

## ОПИСАНИЕ ИТ-ПРОЕКТА

Общее описание проекта	
Наименование ИТ-проекта	Система онлайн-бронирования MAGELLAN 3.0 для туроператоров / отельеров
Перечень решаемых задач	<p>Система бронирования туристического продукта MAGELLAN предназначена для единого учета туристического продукта — проживание в отеле или тура с пакетом услуг, туроператорами и отельерами с возможностью продажи его в режиме онлайн.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Оптимизация работы компаний-участников туристского рынка (обеспечение эффективного взаимодействия между турагентствами, туроператорами, базами отдыха, отелями по бронированию и продаже туристского продукта.</li> <li>• Возможность бронирования, покупки, продажи туристского продукта (услуги туристических баз, отелей, активные туры, трансфер и т. д.).</li> <li>• Привлечение и удержание потенциальных клиентов, увеличение числа заказов (наличие удобного сервиса бронирования на сайте компании повышает лояльность клиентов, поднимает имидж компании).</li> <li>• Автоматизация труда туристских компаний (ведение документооборота, бухгалтерского учета, графиков занятости номерного фонда и т. д.).</li> <li>• Обеспечение удобства выбора и покупки турпродукта для потребителя (возможность приобрести необходимые туристские услуги, не выходя из дома).</li> </ul>
Описание функциональных возможностей и элементов проекта	<p><b>MAGELLAN для туроператора:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможность работы с агентствами и физическими лицами (бронирование</li> </ul>

	<p>на сайте туроператора возможно как частными лицами, так и турагентствами для своих клиентов).</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Учтена специфика работы с различными базами и санаториями (гибкая система настройки параметров, свойств для каждой отдельной базы, учитывающая особенности ее работы).</li><li>• Электронный документооборот: автоматическое создание счетов, договоров, ваучеров и других документов, гибкая система настройки выставления комиссии и предоставления скидок.</li><li>• Осуществление контроля деятельности компании (контроль всех заявок за период деятельности компании, хранение всей информации о зарегистрированных агентствах и их продажах).</li><li>• Возможность индивидуальной настройки системы, доработки отдельных модулей под конкретные потребности туроператора.</li></ul> <p><b>MAGELLAN для баз отдыха и отелей:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Учет номерного фонда: разбивка по категориям и конкретным номерам. Создание графика занятости, возможность размещения фото и описания отдельно для каждого номера.</li><li>• Графики заездов: установка дней заезда. Контроль заполнения номерного фонда туристами.</li><li>• Гибкая система настройки выставления комиссии для турагентств и предоставления скидок для физических лиц.</li><li>• Осуществление контроля деятельности туробъекта (контроль всей документации за период деятельности туробъекта).</li></ul> <p><b>MAGELLAN для физических лиц:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Возможность бронирования и оплаты любого набора туристских</li></ul>
--	---

	<p>услуг.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможность подбора и самостоятельного составления туров.</li> <li>• Система состоит из основного и нескольких дополнительных модулей, подключаемых по желанию клиента.</li> </ul> <p><b>Дополнительные модули:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Модуль «Туры». Позволяет создать собственный каталог туров с удобной для пользователя системой фильтрации, применить все наиболее популярные фильтры по турам на сегодня.</li> <li>• Модуль «Системы online оплаты». Доступны все популярные способы оплаты в сети: банковской картой, электронными деньгами, через терминалы и т.д. Отдельно составляется договор оферты с оператором мобильных платежей.</li> <li>• Модуль «SMS-оповещения». Клиент, оставив заявку на сайте получит уведомление по sms о принятии заявки, затем о ее рассмотрении и одобрении.</li> <li>• Модуль «Трансфер». Позволяет осуществлять управление различными вариантами трансфера (индивидуальный и групповой трансфер, вид транспорта). Административная часть предоставляет возможность установки дат отправления, а также формирования групп на доставку по конкретным направлениям.</li> <li>• Модуль «Дополнительные услуги». Позволяет при осуществлении заказа докупить определенный набор дополнительных услуг, предоставляемых конкретной турбазой.</li> </ul>
Дата внедрения	2016
Используемые платформы, средства разработки	Python
Стоимость разработки системы	Более 800.000 рублей

