العام وسّعنا حضورنا بافتتاح صالة عرض فاخرة في برج العرب، وأخرى في قصر الإمارات بأبوظبي. هذه المواقع ليست رمزية فقط، بل تعكس التزامنا بتوفير تجربة استثنائية للعميل من لحظة الاستفسار وحتى الهبوط الآمن في وجهته".

مرونة عالمية وحلول حسب الطلب

في خضم حديثه عن العمليات، يكشف سهيل أن "رايت جيت" تمتلك إمكانية الوصول إلى أكثر من 10,000 طائرة حول العالم، مما يتيح لها تلبية الطلب في أي مكان وزمان. ويضيف: "نحن لا نقيّد أنفسنا بمنطقة جغرافية. صحيح أن مقرنا في الإمارات، لكن خدماتنا عالمية، ونحرص على أن تكون حلولنا مصمّمة حسب احتياجات كل عميل، سواء أكان يرغب في استئجار طائرة، أو شرائها، أو بيعها، أو حتى إدارتها".

ويتابع قائلاً: "فلسفتنا بسيطة لكنها قوية: أن نكون متجرًا شاملًا لكل ما يتعلق بالطيران الخاص. نمتلك المرونة لتقديم خدماتنا للأفراد، والشركات، وحتى الجهات الحكومية، كل حسب متطلباته الخاصة".

كوفيد سرّع التحول.. والوعي بدور الطيران الخاص تضاعف

يرى سهيل أن جائحة كوفيد-19 شكّلت نقطة تحول في مفهوم الطيران الخاص. يقول: "كان يُنظر إلى الطائرات الخاصة سابقًا على أنها رفاهية بحتة، لكن الأزمة الصحية أثبتت أن الوقت هو أثمن ما نملك، وأن الخصوصية والأمان لم تعدا خيارين، بل ضرورة. شهدنا زيادة كبيرة في الطلب من شرائح جديدة من العملاء، وهذا التوجه مستمر حتى اليوم".

الإخلاء الطبي: خدمة دقيقة تتطلب أعلى المعايير

من بين الخدمات التي تقدمها "رايت جيت"، تبرز عمليات الإخلاء الطبي كأحد أكثر المجالات حساسية وتعقيدًا. يشرح سهيل قائلًا: "نحن لا ننقل فقط من أجل الراحة، بل من أجل الحياة أحيانًا. لدينا شراكات مع مشغّلين متخصصين يمتلكون معدات طبية متقدمة، وفرقًا طبية مرافقة. لا يمكن لأي شركة القيام بهذه المهام، فالأمر يتطلب دقة بالغة، وتجهيزًا متكاملاً من لحظة نقل المريض بسيارة الإسعاف الأرضية إلى الطائرة، وحتى وصوله إلى المستشفى الوجهة".

ويشير إلى أن منطقة الخليج، بما فيها من صحارى ومواقع عمل نائية، تحتاج إلى هذه الخدمات بشكل مستمر، لا سيما مع وجود آلاف العاملين في بيئات قد تكون عرضة للحوادث أو الحالات الطارئة.

الطيران الخاص.. رافد للأنشطة الترفيهية والرياضية

إلى جانب الجانب الإنساني، لا تخلو خدمات "رايت جيت" من الجانب الترفيهي والرياضي، حيث تلعب الشركة دورًا محوريًا في نقل الوفود الرياضية، والمشاركين في الفعاليات الكبرى، وحتى هواة التخييم في قلب الصحراء. "نحن لا نبيع رحلة، بل تجربة متكاملة"، يختصر سهيل.

دعوة مفتوحة من برج العرب

ويختم سهيل حديثه بدعوة صريحة للحضور والاطلاع على خدمات الشركة عن قرب: "نحن هنا في سوق السفر العربي خلال الأيام المقبلة، ونرحّب بكل من يرغب بالتعرف على حلولنا، سواء للاستفسار أو التعاون. وإن لم يكن هنا، فليزرنا في برج العرب. نحن دائمًا على استعداد لاستقبالكم".

KATARA HOSPITALITY

كتارا للضيافة



50 عاماً YEARS
نغيّر عالم الضيافة

نطوّر عالم الضيافة.

الفخر هو ما نشعر به عند استذكار ماضينا؛ والشغف هو ما يبني حاضرنا؛ أما الغد، فله منّا كلّ التميّز.

كتارا للضيافة. نُجدّد التاريخ. نُلهم الأجيال. نُرحّب بالعالم.

