

Качественный отдых и лечение по доступной цене: все о новинках программы «Открытый Юг»

13 марта 2018 года • РОСОЮГКУРОРТ • На правах рекламы



Интервью

«Открытый Юг» выходит за пределы Сочи, а +1% к комиссии можно получить просто за пост в соцсетях — об этике и других новинках программы рассказал Валерий Сачев, заместитель гендиректора АО СКО «РОСОЮГКУРОРТ».

Проверенные партнеры и новые участники «Открытого юга»

Profi.Travel: Валерий, в этом году будет уже 15-й сезон программы «Открытый Юг». Что нового в программе на предстоящий сезон: новые объекты, курорты?

Валерий Сачев: Текущий сезон программы «Открытый Юг» уже богат новыми участниками. Это санатории «Октябрьский», «Аквамарин», «Авангард», «Заполярье», «Бирюза», «Радуга». Кроме того, к нам вернулись прежние участники: санатории «Ивушка», «Мыс Видный», «Металлург».

И если раньше программа «Открытый Юг» работала только в Сочи, то сейчас мы расширили географию: один из наших новых участников санаторий «Аквамарин» расположен в Анапе. И в планах дальнейшее расширение и увеличение объектов. Учитывая, что диапазон цен по программе «Открытый Юг» достаточно широкий, все новые направления и объекты должны комфортно вписываться в существующие стандарты программы.

Надеемся, что к началу 15-го сезона программы наши планы по расширению географии осуществятся. Договорная кампания на 15-й сезон, который должен стартовать в конце сентября — начале октября 2018 года, уже в разгаре.

Profi.Travel: Главная выгода для санаториев — хорошая заполняемость в межсезонье. В 2017 году на тематической секции «Санаторно-курортный отдых: как наладить диалог с бизнесом» вы упоминали об этом критерии. А что скажете про туристов? Какие объекты размещения в Сочи особенно популярны на время действия программы «Открытый Юг»? Как по-вашему, почему?

Валерий Сачев: Кого-то выделить сложно, но лучшие продажи складываются по тем объектам, где наилучшим образом сочетаются цена, инфраструктура и сервис — есть бассейны, хорошее питание, современная медицинская база, квалифицированные врачи, приветливый персонал и т.д. В этом сезоне в программе «Открытый Юг» участвуют 30 объектов размещения, и их условно можно разделить на 3 ценовых группы: от 1 300 до 1 700 рублей, от 1 700 до 2 200 рублей, от 2 200 до 3 000 рублей.

Низкая цена — высокий уровень сервиса?

Profi.Travel: 1 300 рублей в сутки за человека — довольно низкая цена за отдых на оздоровительном курорте. Как формируется ценовая политика в программе «Открытый Юг»? Не идут ли выгодные цены в ущерб качеству лечения и сервиса?

Валерий Сачев: В процессе формирования цен по программе «Открытый Юг» мы рекомендуем санаториям тот уровень цен, который будет приемлем для клиента, но решение всегда остается за санаторием: принимать наши предложения и участие в программе или нет. Чтобы принять санаторием цены по программе «Открытый Юг» не вредит качеству услуг, мы ведем постоянный мониторинг. «Открытый Юг» — это прежде всего качественный отдых и лечение по доступной цене.

Profi.Travel: Качество сервиса и доступные цены не единственные требования к отелям, санаториям и курортам. В программе участвуют очень разные санатории и другие средства размещения. Какие еще стандарты они должны соответствовать?

Валерий Сачев: Объект размещения должен соответствовать категории от 2* и выше. Также санаторий и отель должны предоставить проживание в современных стандартных одноместных и двухместных номерах не ниже 1-й категории со всеми удобствами в номере. Обязательным требованием является стандартное трехразовое питание по существующей в санатории системе: шведский стол, заказное и комплексное меню.

Очень важно, чтобы в каждом объекте был стандартный набор медицинских процедур, в соответствии с санаторно-курортным профилем, за исключением мажестических ванн для сочинской группы санаториев. Набор и количество процедур назначаются лечащим врачом в санатории в зависимости от продолжительности пребывания гостя — не менее 7 дней.

