

Аутсорсинг продаж для малых отелей и баз отдыха

от
ABRISHORECA 2020

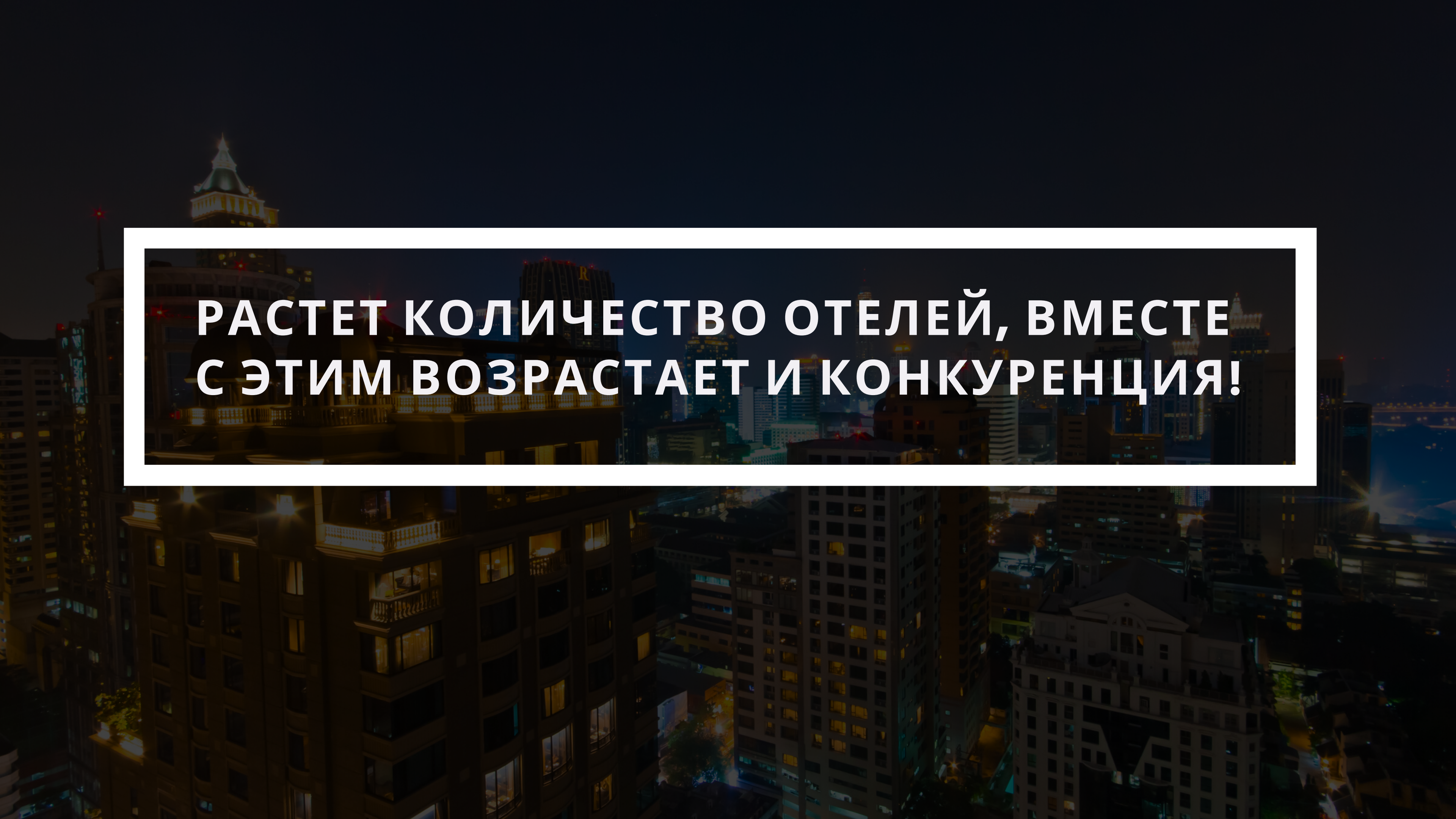




Ситуация на рынке

Суммарное количество путешествующих по стране российских и зарубежных туристов с 2010 года по 2017 год выросло на 71%.