RAFFLES DOHA · Fairmont DOHA فيرمونت الدوحة · RIXOS GULF HOTEL DOHA · RIXOS PREMIUM QETAIFAN ISLAND NORTH · قطيفان للمشاريع QETAIFAN PROJECTS · THE RITZ-CARLTON DOHA · Sheraton Grand DOHA RESORT & CONVENTION HOTEL · AL MESSILA RESORT & SPA DOHA · SHARQ VILLAGE & SPA · منتجع شاطئ سلوى Salwa Beach Resort

MÖVENPICK HOTEL DOHA · SOMERSET WEST BAY DOHA · DANA CLUB · HOTEL PARK · MURWAB HOTEL GROUP · شاطئ سيلين SEALINE BEACH من منتجعات مروب A MURWAB RESORT · سميسمة SIMAISMA من منتجعات مروب A MURWAB RESORT · جوري JOURI · THE BÜRGENSTOCK COLLECTION

BÜRGENSTOCK HOTELS & RESORT LAKE LUCERNE · ROYAL SAVOY HOTEL & SPA LAUSANNE · SCHWEIZERHOF HOTEL & SPA BERN · 1913 CARLTON CANNES · INTERCONTINENTAL MADRID · 1867 AMSTEL HOTEL AMSTERDAM · THE WESTIN EXCELSIOR ROME · EXCELSIOR HOTEL GALLIA A LUXURY COLLECTION HOTEL Milan · JW MARRIOTT GROSVENOR HOUSE LONDON

ADRIA EST 1870 · SAVOY · THE PENINSULA PARIS · LE ROYAL MONCEAU RAFFLES PARIS · MAISON DELANO PARIS · THE PLAZA NEW YORK · DREAM NEW YORK | DOWNTOWN · RAFFLES SINGAPORE · Fairmont TAZI PALACE TANGIER · RENAISSANCE SHARM EL SHEIKH GOLDEN VIEW BEACH RESORT · Chiva-Som

katarahospitality.com

واحتك الخاصة للاستثمار في الضيافة الفاخرة والفعاليات
كورتيخو فيزكاروندا – مانيلفا، كوستا ديل سول، إسبانيا



عقار أندلسي استثنائي بإطلالات بانورامية على البحر، على بعد دقائق فقط من ملاعب الجولف العالمية وشواطئ البحر الأبيض المتوسط.

يقدّم هذا الكورتيخو الرائع فرصة فريدة لتطوير فندق بوتيك ومنتجع فاخر مخصص للفعاليات رفيعة المستوى مثل حفلات الزفاف، اللقاءات الخاصة، والاجتماعات التنفيذية.

- ✓ عقار واسع بإطلالات خلابة على البحر والجبال
- ✓ 5 دقائق فقط من الشاطئ، محاط بالطبيعة وبعيد عن المناطق المزدحمة
- ✓ على بُعد لحظات من ملاعب الجولف المرموقة مثل لا دوكيسا وسوتوغراندي
- ✓ يبعد 50 دقيقة عن مطار مالقة، و30 دقيقة عن ماربيا
- ✓ مشروع معتمد لتطوير فندق بوتيك ومكان للفعاليات
- ✓ موقع هادئ وحصري يوفر الخصوصية والسكينة

استثمر في السواحل الذهبية لإسبانيا. أنشئ وجهة ضيافة لا تُنسى.
يُقدَّم من BestLiving.es – بوابتك لفرص عقارية استثنائية

+34 747 471 108
julio@bestliving.es
www.cortijovizcaronda.com
www.bestliving.es

الرحلة

ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025

الملتقى arabian travel market®

أبريل 2025 30

برعاية

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

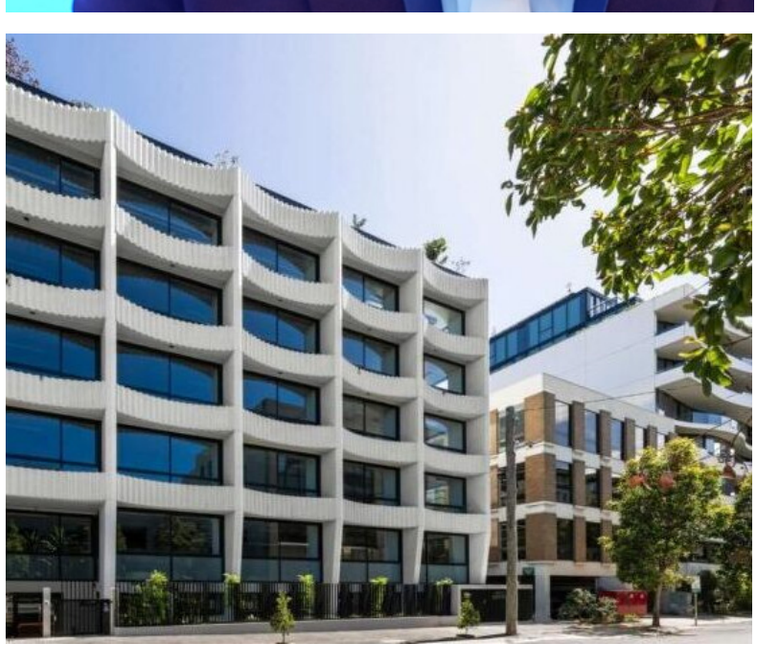
KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

"نيكسوس دي إم سي".. انطلاقة جديدة بعد الجائحة واستراتيجية توسّع طموحة في أوروبا







في أروقة معرض سوق السفر العربي 2025 في دبي، التقت جريدة الرحلة بساشي، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة Nexus DMC، حيث تحدث عن انطلاقة الشركة بعد جائحة كوفيد-19، وخططها الطموحة للتوسع في أوروبا، ورؤيتها المتميزة في قطاع إدارة الوجهات السياحية (DMC).