Средний размер ежегодных затрат на эксплуатацию	Более 30.000 рублей без учета стоимости модернизации и доработки системы.
Перспективы развития	<p>По данным PwC, около половины россиян, совершавших туристические поездки по России за последние два года, использовали Интернет для организации и планирования путешествия. Данные российского исследовательского агентства Data Insight говорят о том, что более 60% российских интернет-пользователей предпочитает бронировать отели онлайн. При этом, приоритетными становятся внутренние направления, заграничные путешествия из-за сложной финансовой ситуации на рынке продолжают планировать меньше количество людей и эти показатели снижаются.</p> <p>На сегодняшний день на территории Российской Федерации не существует единой системы бронирования национального туристического продукта, хотя разговоры о ее создании ведутся уже несколько лет. Лишь 5-10% российских отелей имеют на своем сайте собственную систему бронирования, и далеко не всегда эти системы работают эффективно. Имеющиеся системы не стандартизированы и не могут быть объединены в единую сеть. Также эти системы сложны для использования.</p> <p>В настоящее время наибольшая доля российского рынка электронного бронирования отелей, объем которого оценивается в 70 млрд руб. в год, принадлежит иностранным посредникам по букингу. По данным различных источников, под контролем онлайн-трэвел агентств (ОТА) находится порядка 70% рынка туристических услуг. При этом порядка 50% рынка контролирует Booking.com, который заключает жесткие контракты с отелями, навязывая им свои правила игры (т. н. пункт о «лучшей цене»). Агентская комиссия Booking.com составляет от 18% до 25%, при этом аналитики отмечают растущую зависимость отелей от ОТА и заведомо проигрышные позиции владельцев небольших пансионатов / баз отдыха / гостиниц.</p>

	<p>Современное развитие российского туризма, рост конкуренции в этой сфере, говорит о необходимости также совершенствования клиентского сервиса туристских компаний, а также об организации эффективных взаимодействий между участниками туристского рынка. Грамотно настроенный и удобный для клиентов и партнеров сервис онлайн-бронирования — одно из важнейших средств совершенствования компаний.</p> <p>Гибкость настройки необходимых параметров в системе MAGELLAN 3.0, возможность разработки дополнительных модулей позволяет адаптировать функционал системы под конкретные задачи, что говорит о большом потенциале развития.</p> <p>В настоящее время система онлайн-бронирования MAGELLAN 3.0 уже установлена у туроператоров: «Охота» — <a href="http://www.ohotka.ru">http://www.ohotka.ru</a>, «Шория» — <a href="http://www.shoria.net">http://www.shoria.net</a>, «Amavi» — <a href="http://amavi.kz">http://amavi.kz</a>.</p>
<b>Особенности проекта</b>	
<p><b>Новизна: отличие от аналогов или отсутствие аналогов</b></p>	<p>Новизна заключается в создании системы управления бизнесом для туроператора и отеля, способной не только выполнять функцию внутреннего учета, а также позволять продавать туристический продукт туристу онлайн как напрямую, так и через посредников — турагентов и иных владельцев сайтов.</p> <p>Система должна позволить связать всех туроператоров в единую сеть и сформировать общее предложение туристического продукта.</p> <p>Основные отличия MAGELLAN 3.0 от похожих систем существующих на рынке:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Доступность. Стоимость системы MAGELLAN HOTEL в день, например, равна цене условной чашки кофе (66 рублей в день).</li> <li>• MAGELLAN TOUR не требует</li> </ul>

