

Компания «Актив дизайн»

Павел Васильевич Занин, руководитель компании

«Региональная система бронирования туров»

Коммерческий туризм – относительно молодая сфера в российском бизнесе. Мы постепенно привыкаем к тому, что провести свой отпуск можно не только дома перед телевизором или на даче в борьбе за урожай.

Мы летаем в тёплые страны или любуемся чудесами света. И всё, казалось бы, просто. Приходим в турагентство и высказываем свои пожелания, а менеджер подбирает туристический продукт, удовлетворяющий наши потребности. Да, всё просто и отлажено. Но! Давайте посмотрим, что будет, если гипотетический «Вы» захотите побывать на Алтае.

Если вы житель Барнаула, то так же приходите в ближайшее к вашему дому туристическую фирму и высказываете пожелания. Что происходит дальше? Дальше в большинстве случаев вы уходите. Нет, вам не отказали, просто вашему менеджеру требуется несколько часов для поиска подходящего тура. А если вы живете в соседнем регионе или европейской части России, то вероятность купить тур на Алтай в туристической компании вообще стремиться к нулю.

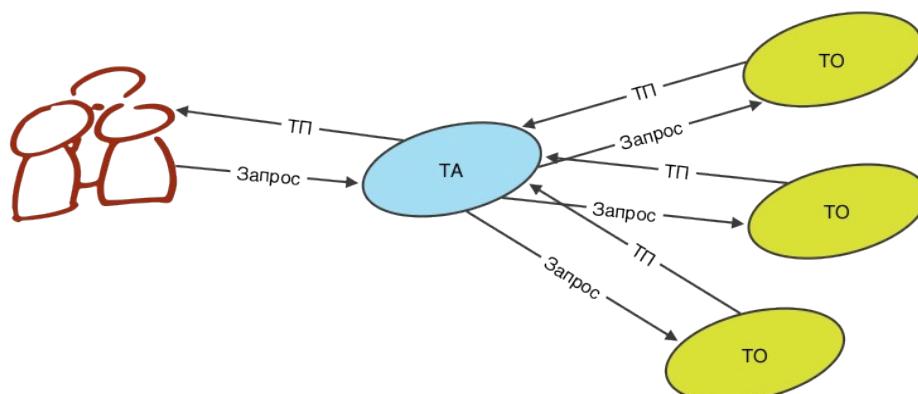
Почему? Всё просто.

Начнём с того, что милая девушка, ваш менеджер по туризму, не организует для вас этот тур. И даже её руководство этим не занимается. Турагентство (ТА) – это посредник. Оно занимается продажей сформированных туров. Турагент приобретает туры у туроператора и реализует туристский продукт покупателю, либо выступает посредником между туристом и туроператором за комиссионное вознаграждение, предоставляемое туроператором.

Туроператор (ТО) — организация, занимающаяся комплектацией туров и формированием комплекса услуг для туристов, продвижением и реализацией туров. Туроператор разрабатывает туристские пакеты, обеспечивает предоставление туристских услуг, рассчитывает цены на туры, передает туры турагентам для их последующей реализации туристам, обеспечивает информационную поддержку процесса реализации тура.