"Численность коллективных средств размещения всех типов увеличилась вдвое – с 12,6 тысячи до 25,3 тысячи, темп роста числа гостиниц за тот же период составил 238 % "

A nighttime aerial view of a city with numerous lit-up buildings. A white rectangular box is centered in the upper half of the image, containing Russian text. The text is in a bold, white, sans-serif font. The background shows a dense urban environment with various building styles, including a prominent building with a dome on the left and a body of water on the right.

**РАСТЕТ КОЛИЧЕСТВО ОТЕЛЕЙ, ВМЕСТЕ
С ЭТИМ ВОЗРАСТАЕТ И КОНКУРЕНЦИЯ!**

Малые средства размещения

Агентствам и операторам малый отель, в общем-то, не особо 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» под комиссии или прилично падать в цене.





*Не важно, сколько номеров
в вашем отеле: 30, или
300. Для организации
продаж и продвижения
необходимо сделать один
и тот же объем работ!*



Проблемы малого средства размещения

Квалифицированные кадры

Малый отель не может позволить себе такой же штат, как и крупный отель, а заработные платы специалистов для него просто неподъемны.

Агентства и операторы

Сколько партнеров, столько и договоров - очень объемный документооборот. Отсутствие возможности включаться в работу с операторами и включать свой продукт в состав туров.

Обучение сотрудников

Небольшое средство размещения не может себе позволить регулярные повышения квалификации своих сотрудников и, в результате, проигрывает в технологиях продаж.

РЕШЕНИЕ - АУТСОРСИНГ ПРОДАЖ СИЛАМИ СТОРОННЕЙ КОМПАНИИ



Маркетинг

Всесторонний анализ рынка, коррекция тарифов, соблюдение тарифной политики, прогнозирование, формирование продукта, востребованного на рынке.



Продвижение

Предложение услуг одновременно по физическим и виртуальным каналам продаж, ведение многоканальных рекламных кампаний и акций.



Продажи

Продажи через собственные ресурсы, привлечение OTA систем, перекрестные продажи, включение в состав сложных туристических продуктов.

Развитие прямых продаж

Аутсорсинговая компания заинтересована в увеличении числа прямых продаж, поскольку её вознаграждение привязывается к выручке от продажи услуг.



Наши ресурсы

Технологии

Собственная система удаленного взимания платежей с ОФД платформой. Собственная система анализа рынка и формирования тарифов, отработанные системы взаимодействия и управления виртуальными и физическими продажами.

Собственные каналы

Информационные каналы в WhatsApp и Telegram, а так же во всех социальных сетях, собственная база лояльных гостей более 10 000 контактов, отработанные партнерские контакты с операторами и организаторами туров.

Отдел продаж

Собственный отдел продаж позволяет оперативно работать как с юридическими, так и физическими лицами, оперативно реагировать на поступающие запросы и заявки. А также вести работу с постоянными гостями.

