

Coraz więcej hoteli spa organizuje profesjonalne zaplecza konferencyjne Z techniką wokół natury

Paulina Mroziak, pmroziak@brog.pl

Na serwisach internetowych prezentujących hotele z ofertą konferencyjno-szkoleniową pojawia się coraz więcej ofert obiektów zlokalizowanych w atrakcyjnych turystycznie regionach naszego kraju. Łączą one w sobie zalety wypoczynku (często także w profesjonalnym spa) z zapleczem konferencyjnym nieodlegającym standardem od hoteli miejskich.

Z tego typu obiektów korzysta wiele firm, które wysyłają swoich pracowników na wyjazdy integracyjne połączone ze szkoleniami lub te organizujące pokazy z licznymi atrakcjami dla swoich klientów.

Do całkiem nowej potencjalnej grupy klientów tego typu obiektów należy także zaliczyć spółki akcyjne. – Ostatnie zmiany w kodeksie handlowym zezwalają na prowadzenie walnych zgromadzeń akcjonariuszy na odległość przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Firmy te będą poszukiwały sal konferencyjnych umożliwiających im spotkania i przeprowadzanie walnych zgromadzeń na wideo – mówi Paulina Molenda, Account Manager w MCX Systems.

Nowoczesny = atrakcyjny

Jak zapewniają specjaliści od zaawansowanych rozwiązań konferencyjnych, dla hotelarza chcącego promować swój obiekt jako „conference & spa” istotne jest zadbanie o odpowiednie wyposażenie sal konferencyjnych i nie powinno się bagatelizować tej kwestii. – Sam dostęp do Internetu i projektor to już od dawna za mało. Liczy się stawianie na nowe technologie, które ułatwiają i uatrakcyjniają prowadzenie biznesowych spotkań, a do hoteli, które nie boją się inwestować w najnowsze rozwiązania, klient biznesowy chętnie wróci – mówi Marek Bałda, menedżer ds. systemów audiowizualnych, Veracomp SA. Jak dodaje, wyposażenie konferencyjne hotelu typu „conference & spa” powinno różnić się znacznie od obiektów typu miejskiego, i to z prozaicznego powodu. – Obiekty pierwszej kategorii nastawione są na dłuższy,

Fot. MCX Systems



Nowoczesne rozwiązania technologiczne – cyfrowe flipcharty, projektory o wielu funkcjach, ekrany elektryczne, systemy wideokonferencyjne czy digital signage – podbijają polskie hotele. Czy warto wyposażać w nie obiekty wypoczynkowo-konferencyjne?

zwykle kilkudniowy pobyt gości, zatem sale konferencyjne pod kątem technologicznym muszą też być odpowiednio lepiej wyposażone niż w przypadku hoteli miejskich, w których odbywają się głównie szybkie spotkania biznesowe – tłumaczy nasz rozmówca.

Naszpikowany techniką

Do nowoczesnych rozwiązań wykorzystywanych w hotelach wypoczynkowo-konferencyjnych należy zaliczyć głównie: cyfrowy flipchart, sprawny projektor, ekrany elektryczne, sprzęt do wideokonferencji, systemy digital signage (DS), systemy sterowania sprzętem elektronicznym. – Urządzenia zaawansowane technicznie to dobre rozwiązanie nie tylko w trakcie prowadzenia prezentacji, ale także podczas przygotowywania materiałów – mówi Michał Biernacki, szef marketingu w firmie ACCO (do której należy marka NOBO). Jako przykład podaje cyfrowy flipchart, który polecany jest na szkoleniach, przy organizacji burzy mózgów. – Notatki zapisane na flipchartcie wyświetlane są na ekranie komputera, który za pomocą specjalnego odbiornika USB łączy się z cyfrowym