انطلاقة مدروسة بعد الأزمة العالمية

يؤكد ساشي أن تأسيس Nexus DMC جاء مباشرة بعد جائحة كوفيد-19، في وقت كان كثيرون فيه مترددين بشأن الاستثمار في قطاع السياحة. "رأينا أن ما بعد الجائحة هو الوقت الأنسب للانطلاق، فالعالم كان متعطشًا للسفر بعد فترة طويلة من الإغلاق والقيود، وكان واضحًا لنا أن هناك طلبًا مكبوتًا سينفجر بمجرد فتح الأجواء"، يقول ساشي.

الشركة هي فرع من مجموعة Trip Factory، التي تمتلك أكثر من 14 عامًا من الخبرة في مجال السياحة. لكن Nexus DMC جاءت لتكون الواجهة الجديدة الديناميكية المتخصصة في إدارة الوجهات، مع تركيز على الجودة والاستثمار المباشر في البنية التحتية والخدمات.

مكاتب وعمليات في أكثر من 100 مدينة حول العالم

تتبنى Nexus DMC استراتيجية توسع واضحة تقوم على التواجد الفعلي في الأسواق، دون الاعتماد على الفرانشايز أو المكاتب الخارجية المستأجرة. "نحن نؤمن بالاستثمار المباشر في كل دولة ندخلها. نفتح مكاتبنا الخاصة، نوظف طواقمنا الخاصة، ونمتلك سياراتنا وسائقينا ومرشدينا. هذه الطريقة تمنحنا السيطرة الكاملة على الجودة وتضمن تجربة لا تُضاهى للعميل"، يوضح ساشي.

اليوم، لدى Nexus DMC وجود فعلي في أكثر من 100 مدينة حول العالم، تشمل مكاتب في أوروبا، أستراليا، نيوزيلندا، أمريكا الجنوبية، ماليزيا، تايلاند، وبالي. كما يجري العمل حاليًا على افتتاح مكتب جديد في الصين، إلى جانب خطط للتوسع في شمال آسيا، بما في ذلك اليابان وكوريا وتايوان.

المنتج الأبرز: جولات الفانات الفاخرة في أوروبا

أطلقت Nexus DMC خلال مشاركتها في سوق السفر العربي منتجها الأحدث: جولات الفانات في أوروبا. هذه الخدمة تستهدف المسافرين من دول الخليج الذين يفضلون السفر في مجموعات صغيرة وبخصوصية عالية، مع توفير سيارات فاخرة يقودها سائقون محترفون.

"نعمل بشكل خاص مع شرائح العملاء من الطبقة الثرية والطبقة المتوسطة العليا في الخليج، الذين يفضلون السفر بمرونة وراحة. كثير من عملائنا يملكون منازل أو فيلات في أوروبا، ونوفر لهم خدمة متكاملة من الباب إلى الباب، من المطار إلى وجهاتهم الخاصة، سواء عبر سيارات فاخرة ذات سبعة مقاعد أو حتى حافلات صغيرة للمجموعات"، يوضح ساشي.

أهمية معرض سوق السفر العربي

يرى ساشي أن المشاركة في معرض سوق السفر العربي تمثل منصة محورية لاستعراض الخدمات والتواصل مع الشركاء والمستثمرين. "ATM هو حدث محوري لنا. نعرض من خلاله أحدث خدماتنا ونؤسس لشراكات جديدة. كما أنه يمنحنا فرصة لفهم توجهات السوق واحتياجاته بشكل مباشر".

رسالة إلى المستثمرين: الجودة مسؤوليتنا

في ختام اللقاء، يوجّه ساشي رسالة واضحة للمستثمرين: "نحن نتحمل المسؤولية الكاملة عن جودة الخدمة، لأن كل مكون في سلسلة التجربة السياحية مملوك لنا ونديره مباشرة. هذه فلسفتنا، وهذا ما يميزنا عن غيرنا في قطاع إدارة الوجهات".