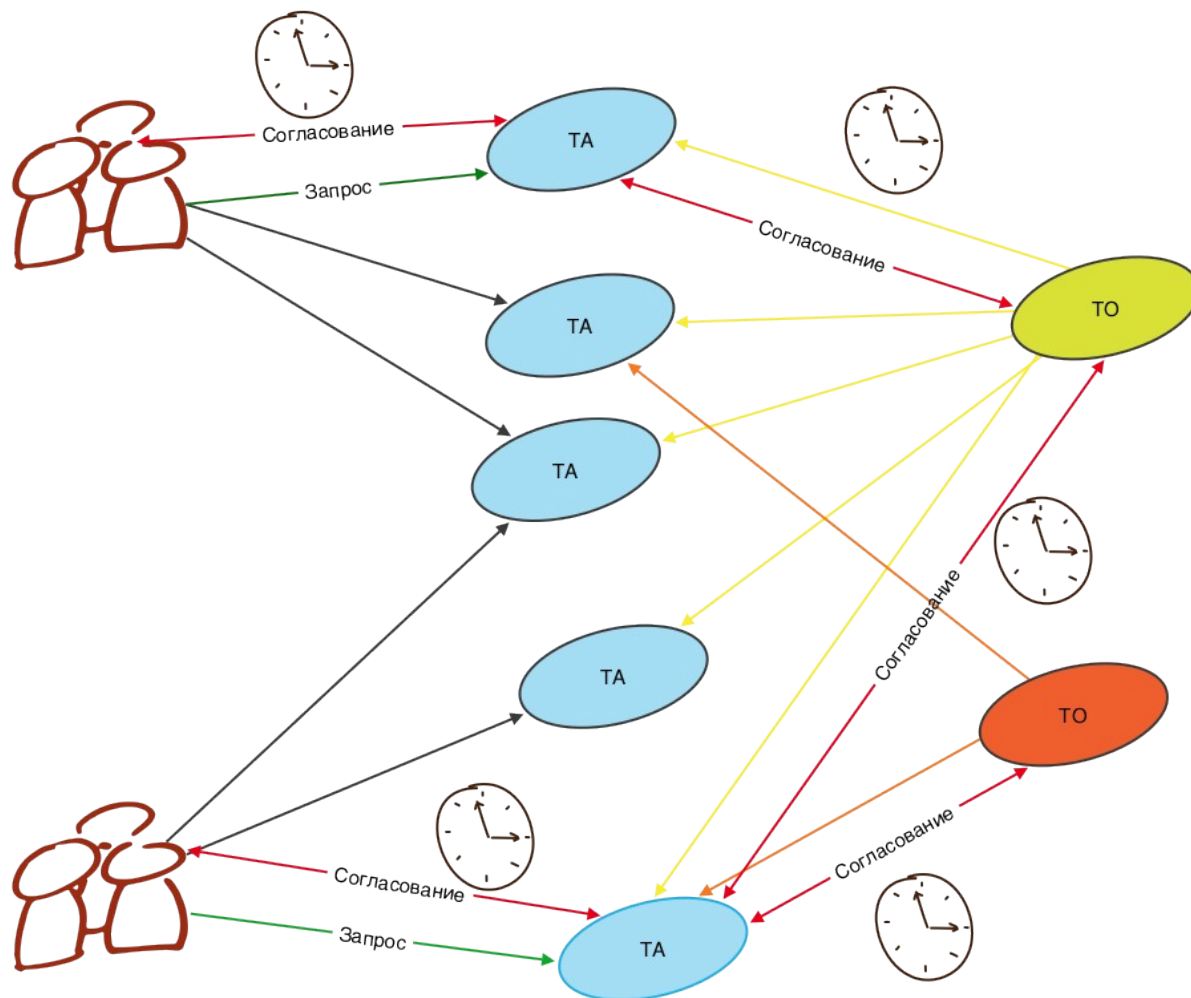
Клиент, то есть Вы — покупаете турпродукт (ТП) у турагента или напрямую у туроператора.

Типичная схема покупки ТП в офисе туристической компании - турагента:



Ещё у вас в запасе есть интернет, где вы самостоятельно можете выйти на сайт турагентства и купить любой подходящий тур, воспользовавшись удобной формой поиска и подключенной к сайту системы оплаты электронными деньгами. Любой, но только не на Алтай.

Если захотите купить тур на Алтай через интернет, то обязательно попадете на следующую схему, аналогичную по своей сути той, по которой работали в офисе туристической компании:



Вы заполняете форму бронирования тура на Алтай. На той стороне менеджер получает электронное письмо с вашей заявкой и турагентство связывается с каждым туроператором индивидуально: выясняет наличие свободных мест, перечень оказываемых услуг и уровень сервиса. После чего звонит вам и перечисляет варианты «в наличии». Не забываем, что вы цените своё время и время отпуска в том числе, поэтому имеете право выбирать. И не всегда с первого раза тур вам подходит. Но даже при тщательном подборе турагент физически не может охватить более пяти предложений. В итоге турагент становится местом затора, когда предложения от туроператора и запросы клиента движутся на него с обеих сторон. Процесс поиска требует больших временных затрат, а следовательно и денежных. В результате информация поступает к вам не оперативно и не в полном объеме.