markerem, automatycznie dokonując konwersji tekstu z flipcharta na „tekst elektroniczny”. Dzięki temu po spotkaniu można przesłać notatki do wszystkich uczestników, co znacznie oszczędza czas przeznaczony na przepisywanie danych z papierowych arkuszy – tłumaczy nasz rozmówca. Dodaje, że do stworzenia podstawowego zestawu hotelarz powinien zainwestować także w projektor i odpowiednio dopasowany do niego ekran. – Obecnie rozmiary zarówno ekranów, jak i projektorów sygnowanych naszą marką sprowadzone są do wersji kompaktowej. Nie ma potrzeby montowania urządzeń w salach na stałe – mówi Michał Biernacki. Wymienia on trzy rodzaje ekranów: elektryczny – sterowany za pomocą panelu montowanego na ścianie lub pilota zdalnego o zasięgu do 20 m (można zwinąć i rozwijać ekran z niemalże każdego miejsca w sali i w dowolnym momencie trwania konferencji), ekran na trójnogu, przystosowany do szybkiego przenoszenia i rozstawiania oraz przenośny ekran nabiurkowy. Funkcjonalny zestaw (cyfrowy flipchart, ekran i projektor) można kupić w cenie od około 5 tys. zł.

Zdaniem specjalistów bardzo istotną rolę w wyposażeniu sal konferencyjnych w hotelach i ośrodkach wypoczynkowych odgrywa odpowiedni projektor.

Niezawodna jakość obrazu

Jak podkreśla Aleksandra Jasińska, visual instruments account manager Epson, w sali szkoleniowej najlepiej sprawdzają się projektory biznesowe. – Sala powinna mieć możliwość przynajmniej częściowego zaciemnienia, jednak dzięki projektorom o wysokim natężeniu światła barwnego i białego (jasności) można uzyskać doskonały obraz nawet w świetle dziennym. Dla hoteli, które dysponują mniejszymi powierzchniami alternatywą są projektory o tzw. krótkim rzucie, które doskonale współpracują z tablicami interaktywnymi. Znajdą one także zastosowanie podczas coraz bardziej popularnych wideokonferencji – tłumaczy nasz rozmówca. W przypadku obiektów konferencyjno-rekreacyjnych warto, żeby sala, która w ciągu dnia służy do przeprowadzania szkoleń i konferencji, wieczorem mogła się zmienić np. w salę kinową lub dyskotekową (np. z karaoke). Punktem wyjścia jest odpowiednio dobrany projektor, którego cena waha się od kilku do nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Wartością dodaną podstawowego wyposażenia hotelu są systemy wideo, do których można zaliczyć wideokonferencje oraz digital signage. – Rozwiązania wideokonferencji umożliwiają organizowanie różnego rodzaju spotkań osób z różnych lokalizacji, ich liczba może być przy tym bardzo duża. Nowoczesne rozwiązania takich systemów pozwalają na przesyłanie obrazów o dużej rozdzielczości, z wysokiej jakości dźwiękiem, dzięki którym spotkania wideo stają się jeszcze bardziej naturalne i zbliżone do spotkań „twarzą w twarz”. Systemy wideo pozwalają także na wysyłanie dodatkowych informacji w trakcie połączenia. Mogą to być np. prezentacja PC lub film wideo, wszystko co może być potrzebne np. w trakcie szkolenia dla firm. Systemy wideokonferencyjne umożliwiają rów-

niez nagrywanie takich spotkań czy szkoleń – tłumaczy Paulina Molenda z MCX Systems. Jak dodaje, dodatkowym elementem wzbogacającym wyposażenie sali konferencyjnej, zwłaszcza w rejonie atrakcyjnym turystycznie, są rozwiązania digital signage. Jest to sieć elektronicznych nośników wideo, takich jak monitory LCD, plazmy czy ekrany diodowe. Treść wyświetlana na poszczególnych nośnikach jest zarządzana zdalnie z jednego miejsca.

– Możliwości wykorzystania DS w hotelu „conference & spa” jest tak dużo, jak wiele jest potrzeb. Ekrany mogą pełnić funkcję informacyjną i zastąpić papierową agendę. Dzięki temu, np. każda zmiana w harmonogramie może być bardzo szybko nanesiona, bez ponoszenia dodatkowych kosztów druku. Podczas konferencji ekrany mogą prezentować plan hotelu, życiorysy prelegentów czy opisy poszczególnych sesji. Dodatkowo ekrany mogą wyświetlać materiały sponsorów czy inne treści reklamowe, np. co warto zobaczyć w okolicy, gdzie zjeść dobrą kolację, jak dostać się do najbliższego dworca, czy jakie są aktualne oferty specjalne w hotelu – tłumaczy specjalistka z MCX Systems.