Конкурентным преимуществом в низкий сезон является наличие функционирующего бассейна с подогреваемой водой. Это одно из требований, но так как бассейны есть не везде, наличие хорошей медицинской базы, а также спа-комплекса и более широкого перечня медслужб может это компенсировать.

Также стоит упомянуть, что объект размещения должен предоставить специальный тариф на размещение по программе «Открытый Юг» на условиях эксклюзивности. Бюджетная программа «Открытый Юг» — это эксклюзивный турпродукт. Условия программы «Открытый Юг» одинаково выгодны всем ее участникам и пользователям: и санаториям, участвующим в программе, и туристическим агентствам, продающим эту программу в регионах РФ, и, самое главное, гостям Сочи.

Варианты для семей и молодежи

Profi.Travel: Обычно считается, что отдых в санаториях Сочи в межсезонье — продукт для пенсионеров. Тогда как недорогой отдых и лечение, пусть и без моря, доступны и другим категориям туристов. Подходит ли программа «Открытый Юг» для семей с детьми, для молодежи? Что вы можете рекомендовать?

Валерий Сачев: Программа «Открытый Юг» — это программа для всех вне зависимости от возраста, состава семьи и уровня доходов. Каждому можно подобрать достойный вариант, с учетом всех пожеланий исходя из имеющегося бюджета. Многие санатории в Сочи имеют хорошую инфраструктуру для времяпрепровождения с детьми — это и игровые площадки, и бассейны с детской зоной, и детские комнаты. Если в санатории или пансионате ребенку стало скучно, в городе есть масса мест для отдыха: парки аттракционов, дендрологические парки, дельфинарий, океанариум, цирк и т.д.

Старшее поколение сможет полноценно заняться своим здоровьем, а молодежь — спортом или отправиться на экскурсии.

Акции и возможности для турагентов

Profi.Travel: В этом году «РОСОЮГКУРОРТ» проводит конкурс «Лучший менеджер по продажам программы «Открытый Юг», по итогам которого турагенты могут получить сертификат на бесплатное проживание в отеле в Сочи. Расскажите, какие еще есть акции для турагентов, скидки и СПО, которые помогут увеличить продажи? Будут ли в преддверии межсезонья специальные мероприятия для турагентов? Инфотуры?

Валерий Сачев: На данный момент действует акция «+1% к агентскому вознаграждению за посты в социальных сетях». Любое агентство может увеличить размер своего вознаграждения, просто делая посты в своих социальных сетях о программе «Открытый Юг» один раз в неделю. Подробнее об этой акции можно прочитать у нас на сайте.

Мы ежегодно проводим инфотуры по программе «Открытый Юг», и 2018 год не станет исключением. Осенью инфотур обязательно состоится, и мы об этом объявим на старте нового сезона программы.

Также каждый год весной и осенью мы участвуем в воркшопх и проводим презентации в разных городах России для представителей туроператоров. Там мы рассказываем обо всех нюансах в продажах, делимся опытом.

Profi.Travel: «РОСОЮГКУРОРТ» предлагает комбинированные туры — турист сможет не только восстановить здоровье в санатории, но и отдохнуть, осмотреть достопримечательности. Расскажите, когда турагентам можно начинать предлагать комбинированные туры?

Валерий Сачев: Предлагать такие туры можно уже сейчас. Например, можно совместить программу «Открытый Юг» и тур «Я еду в Сочи». Цена на такой тур получится от 14 300 рублей: это путевка с лечением на 7 дней на побережье, например, в пансионате «Автомобилист» + 2 ночи в отеле «Азимут».

Тур «Я еду в Сочи» — наш ежегодный тур. Это отдых в горах + активности на курорте «Роза Хутор». Пока в этом туре участвует только отель «Азимут Фристайл», но в ближайшее время ожидаем присоединения отеля «Парк Инн» от Рэдиссон и еще ряд отелей, с которыми ведем переговоры. Звезды по туру «Я еду в Сочи» стартовали 11 марта.

АО СКО «РОСОЮГКУРОРТ» — принимающий туроператор курорта Сочи:
г. Сочи, ул. Пирогова, 34/2;
тел.: 8-800-500-97-98, 8-862-291-81-31;
www.rukuroort.ru;
booking@rukuroort.ru.