الرحلة

ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025

الملتقى arabian travel market®

أبريل 2025 30

20 برعاية

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

فنادق الحمراء.. تجربة متكاملة في رأس الخيمة تجمع بين الاستجمام والتكنولوجيا







خلال فعاليات سوق السفر العربي (ATM) في دبي، التقت جريدة الرحلة بممثل فنادق الحمراء في رأس الخيمة، حيث أضاء على مشاركة المجموعة في الحدث الأبرز في قطاع السياحة، متحدثًا عن تجربة ضيافة متكاملة تمتد بين فندقين مميزين، واستراتيجية رقمية متطورة تواكب تحولات القطاع.

مشاركة استراتيجية

تعكس هوية رأس الخيمة السياحية في مستهل الحديث، أوضح المتحدث أن فنادق الحمراء تشارك في ATM كجزء من وفد رأس الخيمة للسياحة، في إطار الترويج لوجهات الإمارة المتنوعة. وتضم المجموعة فندقين رئيسيين: الحمراء ريزدنس، وهو منتجع شاطئي فاخر يطل مباشرة على البحر، والحمراء فيليج الذي يقع في منطقة خضراء هادئة بالقرب من ملعب جولف الحمراء. "نحن حريصون على إبراز التنوّع الذي تقدّمه فنادقنا، حيث يتمتع الحمراء ريزدنس بشاطئ طبيعي ومسبح إنفينيتي، فيما يقدم الحمراء فيليج تجربة أكثر هدوءًا تناسب العائلات، مع توفر مسابح ومساحات خضراء وألعاب للأطفال"، يقول المتحدث، مشيرًا إلى أن المسافة بين الفندقين لا تتجاوز دقائق سيرًا على الأقدام، مع توفر وسائل تنقل مريحة عبر البوت كار لتسهيل حركة الضيوف.

مزايا تجمع الرفاهية با لخصو صية

تركّز مجموعة الحمراء على تقديم تجربة ضيافة متكاملة، تلبي احتياجات الزوار من مختلف الفئات، خاصة العائلات والسياح الباحثين عن الراحة في بيئة طبيعية ساحرة. "نعمل على خلق توازن بين الفخامة والخصوصية، سواء من خلال الشواطئ النظيفة أو المسابح أو الأنشطة العائلية التي نوفرها"، يضيف المتحدث.

كما تشتهر فنادق المجموعة بقربها من أبرز معالم رأس الخيمة، ما يجعلها خيارًا مثاليًا للراغبين في استكشاف الإمارة، من الجبال إلى الشواطئ والأسواق التقليدية.

التحول الرقمي: من التحدي إلى التميز

أحد أبرز المحاور التي تحدث عنها المتحدث هو التحول الرقمي الذي شهده القطاع الفندقي خلال السنوات الأخيرة. وأكد أن فنادق الحمراء تعاملت مع هذه التغييرات بمرونة وابتكار، واستثمرت بشكل كبير في التقنيات الحديثة لتوفير تجربة ضيافة أكثر سلاسة وذكاءً.

"كان دخول الذكاء الاصطناعي والرقمنة في كافة مراحل تجربة العميل هو الخطوة الأهم. ابتداءً من مرحلة الحجز والاستفسار، مرورًا بعملية تسجيل الوصول والمغادرة، وانتهاءً بالتفاعل مع الخدمات داخل الفندق"، يشرح المتحدث.

وأشار إلى أن العديد من الخدمات أصبحت اليوم تتم رقميًا، مثل التشيك إن عبر الهاتف المحمول، واستخدام المفاتيح الرقمية للغرف من خلال رموز QR، والتواصل مع فرق العمل عبر التطبيقات الذكية أو التلفزيون التفاعلي في الغرف. وأضاف:" لم يعد العميل بحاجة للتوجه إلى الاستقبال أو استخدام الهاتف الداخلي، فكل شيء أصبح متاحًا بكبسة زر".

التكنولوجيا في خدمة رضا النزلاء

هذه النقلة الرقمية، بحسب المتحدث، لم تساهم فقط في تحسين الكفاءة التشغيلية، بل رفعت مستوى رضا الضيوف. "التحول الرقمي ليس هدفًا بحد ذاته، بل وسيلة لتحسين تجربة النزيل. اليوم أصبح بإمكان الضيف التفاعل مع الفندق قبل الوصول، وأثناء الإقامة، وحتى بعد المغادرة، من خلال قنوات رقمية مخصصة، ما يعزز الولاء والثقة".

رؤية مستقبلية مدعومة بالابتكار

في ختام المقابلة، شدد المتحدث على أن فنادق الحمراء تنظر إلى المستقبل بعين التفاؤل، وتعمل على توسيع نطاق خدماتها وتحديث بنيتها التحتية الرقمية بما يتماشى مع تطلعات الجيل الجديد من المسافرين. "نحن ملتزمون بتقديم تجربة فندقية فريدة، تمزج بين روح الضيافة الإماراتية والتقنيات الذكية، لنكون دائمًا في طليعة الوجهات السياحية في رأس الخيمة".