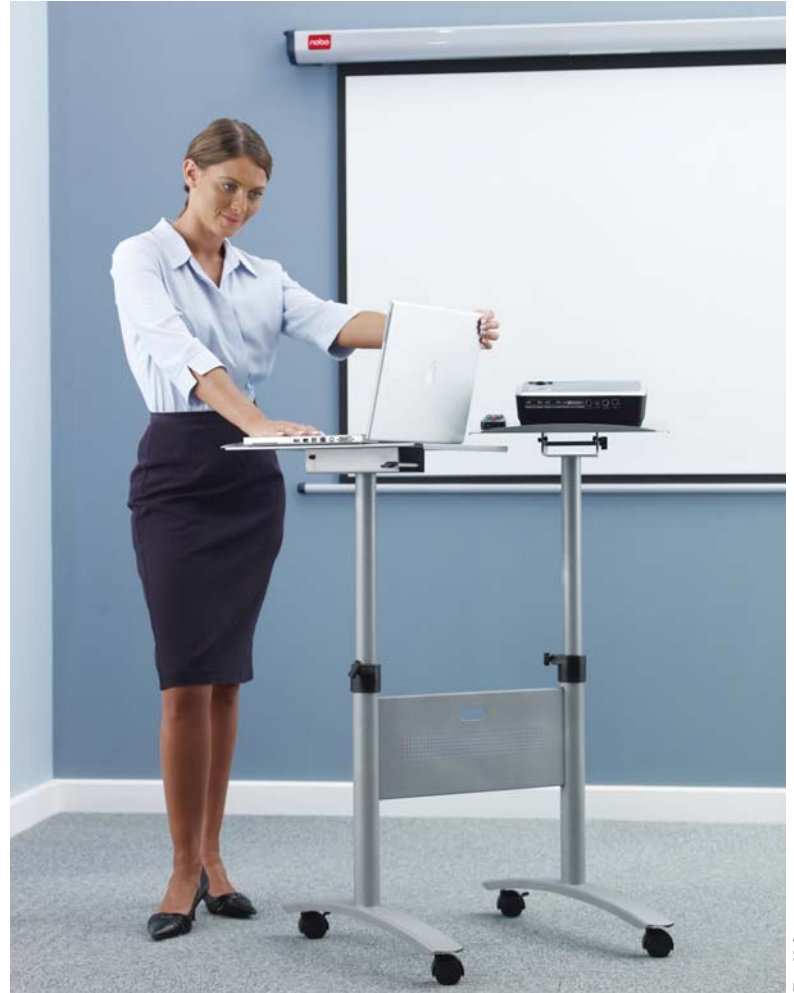
Dodatkowe gadżety

Do jednego z najbardziej istotnych elementów wyposażenia sal konferencyjnych trzeba zaliczyć nagłośnienie. Salę, która ma służyć organizowaniu konferencji typu prezentacja czy szkolenie, należy wyposażać w odpowiednie zestawy głośnikowe. – Trudno tutaj wskazać na konkretny typ głośników, wybór jest naprawdę ogromny, a znaczenie mają takie parametry, jak kształt i gabaryty sali, układ audytorium, a także względy stylistyczne i estetyczne. Będzie to prawdopodobnie kilka ściennych lub sufitowych zestawów głośnikowych o łącznej mocy w przedziale od 50 do 100 W. Ważne, aby miały odpowiednie pasmo

przenoszenia, gwarantujące wysoką lub przynajmniej średnią jakość nagłośnienia nie tylko dla mowy, ale także dla przekazów muzycznych – mówi Jarosław Dziubiński, prezes zarządu AVISmedia Sp. z o.o. Jak dodaje, właściciele hoteli „resortowych” mogą pokusić się o zapewnienie przeprowadzenia np. prezentacji plenerowych lub możliwość rozgłaszania przebiegu konferencji poza samą salą konferencyjną.

