

Валерий СЫЧЁВ:

«ЭТО БОЛЬШАЯ ЗАГАДКА:

КАК БЫСТРО УЙДЕТ ПРИВЫЧНЫЙ
НАМ ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС?»

Подготовила Елена Чебыкина



Персона номера – Валерий Анатольевич Сычёв, заместитель генерального директора АО «СКО «РосЮгКурорт». Валерий Сычёв стоит у истоков создания «РосЮгКурорта» и уже на протяжении 15 лет формирует комфортную программу отдыха в межсезонье «Открытый Юг». Он знает изнутри кухню туристического бизнеса и понимает, что нужно делать санкуру сегодня, чтобы идти вперёд. Валерий Анатольевич Сычёв рассказал о тенденциях во внутреннем туризме, о проблемах и возможностях их решения, а также о том, какие изменения в туристическом бизнесе сегодня неизбежны.



ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ СЕГОДНЯ: ТЕНДЕНЦИИ

Современный санкур теряет свою актуальность. Уходят санатории, при этом отели только строятся. То, что я вижу сегодня, – санаторно-курортная отрасль живёт только за счёт государственных усилий. Государство содержит свои санатории, а коммерческие теряют свой профиль. В текущих условиях санаторий проще продать на апартаменты и заработать сразу много денег, чем десятилетиями вкладывать в санкур с меньшей отдачей. В прошлом году закрылся санаторий «СССР» – его перепрофилировали под апартаменты, так же, как и санатории Красмашевский, Лучезарный, Олимпийский-Дагомыс. Всё это не сильно радует.

Что касается изменений, связанных с пандемией, то ситуация на туристическом рынке складывается неоднозначная. Был период всплеска потребительского интереса к нашему югу в июле – начале августа 2020 года. И они – наши партнёры – каким путём пошли? На волне ажиотажного спроса они

БЛИЦ-ОПРОС:

Фраза, которая помогает в непростые моменты: «Всё будет хорошо!»

Каждый человек должен: просто жить и радоваться жизни, а остальное будет зависеть индивидуально от каждого.

Самое красивое, что я видел: природа.

Моя мечта: иметь свой самолет :)

Любимая книга: «Отель» Артура Хейли.

стали перекрывать каналы: увеличивать цены, отзываться квоты или не разрешать бронировать сверх квоты... Они это делали, чтобы реализовать прямые продажи – чтобы по максимально высокой цене продать услуги. Но ситуация поменялась быстро и к сегодняшнему дню стала стандартной.

НАША ПРОГРАММА

«Открытый Юг» – это повод для моей профессиональной гордости. Ей уже 15 лет, и это самый востребованный продукт в период межсезонья. «Открытый Юг» помогает поддержать санатории в трудный период времени и обеспечить загрузку в низкий сезон.



Туристический рынок вернулся к обычной тактике и к привычным объёмам продаж. А те партнёры, которые пытались на волне ажиотажа отказаться от услуг туроператоров, поняли, что своими силами, самостоятельно, они не загрузят тот объём продаж, который хотелось бы иметь на пике. Сейчас мы можем отметить паузу на рынке внутреннего туризма и тенденцию к падению объёмов продаж. Отток потребителей связан в том числе с тем, что открыли Турцию. Сколько это продлится – посмотрим.

Вообще, что было бы полезно для всех руководителей в отрасли санкура, – это чаще выбирать из своих санаториев и смотреть на другие, изучать опыт успешных объектов.

РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-ТЕХНОЛОГИЙ – САМЫЙ БОЛЬШОЙ ВЫЗОВ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ТУРИЗМА

Онлайн-технологии – быстроразвивающийся сегмент маркетинга, и за ним успеть очень сложно. Мы пытаемся догнать вчерашний день. Нам надо много бежать, чтобы хотя бы остаться на месте. Вообще, это большая загадка: как быстро уйдёт привычный нам туристический бизнес?

Интеграция с санаториями посредством онлайн-технологий – непростая задача. Трудно объяснить санаториям, зачем им это надо. Непросто

поддерживать в работоспособном состоянии техническую часть. Но за цифровизацией – будущее!