360 EXPO

قريبًا...

العالم كله بين يديك مع تطبيق المؤتمرات والمعارض الأذكى في العالم العربي!

iOS

Download the
App Now

Android

Download the
App Now

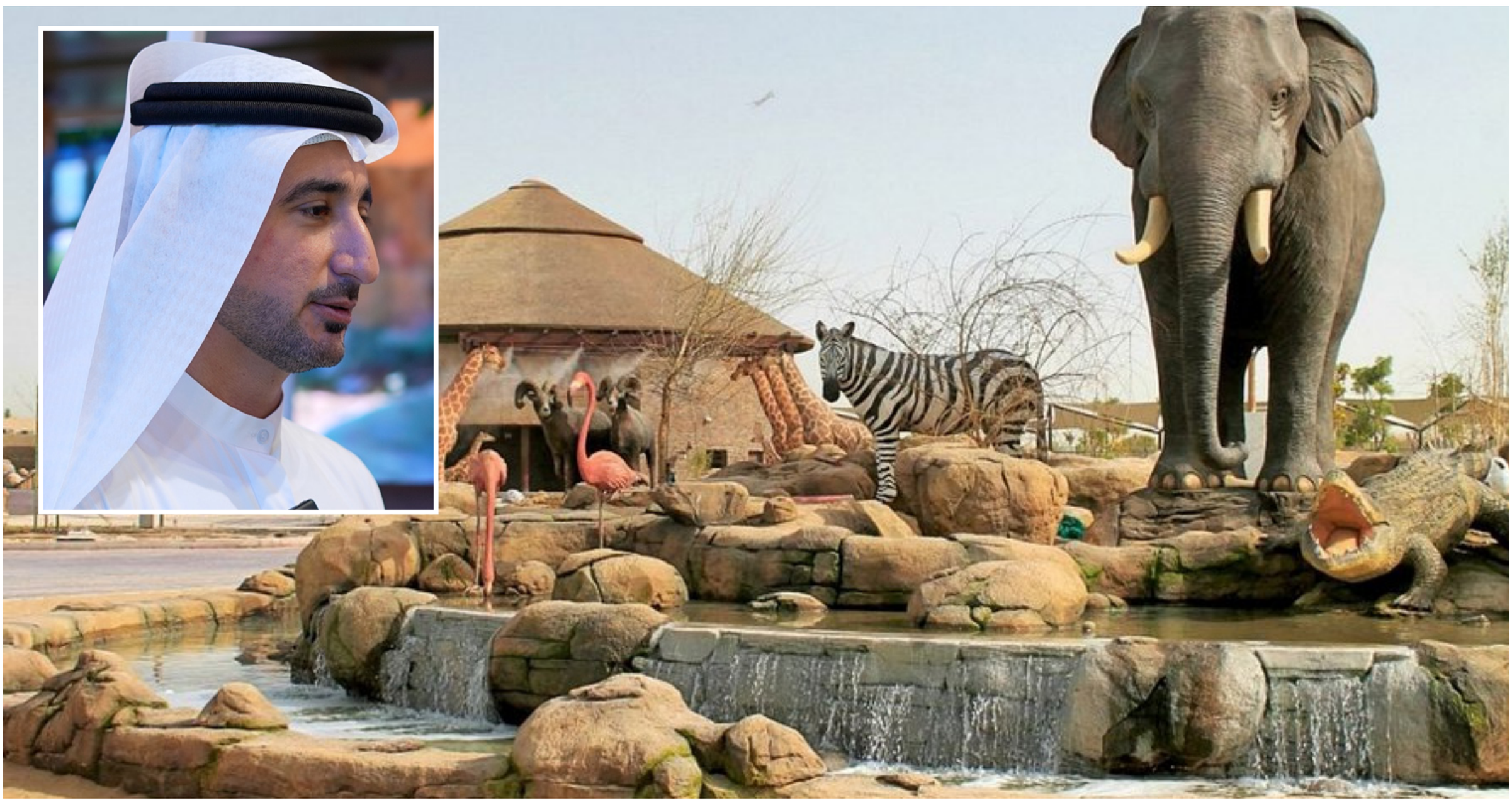


ملحق الرحلة الخاص
سوق السفر العربي
دبي 2025
الرحلة
الملتقى arabian travel market®
أبريل 2025 30

برعاية
FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com
KATARA HOSPITALITY

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

دبي سفاري بارك.. وجهة مستدامة وتجربة تعليمية فريدة في قلب الإمارة



ضمن فعاليات النسخة الثانية والثلاثين من معرض سوق السفر العربي (ATM) في دبي، التقت جريدة الرحلة أحمد فوري، مدير قسم الحدائق الصناعية في دبي سفاري بارك، الوجهة السياحية البيئية التي تجمع بين الترفيه والتعليم وحماية الحياة البرية. وخلال اللقاء، سلّط الضوء على الإنجازات الأخيرة والتطورات الجديدة التي تشهدها الحديقة، والتي جعلت منها واحدة من أبرز المعالم السياحية في الإمارة.