	<p>ежегодного продления лицензии.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Клиент бесплатно получает обновления программы.</li><li>• Отсутствие комиссии. «Регионинфо», как разработчик программы, не взимает комиссию с каждой продажи клиента. Работа ведется напрямую с потребителем услуги без посредников.</li><li>• Адаптация под особенности продаж российского туристского продукта, не включает в себя ненужные компоненты, используемые в международном туризме.</li><li>• Простота установки. MAGELLAN 3.0 не потребует привлечения программистов, а также технической доработки сайта туроператора / отеля. Установка производится путем размещения небольшого html-кода в материал или модуль на сайте.</li><li>• Подгружаемые данные поступают на сайт с использованием «I-frame». Процесс установки, как правило, занимает не более 1 часа.</li><li>• Система представляет собой облачный сервис, который может быть адаптирован под индивидуальные особенности работы туроператора / отеля. В зависимости от особенностей бизнеса конкретного клиента возможно подключение дополнительных модулей (sms-оповещение, трансфер, онлайн-оплата, дополнительные услуги и т.д.). Гибкая настройка параметров помогает выстроить эффективное управление работой и услугами туроператора / отеля.</li><li>• Система интегрируется с большинством современных эквайринговых систем. Возможна как оплата онлайн, так и оплата по счету.</li><li>• Предусмотрены продажи офлайн.</li><li>• Формирование документов на заселение.</li><li>• Учет номерного фонда. Бронирование под запрос.</li></ul>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Внутренняя CRM. учет заявок. Формирование базы потенциальных клиентов.</li> <li>• Регистрация агентств и физических лиц.</li> <li>• MAGELLAN 3.0 дает более высокие показатели конверсии, чем арендованные системы.</li> <li>• Бесплатная синхронизация предложения отельера и предложения оператора. Оператор имеет возможность подключать готовые предложения от новых отелей в режиме онлайн.</li> <li>• Неограниченное количество рабочих мест — администраторы и менеджеры туроператора.</li> </ul>
Использование и реализация научной теории	Полный список источников можно найти в подробном описании проекта.
Использование открытого кода (свободного программного обеспечения)	<p>Система установлена на физическом сервере компании Регионинфо. Это обеспечивает высокую скорость работы системы, а также делает систему независимой от технических особенностей сайта заказчика. Даже в случае перебоя в работе собственного сайта, где установлен модуль бронирования, доступ к базе заявок будет доступен на сервере бронирования. Все учетные данные операторов, агентств и частных лиц хранятся в зашифрованном виде. Система позволяет регистрировать неограниченное количество туроператоров с различными функциональными возможностями, агентств и частных лиц. Код является закрытым. Благодаря единому ядру туроператоры / базы отдыха имеют возможность подключить возможность получать заявки на проживание с различных сайтов, где устанавливается их модуль бронирования, корректировать какие именно предложения они хотят продавать на каких именно сайтах.</p>
Экономическая полезность	<p>MAGELLAN 3.0 позволяет выстроить деятельность компаний наиболее эффективно, оптимизировать внутренние процессы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Упростить и модернизировать бизнес-процессы в компании</li> </ul>

	<p>(ведение документооборота, бухгалтерского учета, контроля документов, ведение графиков занятости и т. д.). Это позволяет эффективней использовать кадры и экономить значительные средства, которые могут пойти на улучшение клиентского сервиса и поднятие уровня компании.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Увеличить скорость обработки заявки в несколько раз. Это позволяет обслужить больше клиентов за меньшее время. Увеличение потока клиентов позволит увеличить обороты с продаж.</li></ul> <p>Различные исследования показывают, что решение забронировать номер принимается посетителем сайта в течение одной минуты. И если в первый свой визит потенциальный клиент столкнулся с трудностями при бронировании, скорее всего, он больше не вернется.</p> <p>Наличие удобного сервиса бронирования на сайте туроператора / отеля повышает показатели конверсии, благоприятно сказывается на имидже компании в глазах клиента, что приводит к лояльности и последующим постоянным заказам.</p>
--	---