

Как развивать региональный туристический бренд
отелям и турагентствам
и как завоевывать туристов?



Тренды внутреннего туризма 2022


Факторы, которые влияют на изменение поведения на рынке

✓ Уход иностранных игроков с рынка

Booking.com

Airbnb

Expedia



✓ Запрет на полеты во многие страны мира

Трудности авиакомпаний с выполнением полетов за границу
на лизинговых самолетах



ПРОГНОЗ на 2022

- ✓ Увеличение доли он-лайн продаж Российских ОТА, ТО и ТА
- ✓ Появление новых игроков на рынке в сфере он-лайн продаж
- ✓ Развитие технологий, финансирование проектов, связанных с IT развитием компаний
- ✓ Высокий спрос в летнем сезоне в южных отелях, а также в загородных отелях
- ✓ Возможно понижение спроса в городских отелях, но всегда есть идеи, как избежать этого



Какие шаги необходимо предпринять отелям для успешных продаж в предстоящем сезоне

- ✓ **Определить свою ЦА и ее поведение при бронировании отдыха:** какие каналы продаж выбирает ЦА, что влияет на выбор в пользу того или иного отеля, какой ценовой диапазон приемлем для данной ЦА, какие маркетинговые площадки стоит использовать для контакта с Вашей ЦА и тд.
- ✓ **Определить процентное соотношение для B2B и B2C продаж:** для каждого отеля оно свое и зависит от многих факторов. Очень важно диверсифицировать каналы продаж и постоянно управлять квотами в зависимости от текущей ситуации в продажах.
- ✓ **Автоматизировать продажи:** если есть возможность, то подключиться к ченнел менеджерам, если нет возможности автоматизации, то работать с личными кабинетами систем бронирования ОТА и ТО.
- ✓ **Выстроить качественный сервис и работу с гостем** с момента первого контакта гостя с Вашим отелем



Какие шаги нужны для турагентства для того, чтобы развивать свой бренд?

- ✓ **Определить свою ЦА и отличительную черту Вашего агентства:** какой средний чек у Вашей ЦА? Что влияет на выбор в пользу того или иного отеля или направления для отдыха? Какие маркетинговые площадки стоит использовать для контакта с Вашей ЦА? Какая отличительная черта/специализация Вашего агентства?
- ✓ **Автоматизировать продажи:** подключить модули бронирования отелей, экскурсионных туров, авиабилетов на Ваш сайт, использовать CRM систему, использовать модули для онлайн общения с клиентами с сайта и соцсетей, использовать системы для планирования постов в соцсети и системы для отправки рассылок и тд.
- ✓ **Выстроить качественный сервис и работу с клиентами** с момента первого их контакта с Вашей компанией.
- ✓ **Наладить работу как с B2C, так и с B2B клиентами**
- ✓ **Развивать личный бренд** и через личный бренд получать клиентов для Вашего агентства



Наши контакты



Маргарита Назарова

заместитель генерального директора

+7 (495) 009-009-1

nazarova_mv@multitour.ru

129164, г. Москва, ул. Маломосковская, д. 10

ОГРН 5137746066937 ИНН 7707818467