وجهة سياحية تعليمية تنبض بالاستدامة

استهل السيد فوري حديثه بالتأكيد على أن دبي سفاري بارك لم تعد مجرد وجهة ترفيهية، بل أصبحت نموذجًا يحتذى به في مجال السياحة المستدامة والحفاظ على الحياة البرية. وقال: "نحن لا نقدم تجربة ترفيهية فقط، بل نطمح إلى تقديم تجربة تعليمية تثقيفية تسهم في تعزيز الوعي البيئي لدى الزوار، من الكبار والصغار على حد سواء". وأضاف: "يسعدني أن أشارك عبر منبركم أن كل تذكرة يشتريها الزائر تساهم بنسبة معينة في دعم جهودنا لحماية الحياة البرية. هذا التوجه يعكس التزامنا العميق بمسؤوليتنا البيئية، ويجعل كل زيارة للحديقة تحمل بعدًا إنسانيًا وعالميًا".

موسم استثنائي وإنجازات لافتة

شهد الموسم السادس من دبي سفاري بارك نجاحًا غير مسبوق، حيث ارتفعت مبيعات الشركات السياحية بنسبة بلغت 67% مقارنة بالمواسم السابقة، وهو ما اعتبره السيد فوري مؤشرًا قويًا على تطور مستوى الخدمات والتجارب التي تقدمها الحديقة.

وأوضح قائلاً: "هذا الإنجاز لم يأتِ من فراغ، بل هو نتيجة جهود مستمرة لتطوير التجربة السياحية في الحديقة. نحن نحرص في كل موسم على إضافة فعاليات جديدة تجذب الزوار وتعزز من تفاعلهم مع البيئة والحيوانات".

تجربة السفاري الليلي: مغامرة بيئية تحت ضوء القمر

من بين أبرز الفعاليات التي تم تقديمها هذا العام، كانت تجربة "السفاري الليلي" التي لاقت إقبالًا واسعًا ونفدت تذاكرها بالكامل طوال فترة العرض. تحدث السيد فوري عنها قائلاً: "الهدف من السفاري الليلي هو تسليط الضوء على سلوكيات الحيوانات الليلية التي لا يراها الزوار في النهار. قمنا بتصميم التجربة بعناية لتكون تعليمية وآمنة في الوقت نفسه، مع الحفاظ الكامل على رفاهية الحيوانات".

وأضاف: "اعتمدنا على تقنيات إضاءة منخفضة التأثير لتوفير تجربة مشاهدة واقعية دون إزعاج الحياة البرية. كان من الرائع أن نرى الزوار يتفاعلون مع الحيوانات ويتعلمون عنها في أجواء مختلفة تمامًا عن النهار".

الحفاظ على رفاهية الحيوان أولوية لا جدال فيها

شدد فوري خلال اللقاء على أن رفاهية الحيوانات تمثل أولوية قصوى لدى إدارة الحديقة، وقال: "نحن لا نقدم أي تجربة على حساب صحة الحيوان أو راحته. لدينا فريق بيطري متخصص، إلى جانب موظفي الرعاية، يضمنون توفير البيئة الطبيعية والمثالية لكل نوع من الحيوانات".

وأكد أن دبي سفاري بارك تهدف إلى توعية الزوار بأهمية التوازن البيئي، ودور الإنسان في حماية التنوع الحيوي. "نحن نُعلّم الأطفال والكبار على حد سواء أن الحيوانات ليست فقط وسيلة للترفيه، بل كائنات حية تشاركنا هذا الكوكب وتستحق العناية والاحترام".

التطلع للمستقبل: نحو مزيد من الابتكار والريادة

في ختام اللقاء، عبّر السيد أحمد فوري عن تطلع دبي سفاري بارك إلى توسيع نطاق تجاربها وتطوير المزيد من المبادرات التي تجمع بين الاستدامة والترفيه والتعليم.

وقال: "نحن لا نتوقف عند ما تحقق، بل نواصل البحث عن طرق جديدة للابتكار في التجربة السياحية. نسعى لأن تكون دبي سفاري بارك واجهة عالمية لكل من يرغب في عيش مغامرة بيئية راقية وآمنة، ومصدر إلهام للأجيال القادمة".