– Myślę tu o pomieszczeniach przyległych, jak np. foyer, o korytarzach na piętrach mieszkalnych, pokojach hotelowych, o restauracji lub nawet o parku czy ogrodzie należącym do hotelu. Dziś produkowane są zestawy głośnikowe w obudowach specjalnie przeznaczonych do instalowania w ogrodach, stylizowane w taki sposób, by umożliwiły wtopienie się w zielen bez zakłócania optycznej harmonii ogrodu czy parku. Nagłaśnianie dodatkowych pomieszczeń i obszarów ma też taki sens, że umożliwia na co dzień rozgłaszanie tzw. muzyki tła w obiekcie, co z całą pewnością potrafi umilić pobyt jego gościom – tłumaczy Jarosław Dziubiński. Z nowinek technicznych producenci polecają także tzw. głośniki kierunkowe.

– W tym samym czasie i w jednym pomieszczeniu można kierować do różnych grup odmienne przekazy, które nie są przez nie wzajemnie słyszalne. To pozwala na ciekawe prowadzenie spotkań biznesowych, które w swoim harmonogramie przewidują m.in. podział na grupy robocze – tłumaczy Marek Bałda. Jak przyznaje, nad dużą liczbą elektroniki nie sposób zapanować bez odpowiednich systemów sterowania. W ofercie producentów znajdują się



Fot. Nobo

urządzenia, dzięki którym przy użyciu jednej konsoli z panelem dotykowym można sterować temperaturą w pokoju, telewizją, projektorem, nagłośnieniem, kamerami monitoringu wizyjnego, żaluzjami itp.

Podstawa za 10 tys. zł

Jak przyznaje Jarosław Dziubiński, koszt zakupu zestawu rozbudowanych systemów konferencyjnych to kilkanaście czy nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych. Dla hoteli, które nie dysponują środkami finansowymi lub tych, które w czasach kryzysu wolą oszczędzać gotówkę niż inwestować, poleca się nawiązanie stałej współpracy z profesjonalną firmą konferencyjno-sprzętową. – Oczekiwania gości hotelu wypoczynkowo-konferencyjnego są bardzo wysokie, ale ograniczone często do obszaru związanego z wypoczynkiem i relaksem. W części biznesowej klient oczekuje minimum wyposażenia dobrej jakości, tzn. systemu nagłośnienia z mikrofonami bezprzewodowymi, multimediami typu projektor plus zwijany ekran, laptop z odtwarzaczem DVD, flipchart plus obowiązkowo system szerokopa-

smowego dostępu (beziprzewodowego) do Internetu. Wyposażenie musi być idealnie dobrane do sali i bezproblemowe w obsłudze (z dyskretną i bardzo profesjonalną asystą personelu technicznego hotelu). Koszt zakupu minimalnego zestawu sprzętu do obsługi biznesowej (z wyłączeniem Internetu) oscyluje w okolicach 10 tysięcy zł – mówi Stanisław Buczyński, prezes firmy Lidex Centrum Tłumaczeń i Obsługi Konferencji. – Klient biznesowy w hotelu ze spa nie będzie oczekiwał w części biznesowej nowinek, cudów – raczej stonowanej klasyki, w wersji zaprzyjaźnionej i znanej – dodaje nasz rozmówca. Tę opinię potwierdza także Krzysztof Śmiglak, właściciel hotelu Pałacik Łąkomina (woj. lubuskie). – Oczywiście posiadamy pełne wyposażenie sal konferencyjnych: projektor multimedialny, rzutnik pisma, ekrany do wyświetlania, tablice typu flipchart, telewizory LCD i inne. Bardzo często zdarza się jednak, iż firma organizująca szkolenie dla swojego klienta przywozi własny sprzęt, także kwestia wyposażenia sal nie odgrywa głównej roli – tłumaczy.



Fot. ACCO

Jak konstruują Państwo ofertę hotelu, by przyciągnąć gości biznesowych?



