

Как продавать Сочи с комиссией до 14 %

...без промотарифов и в несезон!



Вы уверены, что Сочи – это лето-море-дети, а в другое время года, если среди ваших клиентов нет горнолыжников, в эту сторону и смотреть нечего? Существует туроператор, который вот уже 14 лет подряд доказывает обратное. И к нему присоединяется все больше турагентов. Потому что, как выясняется, он предлагает как раз тот продукт, на котором можно зарабатывать в межсезонье. С подробностями – заместитель генерального директора «РосКурорт» Валерий Силев.

История длиной в 14 лет

Программа «Открытый Юг» началась еще в 2004 году – с инициативы властей Краснодарского края сделать отдых на курортах юга России доступным и помочь санаториям заполнить номера в межсезонье. Тогда в ней приняли участие пять регионов, в каждом из которых был выбран туроператор, заключающий договоры с объектами размещения. «РосКурорт» отвечал за Сочи.



В следующем году никто, кроме нас, проект не продолжил. А мы не стали отказываться от него – и не зря. Вот уже 14 лет отправляем десятки тысяч туристов (в 2015-2017 годах – 70 тысяч!) на курорты по таким ценам, которые другим даже не снились. И, что немаловажно, даем заработать на этом агентствам.

Открываем юг для всех

«Открытый Юг» позволяет любым туристам (вне зависимости от возраста и количества человек в заезде) отдохнуть и пройти лечение на курортах Краснодарского края с 1 октября по 15 июня до 50 % дешевле, чем коммерческие цены в санаториях. Полный список участвующих в программе санаториев и тарифы на них можно найти на [нашем сайте](#). В этом году минимальная цена на человека в сутки по Открытому Югу – 1 300 рублей. Мы удерживаем такие тарифы уже третий год подряд – потому, что отельеры заинтересованы в нас, они ценят стабильность, с которой мы поставляем им клиентов в межсезонье.



Конечно, на рынке существует множество спецпредложений по Сочи, но, как правило, все они краткосрочные.

В прошлом году 80 % предложений наших объектов находилось в ценовом диапазоне 1 700-1 800 рублей на одного в сутки. В 2018-м, я думаю, эта пропорция сохранится.

«Всё включено»

В программу «Открытый Юг» в обязательном порядке входит трехразовое питание – шведский стол или заказное, а также санаторно-курортное лечение.



Когда мы ездим (каждую весну и осенью) с презентациями по регионам, турагенты часто спрашивают: что входит в лечение? По их представлениям, это какой-то самый базовый набор процедур. Даже не процедур, а знаний, что называют климатолечением (нахождение на курорте с его целебным воздухом), диетотерапией (питание на основе определенного набора продуктов), гелиотерапией (нахождение на солнце). Большинство считает, что за 1 300 рублей в сутки рассчитывать на что-то еще просто странно. Это не так. В большинстве программ входит водолечение, грязелечение, души, ингаляции, физиотерапия, массаж и др. Но, разумеется, чтобы сформировать стоимость ниже рыночной, надо чем-то пожертвовать. Мы выбрали массажные ванны, и вот почему: у многих есть противопоказания для этой процедуры. Поэтому когда двое отдыхающих заплатили одинаковую сумму, но одного везут в Машесту, а второго – нет, у последнего возникает ощущение, что его обманули. Чтобы избежать этого, мы все поставили в одинаковые условия: сероводородные ванны только за дополнительную плату.

У нас не бывает промотарифов!

Мы хотим сохранить лояльность нашего основного канала продаж – турагентств. Поэтому в то время, когда все снижают комиссии, у нас минимальное вознаграждение составляет 10 %, а максимальное – 14 %. Приним [условия](#) прозрачны для всех – мы ничего не скрываем.

При этом мы защищаем туристическое сообщество от ценовых спекуляций. Во-первых, по нашим договорам санатории не имеют права продавать никому, в том числе и «физикам», размещение по тарифам программы. Они могут только посоветовать обратиться в турфирму. Точно так же мы контролируем цены и у розничных партнеров – они должны быть одинаковыми, чтобы все агентства находились в равных условиях. Если замечаем нарушения в ценообразовании, то исключаем компанию из цепочки продаж.

Подчеркну, что вся наша реклама не замыкает конечных покупателей на туроператора – мы призываем спрашивать программу «Открытый Юг» в турагентствах своего города.

Итак, хочу обратить внимание коллег на то, что в последние время появилось огромное количество программ, которые пытаются нас скопировать. Знакату даже их название – платит с нашего. Поэтому обращайте внимание на поставщика: все авторские права на «Открытый Юг» – только у компании «РосКурорт».