الملتقى arabian travel market®

ملحق الرحلة الخاص

سوق السفر العربي دبي 2025

الرحلة

أبريل 2025 30

برعاية

FUN & SUN
b2b.funsuntravel.com

KATARA HOSPITALITY

23

أول وأكبر جريدة سياحية يومية في الوطن العربي

"ثريفتي" لتأجير السيارات.. ريادة تمتد لأربعة عقود وتحوّل رقمي يقود المستقبل



في إطار فعاليات النسخة الثانية والثلاثين من معرض سوق السفر العربي (ATM) في دبي، التقت جريدة الرحلة سهيل، مدير العمليات في شركة ثريفتي لتأجير السيارات في الإمارات العربية المتحدة، إحدى العلامات التجارية البارزة التي رسّخت مكانتها في قطاع النقل والمواصلات خلال أكثر من 40 عاماً من العمل المتواصل.

40 عامًا من التميّز في خدمات التأجير

افتتح السيد سهيل اللقاء بالتعريف بالشركة قائلاً: "نحن شركة ثريفتي لتأجير السيارات في الإمارات، جزء من مجموعة أرينكو، ونفتخر بأننا من أقدم وأقوى مزودي خدمات تأجير السيارات في الدولة، ليس فقط من حيث الحجم، بل أيضًا من حيث جودة الخدمة المقدمة." وأضاف: "نحن متواجدون في جميع المطارات الدولية داخل الدولة، ولدينا شبكة فروع تضم أكثر من 50 موقعًا، ما يتيح لنا الوصول السلس إلى العملاء في مختلف أنحاء الإمارات."

مشاركة استراتيجية في سوق السفر العربي

وعن مشاركة الشركة في معرض سوق السفر العربي هذا العام، قال السيد سهيل: "نحن نشارك في هذا المعرض سنويًا، ونعتبره منصة محورية لعرض ما نقدمه من حلول تنقل متقدمة، وخاصة أن الحدث يُقام في موطننا. من المهم لنا أن نظهر لعملائنا وشركائنا ما نمثله، سواء من خلال العروض التفاعلية أو من خلال استعراض المنتجات الحديثة."

وأكد أن الحضور القوي في المعرض يعكس التزام الشركة المستمر بتقديم الأفضل والتفاعل مع المتغيرات المتسارعة في عالم السياحة والتنقل.

التحول الرقمي: كشك ذكي يغيّر قواعد اللعبة

في ظل التسارع الرقمي الذي يشهده العالم، تحدث السيد سهيل عن إحدى أبرز مبادرات الشركة قائلاً: "أطلقنا لأول مرة في الإمارات كشكًا رقميًا لتأجير السيارات، يُمكّن العميل من إتمام عملية الحجز بشكل كامل دون تدخل بشري، بدءًا من اختيار السيارة وحتى تسلّمها خلال ساعة فقط."

وأشار إلى أن هذا الابتكار سيوفّر في المستقبل القريب في الفنادق والمراكز التجارية، ليمكّن العميل من حجز السيارة وتسلمها دون الحاجة لزيارة الفرع، ما يعزز من سهولة الخدمة واستقلالية العميل.

كما لفت إلى أن الشركة تعمل باستمرار على تحسين تجربتها الرقمية على الموقع الإلكتروني لتكون أكثر سهولة وكفاءة، مع تركيز خاص على تحسين تجربة المستخدم وتوفير حلول رقمية متقدمة. خطط توسّع طموحة ونمو مستمر

حول خطط التوسع المستقبلية، أوضح السيد سهيل أن الشركة لا تتوقف عن النمو: "خلال السنوات الثلاث الماضية حققنا نموًا سنويًا يزيد عن 25%، ونحن نسعى لمواصلة هذا الزخم خلال العام الحالي أيضًا."

وتابع: "لدينا أسطول يتراوح بين 35 إلى 40 ألف سيارة على الطرق، ونتوقع زيادته بنسبة 25 إلى 30% خلال 12 إلى 14 شهرًا، ويأتي هذا ضمن استراتيجيتنا لتوسيع الانتشار وتعزيز الحضور في السوق الإماراتي."

رسالة إلى العملاء: التنوع والابتكار هما عنوا ننا

وفي رسالته الأخيرة إلى الزوار والعملاء خلال معرض ATM، قال السيد سهيل: "هذا هو الوقت المثالي لتكون عميلاً في قطاع تأجير السيارات. السوق يشهد تنافسًا شديدًا، وخيارات متعددة، وتخصيصًا متزايدًا للخدمات."

وأضاف: "في ثريفتي الإمارات، نملك مجموعة من الحلول التي تناسب كل عميل، وندعو الجميع لتجربة خدماتنا واكتشاف العروض التي نقدمها، وأنا على يقين بأنهم سيجدون ما يناسب احتياجاتهم تمامًا."

