



Аутсорсинг продаж для малых отелей от ABRISHORECA

2015

Количество отелей и других средств размещения в России с 2003 по 2010 год выросло более чем на 30%, с 8`517 до 11`698. Такие данные были приведены на заседании комиссии Российского Союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по туризму и индустрии гостеприимства.



**Растет количество отелей и вместе с этим
возрастает конкуренция!!!**



Агентствам и операторам малый отель в общем то не особо и интересен – объем номеров маленький. Инфраструктура не так богата, как у больших комплексов, даже при наличии достаточного размера и качества залов, продать их будет проблемой. Агентство, или оператор будут затрачивать на продвижение малого отеля средства, а вероятность заработка ограничена размером номерного фонда. А значит, чтобы привлечь партнеров к сотрудничеству надо будет «прогибаться» по комиссии, или прилично падать в цене.



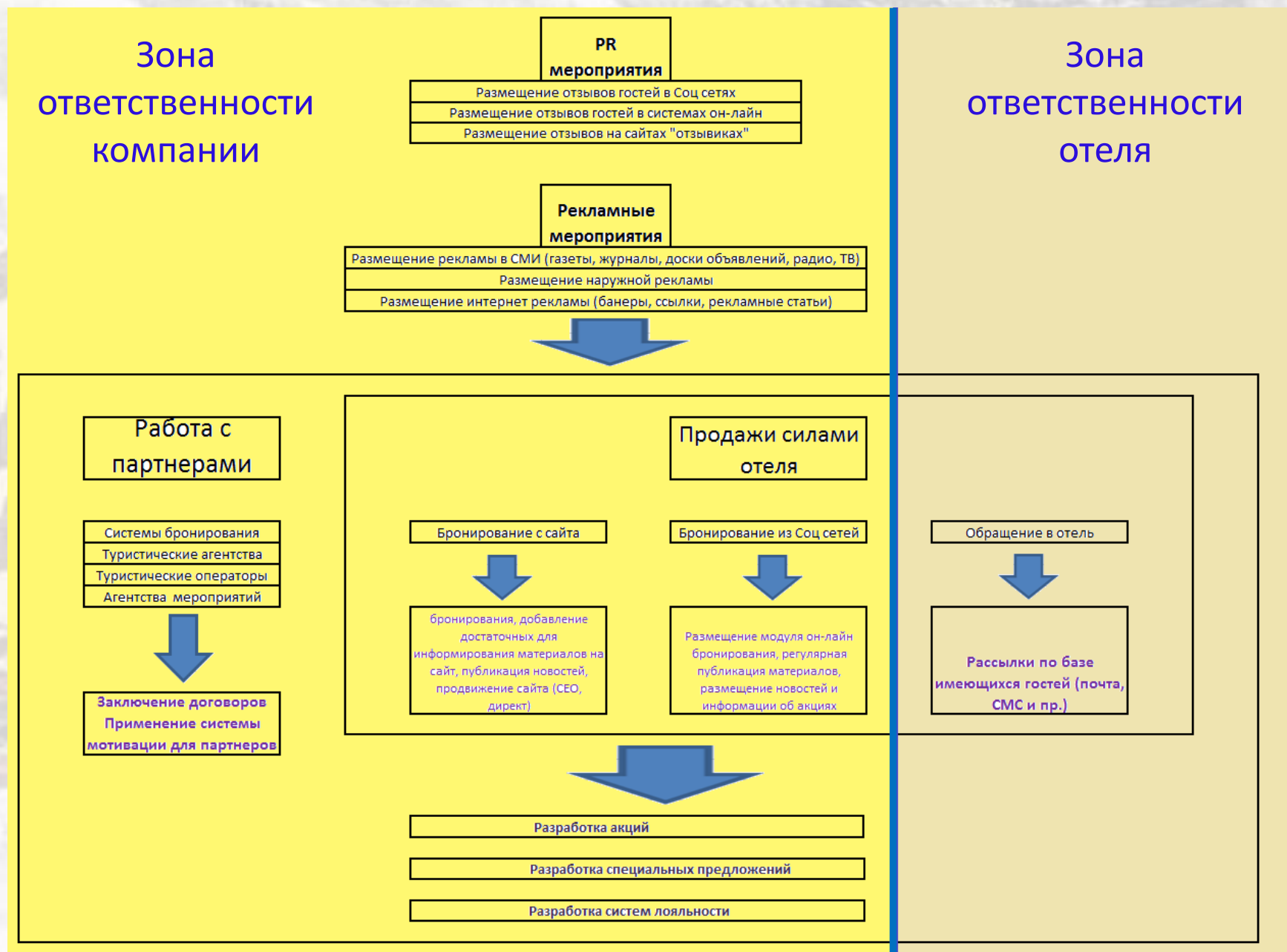
Решение – аутсорсинг продаж силами сторонней компании

- Компания осуществляет продвижение отеля и размещает рекламу согласно подписанному сторонами плану и в рамках совместно утвержденного бюджета. Самостоятельно несет ответственность перед законодательством за качество рекламной продукции и инструментов продвижения.
- Разрабатывает и своевременно корректирует тарифную политику отеля в соответствии с текущей ситуацией на рынке.
- Предоставляет Отелю маркетинговый отчет с анализом отзывов о качестве обслуживания в отеле, замечаниями гостей и предложениями по улучшению качества и расширению ассортимента услуг.
- Составляет технические задания, контролирует сроки выполнения и качество работ.
- Заключает все договоры с партнерами через которых организовываются продажи услуг отеля.
- Формирует тарифную политику для реализации услуг.
- Включает услуги отеля в состав других туристических продуктов



Структура ответственности в рамках договора

В рамках организации структуры продвижения и продаж, компания берет на себя ответственность за организацию и проведение значительной части работ, требующих серьезных временных затрат, глубокой аналитики рынка, налаживания и поддержания отношений с партнерами, мониторинга положения отеля на рынке.



Условия договора

Компания является эксклюзивным представителем отеля при продаже услуг третьим лицам, занимающимся реализацией и созданием услуг гостеприимства.



Все средства от продажи услуг поступают на расчетный счет отеля!!!

Оплата услуг компании:

Отель выплачивает компании ежемесячно фиксированную оплату за организацию работ по продвижению услуг отеля, ведение документооборота с партнерами по суб агентским договорам, формирование тарифной политики, создание аналитических отчетов о качестве обслуживания в отеле.

По итогам работы за месяц компания получает вознаграждение за продажу услуг:

При продаже услуг отеля силами сотрудников агента и через его ресурсы – 10%

При продаже услуг через суб агентские договоры – 3%



Что даст отелю такое сотрудничество?

- Фиксированный платеж – рассчитывается индивидуально для Вашего отеля, но всегда будет ниже Ваших затрат на содержание сотрудников отдела продаж.
- Ваш отель получает представительство с офисом в Москве, где любой потенциальный гость может выписать счет для оплаты непосредственно на расчетный счет отеля.
- Для Вашего отеля будет разрабатываться и своевременно корректироваться тарифная политика.
- Вы не продадите свои услуги дешевле их рыночной стоимости.
- Компания отслеживает и корректирует цены одновременно во всех выбранных каналах он лайн бронирования.
- Ваши услуги будут включаться в состав туристических продуктов.

Более подробную информацию можно получить здесь:

ABRIS HORECA

т. 8 925 227 8 666

abristcm@gmail.com

<http://www.abrishoreca.ru>

Офис продаж ООО "АБРИС ХОРЕКА»

г. Москва улица Полярная дом 7 корпус 2 оф. 7