Karolina Puzio, menedżer hotelu Dwór Kaliszki: Mimo dość krótkiego stażu na rynku hotelowym zauważamy ciągiły wzrost i większe zainteresowanie organizacją szkoleń i spotkań firmowych w naszym obiekcie. Dwór Kaliszki w zeszłym roku kalendarzowym obsłużył kilkanaście spotkań firmowych, były to najczęściej grupy pomiędzy 10 a 15 osób, głównie spotkania zarządu. Nasz hotel przygotował na potrzeby gości konferencyjnych: klimatyzowaną salę konferencyjno-balową mogącą pomieścić do 100 osób, salkę typu VIP dla maksymalnie 30 osób, projektor multimedialny, zestaw TV i wideo, mikrofon, ekran, flipchart, nieograniczony, nieodpłatny dostęp do Internetu na terenie całego obiektu oraz możliwość korzystania z innych atrakcji Dworu Kaliszki. Dostęp do sprzętu konferencyjnego jest czynnikiem pozytywnym, zauważalna jest coraz większa potrzeba komfortowego i oryginalnego wyglądu sali, jej ustawienia, naświetlenia, jak i samego wystroju i wyjątkowości wnętrza oraz przygotowań i aranżacji przerwy kawowych czy lunchu. Dla gości i uczestników konferencji stwarzamy indywidualne oferty, łącząc oczekiwania klienta w sferze noclegowo-gastronomiczno-szkoleniowej. Nawiązujemy współpracę z profesjonalnymi i prętnie funkcjonującymi firmami eventowymi posiadającymi szeroki program szkoleniowo-integracyjny.

Paulina Leśniewicz, specjalista ds. sprzedaży i marketingu, hotel Masuria, Worliny: Konferencje i szkolenia organizujemy w hotelu Masuria cały rok, ale największą liczbę grup przyjmujemy w okresie od kwietnia do października. Jest to kilka grup tygodniowo, a ich wielkość jest bardzo różna – od 10 do nawet 190 osób. Podejmując decyzję o pobycie w hotelu Masuria goście biorą pod uwagę nie tylko położenie, ale również standard wyposażenia sal. Wszystkie nasze sale są wyposażone w konferencyjny system nagłośnienia, ekran, rzutnik, flipchart oraz Internet i klimatyzację. Naszą dumą jest sala konferencyjno-bankietowa o powierzchni 330 mkw., którą możemy podzielić na trzy mniejsze. Jej atutem są specjalnie zaprojektowane drzwi wjazdowe umożliwiające wprowadzenie na salę samochodu osobowego, a nawet minivana. Oferta hotelu Masuria jest bardzo różnorodna i skierowana zarówno do gościa biznesowego, jak i indywidualnego. Przygotowując pobyt grupy biznesowej dostosowujemy ofertę do potrzeb gości. To oni decydują o ostatecznej jego formule, czyli o tym w jakim stopniu połączą wypoczynek z częścią szkoleniową. Z naszych doświadczeń wynika, że faktycznie grupy biznesowe coraz częściej łączą te dwa elementy, choć zdarzają się również pobyty typowo szkoleniowe lub typowo integracyjne. W tym drugim przypadku goście wybierają zarówno aktywny sposób rekreacji np. spływy kajakami, wycieczki rowerowe, atrakcje outdoorowe w sezonie letnim, czy kuligi z ogniskiem zimą, jak i relaks i chwile odprężenia w gabinetach kosmetycznych, na basenie, w saunach, solarium czy siłowni. Na wieczorne spotkania idealnie sprawdza się karczma nad jeziorem czy klub nocny połączony z kręgielnią i miejscem do gry w bilard. Jeśli miałabym określić jednym zdaniem receptę na przyciągnięcie grup biznesowych do hotelu wypoczynkowego, to postawiłabym na dużą otwartość i elastyczność w stosunku do gościa oraz na profesjonalną obsługę. I świetną kuchnię oczywiście.