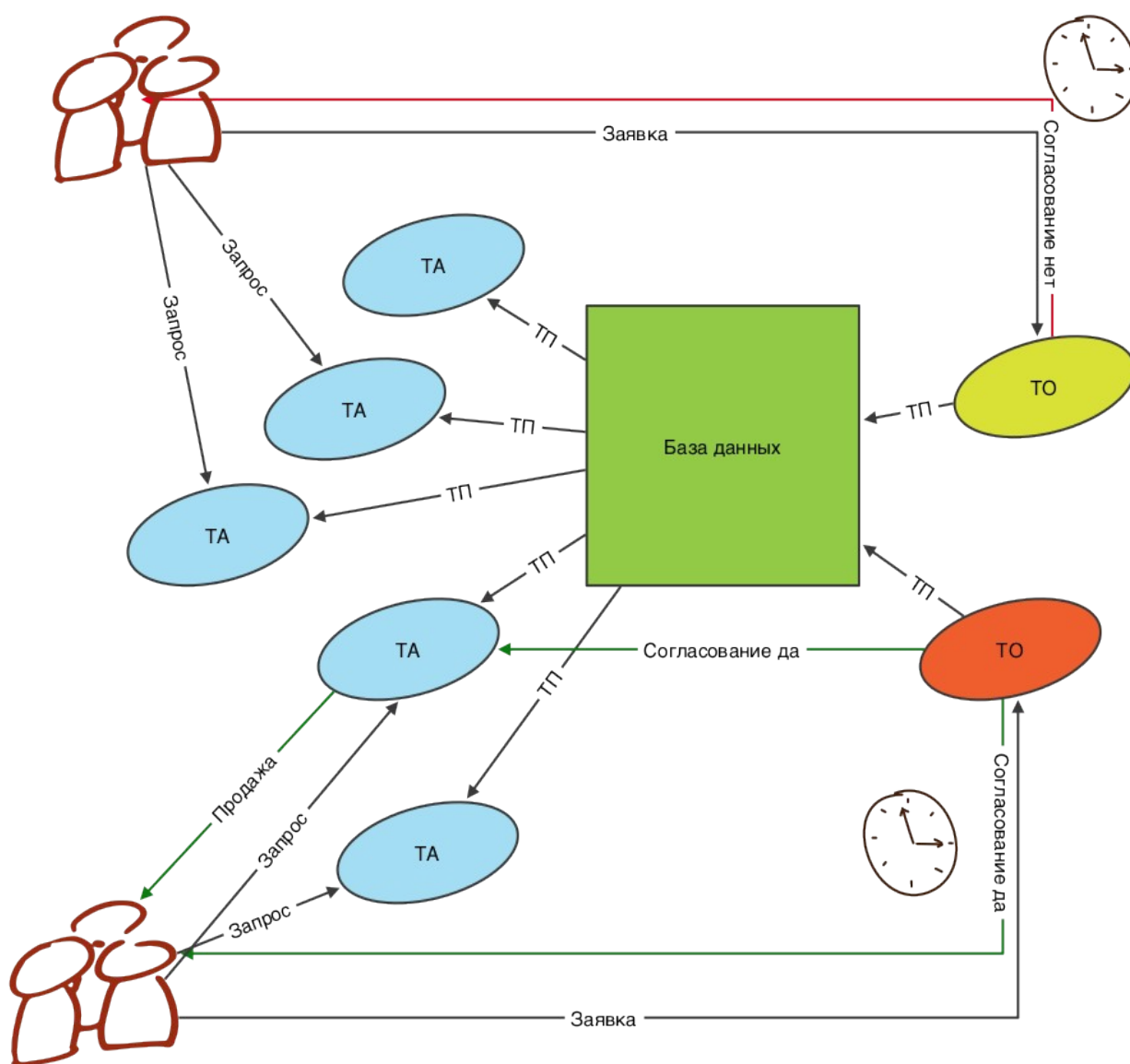
Туроператоры Алтая не имеют электронной базы данных свободных мест и технической возможности автоматического информирования турагентов о свободных местах. В результате процесс согласования свободных мест происходит исключительно по телефону, что занимает большое количество времени.

С турагентами из европейской части России дела обстоят еще хуже. Турагентства и туроператоры находятся на большом расстоянии друг от друга в разных часовых поясах. С учетом разницы во времени процесс согласования может затянуться на 12 и более часов. Сравните это с покупкой зарубежного тура, где подтверждение происходит почти мгновенно.

Таким образом, выявлена серьезная проблема развития туризма на Алтае — турагентству для поиска и реализации турпродукта требуются большие финансовые и трудовые ресурсы. Поэтому турагентства неохотно берутся за продажи туров на Алтай. Результат для туроператоров — падение уровня продаж и невозможность развития.

Разрабатываемая нами система поможет решить обозначенную проблему. В результате ее внедрения туроператоры смогут развиваться и предлагать больше турпродуктов, что увеличит турпоток на Алтай.

В основе нашей системы лежит следующая схема работы:



Как видно из схемы, система полностью исключает необходимость подтверждения заявки турагентом, что значительно сокращает время, необходимое на подтверждение бронирования. Продавая готовый турпродукт со своего сайта, турагент получает заложенную в его стоимость комиссию, а туроператор оплаченного клиента.

Цели проекта.

Организация продажи турпродуктов за пределами региона. Развитие туризма в регионе.

Задачи проекта.

- Создание единой базы данных предложений туроператоров.
- Привлечение к работе с базой максимально большого количества турагентов.
- Организация прямого доступа турагентов к услугам туроператоров, исключение лишних посредников в системе бронирования турпродуктов.
- Сокращение времени поиска для продажи новых турпродуктов турагентами.
- Стяжка с туроператоров нагрузки поиска турагентов и распространения своего турпродукта.

Особенности системы.

- Единый универсальный формат подачи данных о турпродуктах для туроператоров.
- Возможность изменения описания турпродукта на стороне турагентов.
- Турагент работает только с теми услугами, которые он выбрал в системе для реализации.
- Оповещение турагентов о внесении в базу новых турпродуктов.
- Прямое информирование туроператора о продаже его турпродукта через сайт турагента.

Требования к туроператорам

Наличие доступа в интернет (электронная почта) либо мобильной связи.

Требования к турагентам

Интеграция на сайт турагента скрипта для синхронизации информации и бронирования турпродуктов.

Некоторые элементы системы уже реализованы на сайте <http://altrest.ru>. В скором времени появится готовое приложение для 1С-Битрикс: Маркетплейс, позволяющее создать или подключить готовый сайт для продажи туров.