المسؤولية الاجتماعية خلال جائحة كورونا

وعن دور الشركة في دعم المجتمع خلال جائحة كوفيد-19، اختتم السيد سهيل قائلاً: "أطلقنا عدة مبادرات لدعم المجتمع خلال فترة الجائحة، خاصة خلال شهر رمضان. قد لا أتحدث كثيرًا عن التفاصيل، لكننا التزمنا بدورنا المجتمعي بالكامل وكنّا جزءًا من جهود الدولة في الحفاظ على سلامة الأفراد ودعمهم في الظروف الاستثنائية."



قريبًا...

بوابتك نحو المستقبل تبدأ بتطبيقنا الجامعي الأول في الوطن العربي!

انطاليا - تركيا

في الصيف بسعر الشتاء

"أرض الأساطير"

مع رويانا للسفر والسياحة

ROYANA TRAVEL



+90 546 970 04 36



لحظاتك الأجمل تبدأ هنا...

انتظروا تطبيقنا الجديد للتسوق والإقامة وتجارب الطعام بلا حدود!

iOS

Download the
App Now

Android

Download the
App Now



The Marbella - Dubai

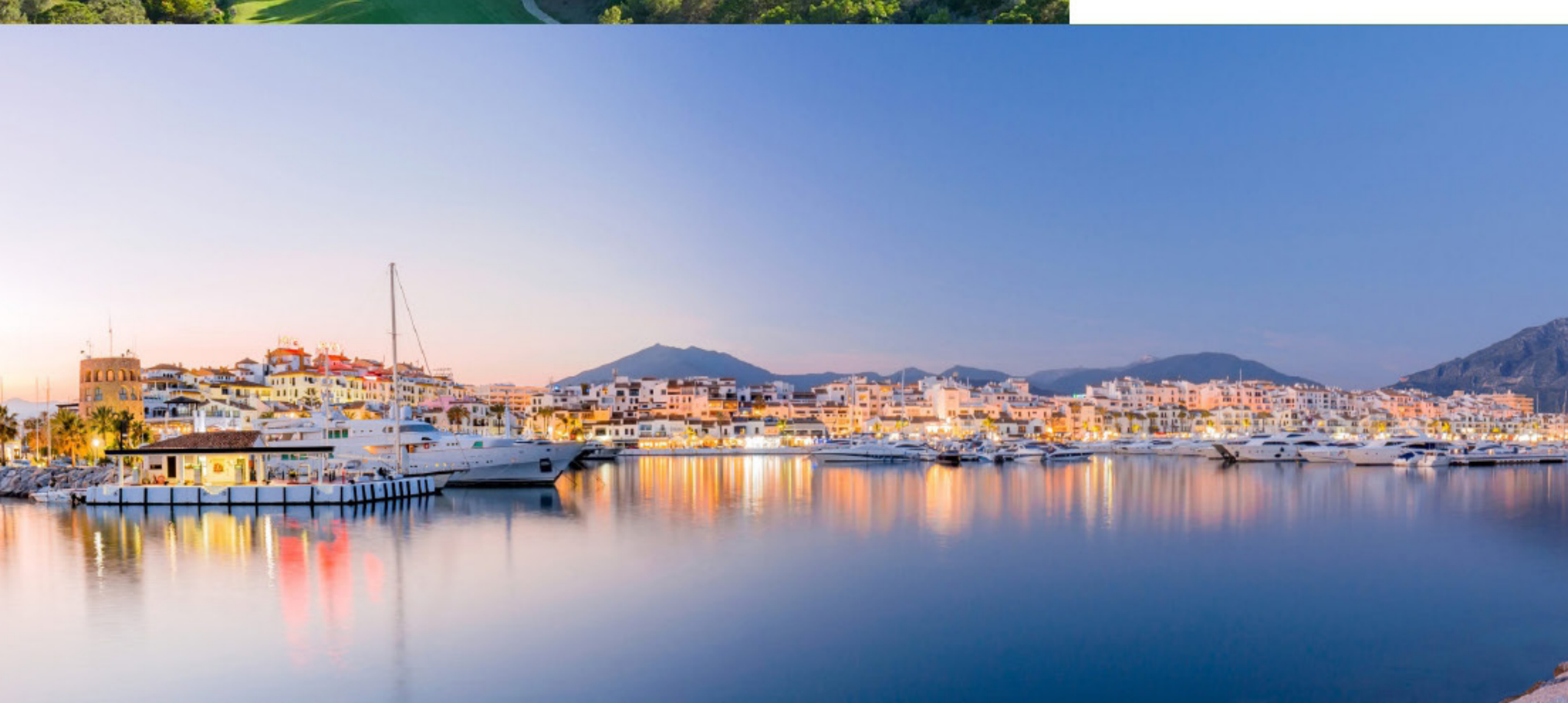
Real Estate Connection

info@bestliving.es +34 747 471 108

bestliving.es



best Living



الرحلة

Sponsored by

FUN & SUN

b2b.funsuntravel.com

الملتقى

arabian travel market