БУДУЩЕЕ – ЗА ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ

Мы работаем с платформой Travelline. Это агрегатор, он предоставляет площадку для обмена данными. Это так называемый «channel-manager», канал, который транслирует места (наличие свободных мест) из объектов в другие источники, в тот же booking.com. Чем интересен Travelline для санаториев и отелей? Тем, что это общая площадка, и санаторно-курортным объектам не надо выстраивать отношения отдельно с bronevik.com, отдельно с booking.com, отдельно с другими агрегаторами. Они интегрируют себе только Travelline, и этот один агрегатор обеспечивает выгрузку данных по санаторию по всем каналам. Очень удобно и просто! И мы – «Открытый Юг» – являемся отдельным каналом для Travelline, и информация о санаториях находится у нас, в одном месте. Мы по себе знаем, как это удобно, но нам приходится объяснять санаториям все плюсы таких онлайн-решений. Не все санатории воспринимают современные технологии как помощника. Многие считают, что онлайн-технологии предполагают дополнительные затраты. Кроме того, кто-то из партнёров боится утечки данных в сеть. Приходится бороться с этими стереотипами и объ-

яснять постоянно представителям санкура, что они ничего не теряют при переходе на онлайн-технологии, более того – они получают дополнительные возможности узнаваемости и продаж. Но санаториев с передовым мышлением, к сожалению, немного. Часто санатории делают так: зимой подключают канал, а летом его выключают. Начинаешь объяснять санаториям, что так делать не надо, ведь их задача – загрузиться плотнее в любой сезон. Движение в сторону цифровизации идёт, но очень медленно.

Я И ЕСТЬ «РОСЮГКУРОРТ»!

«РосЮгКурорт» действительно неотделим от меня, ведь при мне он создавался и вместе со мной развивался. К моим обязанностям в «РосЮгКурорте» относится выстраивание взаимоотношений с партнёрами, а также оказание различного рода помощи партнёрам в санкуре.

Если говорить о сложностях в работе, то это то, что каждый год приходится заново составлять все партнёрские договорённости. К сожалению, у нас в договорах нет автоматической пролонгации.

Наша программа «Открытый Юг» – это повод для моей профессиональной гордости. Ей уже 15 лет, и это самый востребованный продукт в период межсезонья. «Открытый Юг» помогает поддерживать санатории в трудный период времени и обеспечить загрузку в низкий сезон.

ПРОГРАММА «ОТКРЫТЫЙ ЮГ»: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

За последние три года программа «Открытый Юг» расширилась территориально. У нас появился Крым – и мы очень активно работаем с крымскими объектами. На период межсезонья у нас появилась Абхазия. Пока в Абхазии один объект включён в программу «Открытый Юг» – это санаторий «Самшитовая роща», но мы видим большую востребованность этого направления. Соответственно у турагентств, партнёров программы «Открытый Юг», увеличилась линейка предложений. Что касается Сочи, то порядка 42 объектов входят в программу «Открытый Юг».

Какой санаторий нравится мне? Если говорить про Сочи, я бы выбрал, к примеру, санаторий «Сочи». Всё, что необходимо для отдыха и восстановления, – там есть. Но надо понимать, что это субъек-

«ОТКРЫТЫЙ ЮГ» – уникальная разработка «РосЮгКурорта». Программа объединяет несколько десятков санаториев Юга России – в первую очередь Краснодарского края, а также Крыма. Миссия программы «Открытый Юг» – предоставить потребителю доступный и качественный отдых в межсезонье – с октября по май. Участие в программе «Открытый Юг» выгодно всем сторонам: гости получают высокий уровень отдыха и лечения в отечественных санаториях за доступную стоимость, санатории и курорты имеют полноценную загрузку в низкий сезон, а партнёры программы – туроператоры по всей России – сохраняют высокий уровень продаж круглый год.

тивный выбор, и каждый ищет вариант в зависимости от своих запросов.

Для меня важно, чтобы и пляж был хороший, благоустроенный, и территория красивая, и медицинская составляющая на высоком уровне. Всем этим требованиям отвечает «Сочи». Это, в принципе, такой классический санаторий. Но ещё раз скажу, что в каждой ситуации человек выбирает то, что нужно ему сейчас, в текущий момент. Так, к примеру, если кто-то выбирает санаторий по фактору «лечебная минеральная вода», то это надо вообще в Ессентуки ехать.

ОТДЫХАТЬ ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Я люблю открывать новые места, путешествовать с семьёй и вместе проводить время.

Из последних ярких впечатлений – мне очень понравилось проехать юг Турции в автодоме. Мы ездили всей семьёй. Было, что и снимали отель в этот отпуск, но в основном жили в автодоме. Это новый вид отдыха для меня, очень интересный! Когда ты на колёсах, ты по-другому всё ощущаешь и через себя пропускаешь. Ты попадаешь в культуру, начинаешь жить, как обычный житель, и видишь город изнутри. 5 дней – и каждый день мы открывали новый город. ■