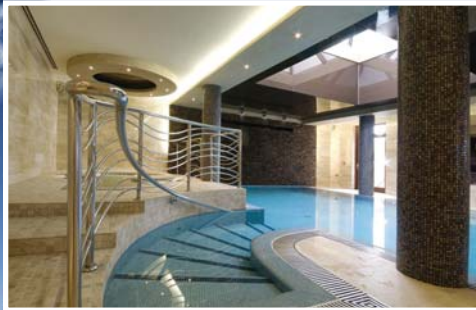
Krystyna Śliwka, menedżer ds. marketingu, Ośrodek Rehabilitacyjno-Wypoczynkowy Centrum Szkoleniowe Muflon, Ustroń: Kluczową działalnością naszego ośrodka jest organizacja różnego rodzaju szkoleń, konferencji, spotkań biznesowych, sympozjów naukowych itp. Grupy, które do nas trafiają są bardzo różne pod względem liczebności, od małych 10–15-osobowych po 200–250-osobowe. Nasze centrum konferencyjne oferuje trzy klimatyzowane sale na 150, 60 i 20 osób. Grupom szkoleniowym i biznesowym oferujemy profesjonalny sprzęt multimedialny z projektorem cyfrowym, DVD i wizualizacją. Całość wyposażenia sali konferencyjnej jest zintegrowana w jeden system sterowania nagłośnienia i prezentacji, którego centrum stanowi dotykowy terminal ciekłokrystaliczny pozwalający prowadzącemu sterować całością dostępnego sprzętu. Zapewniamy także dostęp do Internetu i usługi kserograficzne. Ośrodek jest objęty bezprzewodowym dostępem do Internetu. Organizatorzy zwracają uwagę na wyposażenie sali konferencyjnej, jak i na to, co jest w cenie wyposażenia sali, a co nie i czy sala jest odpłatna. Pakiet konferencyjny budujemy w zależności od potrzeb grupy i naszych możliwości. Jednak mamy dosyć bogate zaplecze w postaci terenu wokół hotelu, posiadamy również pole do minigolfa, boisko do siatkówki, zadaszoną baczówkę, współpracujemy z różnego rodzaju organizacjami eventowymi, które w sposób profesjonalny organizują czas uczestnikom szkolenia/konferencji. Najczęściej przyciągnąć gości biznesowych pierwszy raz, ale jak już się uda, wtedy współpraca z reguły jest wieloletnia. Trzeba dotrzeć do odpowiednich grup klientów z odpowiednim produktem. Następnie zachęcić do kupna danego produktu i dalej już się toczy siłą rozpędu. Ważna na pewno jest lokalizacja hotelu, jak i liczba miejsc noclegowych oraz liczbę sal konferencyjnych i ich pojemność. Dodatkowo miła i profesjonalna obsługa.

Krzysztof Śmiglak, właściciel Pałacyku Łąkomini: Obiekt nasz jest nastawiony przede wszystkim na klienta biznesowego, w związku z czym organizujemy całkiem sporo szkoleń i konferencji, praktycznie co tydzień. Szczególnie zimą przeważają grupy kilkunastoosobowe, jednak jesteśmy w stanie przyjąć do 70 uczestników. W trakcie każdego szkolenia lub konferencji przewidywany jest dla uczestników czas wolny. Firmy wykorzystują go do zorganizowania różnego typu zajęć integracyjnych, coraz częściej wykupują także uczestnikom karnety do naszego hotelowego centrum spa. Oczywiście nasi goście mogą również korzystać z pozostałych atrakcji dostępnych w obiekcie, takich jak: bilard, piłkarzyki, boiska, łódź wiosłowa, kajaki, bule, dart i inne. Klient biznesowy jest dużo bardziej wymagający od klienta indywidualnego.



Sebastian Danel, kompleks hotelowy Olimpia Lux Spa & Wellness, Szczyrk:

W zależności od sezonu organizujemy od dwóch do sześciu szkoleń miesięcznie. Przeważnie są to imprezy nieprzekraczające 50 osób (średnio). Nasza sala konferencyjna wyposażona jest w: ekran, rzutnik multimedialny, flipcharty, nagłośnienie sali, mikrofony bezprzewodowe, ksero, faks, odtwarzacz DVD, drukarkę i skaner. Oczywiście goście zawsze przed dokonaniem rezerwacji pytają o wyposażenie sali. Głównie zainteresowani są ekranem, rzutnikiem multimedialnym oraz flipchartem z flamastrami. Zawsze proponujemy grupom w trakcie szkolenia szereg usług dodatkowych, umilających czas spędzony na konferencji. Są to głównie biesiady góralskie, dyskoteki z karaoke, wycieczki fakultatywne, imprezy integracyjne (quady, jeepy w terenie) itp. Często goście korzystają z naszej strefy spa. Typowy gość biznesowy zawsze będzie wybierał hotel zlokalizowany w mieście, które odwiedza w celu realizacji turystyki biznesowej. Naszymi klientami, jako hotelu zlokalizowanego w miejscowości typowo wypoczynkowej, są głównie wczasowicze oraz wyżej wspomniane zorganizowane grupy chcące połączyć szkolenia z wypoczynkiem na łonie natury.