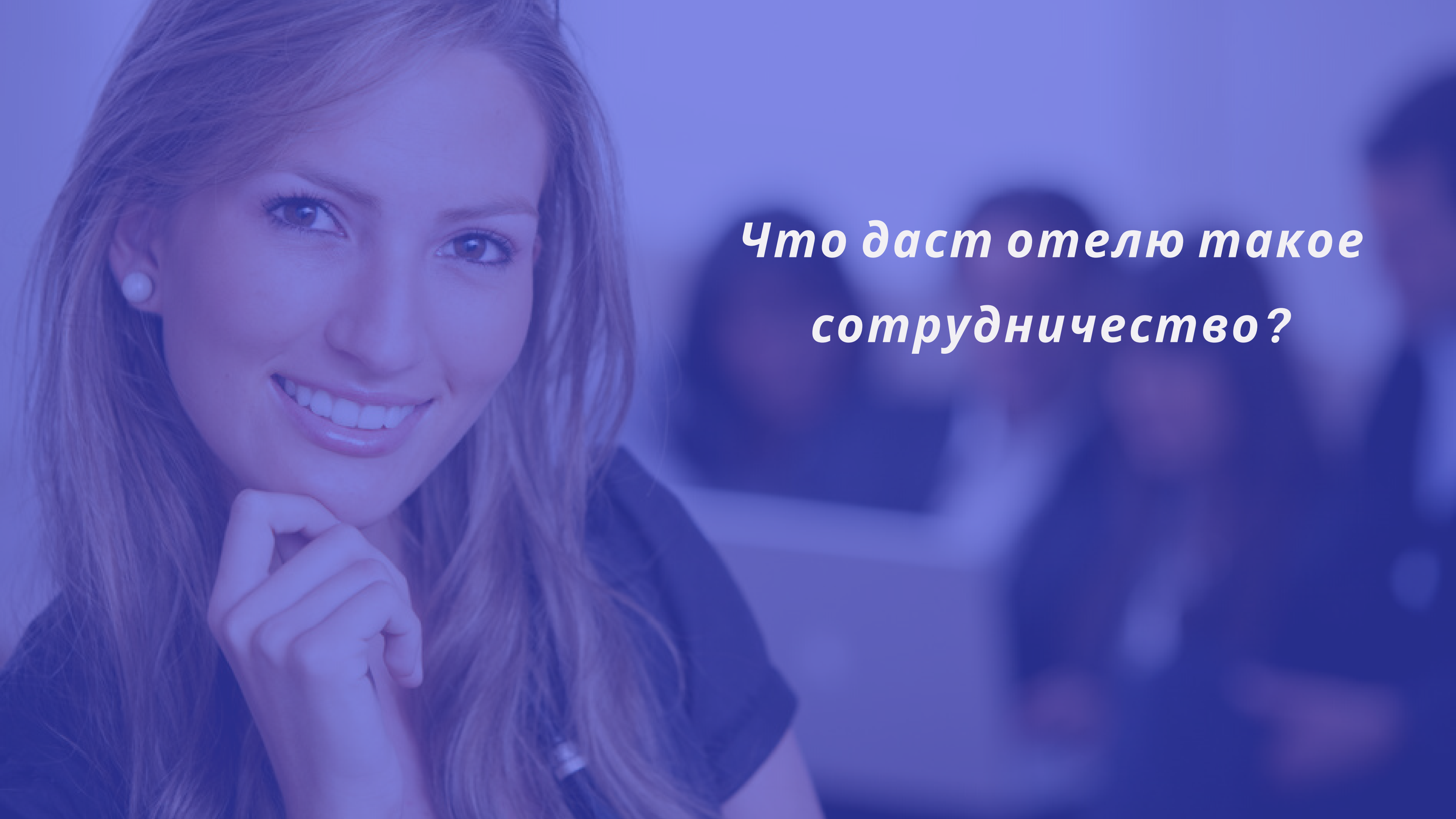
Аутсорсинговая компания

Полностью организует структуру маркетинга, продвижения и продаж услуг средства размещения.



Средство размещения

Принимает бронирования по обращениям гостей, оказывает услуги.



*Что даст отелю такое
сотрудничество?*

Преимущества

сотрудничества

Оплата труда

Фиксированный платеж – рассчитывается индивидуально для Вашего отеля, но всегда будет ниже Ваших затрат на содержание сотрудников отдела продаж.

Доходы

Для Вашего отеля будет разрабатываться и своевременно корректироваться тарифная политика. Вы не продадите свои услуги дешевле их рыночной стоимости.

Продвижение

Ваши услуги будут включаться в состав туристических продуктов операторов. Продвижение ведется на постоянной основе по всем выбранным каналам продвижения.

Для вашего отеля специально разрабатываются акции и спецпредложения, которые распространяются среди постоянных путешественников (база более 10 000 контактов + каналы продвижения).

КОНТАКТЫ



8 925 061 99 08



info@abrishoreca.ru

www.abrishoreca.ru