Barbara Wilk, hotel Stary Dziwnów:

Konferencje/szkolenia organizujemy co najmniej raz w miesiącu. Posiadamy salę multimedialną wyposażoną m.in.: w dwa projektory, ekrany, sieć i konfigurację bezprzewodową komputera z projektorem i inny tradycyjny sprzęt konferencyjny. Wyposażenie sali konferencyjnej przy organizacji szkolenia lub konferencji jest kluczowym aspektem przy wyborze miejsca. Posiadamy także oferty łączące pobyt szkoleniowy z wypoczynkowym, które najczęściej są indywidualnie przygotowywane, według życzeń organizatora. Klienci korzystają najczęściej właśnie z tego rozwiązania. Receptą na sukces w sektorze „conference & spa” jest traktowanie każdego z gości jako osoby wyjątkowej i niepowtarzalnej, zarówno w kontakcie pierwszym (najczęściej telefonicznym lub mailowym), jak i podczas pobytu.

Tymoteusz Mróz, marketing manager, Nosalowy Dwór Resort & SPA, Zakopane:

Średnio miesięcznie organizujemy około 4–5 szkoleń, czasem kilka imprez jednocześnie. Dzięki otwartemu 26 grudnia 2009 r. drugiemu obiektowi, hotelowi Grand Nosalowy Dwór znacznie zwiększyliśmy możliwości. Goście mają zróżnicowane potrzeby, jednak do standardu należą multimedia prezentacyjne – rzutnik i ekran. Nasza nowoczesna sala konferencyjna Rysy o powierzchni 620 mkw. może być dodatkowo dowolnie podzielona na sześć mniejszych pomieszczeń, co pozwala na prowadzenie kilku spotkań równocześnie. Każda sala wyposażona jest w system sterowania dźwiękiem i oświetleniem. Dysponujemy rzutnikami, automatycznie wysuwanymi ekranami, mikrofonami bezprzewodowymi oraz nagłośnieniem. Mamy też możliwość zaaranżowania tłumaczeń symultanicznych czy wideokonferencji. Staramy się naszym gościom w możliwie szeroki sposób uatrakcyjnić pobyt, udostępniając zaplecze rekreacyjne, bogaty wellness oraz pomagając w organizacji imprezy.



Roksana Łozińska, Kormoran Wellness Medical Spa, Rowy:

Szkolenia i konferencje organizujemy praktycznie przez cały rok dla grup od 40 do 200 osób. W zależności od liczby uczestników, eventy te odbywają się na odpowiednio do tych celów wyposażonych, klimatyzowanych salach szkoleniowo-konferencyjnych (w tym sali Kapitańskiej z możliwością dzielenia na dwie niezależne). Sale te wyposażone są w profesjonalny sprzęt konferencyjny: projektory multimedialne (mogące działać niezależnie lub równolegle), nagłośnienie, bezprzewodowe mikrofony pojemnościowe (w tym również mikrofony krawatowe), dostęp do bezprzewodowej sieci Internet, ekrany, flipcharty, rzutnik pisma, odtwarzacz DVD. Nasi klienci mogą skorzystać dodatkowo z ksero, drukarki, faksu czy skanera. Coraz częściej łączymy ofertę konferencyjną z możliwością skorzystania z zaplecza wellness i zabiegami spa. Zaciszne położenie na pograniczu Słowińskiego Parku Narodowego, jak i wszechstronny wachlarz usług dodatkowych oferowany naszym gościom sprawiają, że obiekt nasz zapewnia zarówno doskonale warunki do pracy, jak i aktywnego wypoczynku.