

## Цель: сэкономить на отдыхе и лечении в Сочи до 50 %

или Как корреспондент НЛ попытался купить путевку в рамках программы «Открытый Юг»

В июне 2018 года заканчивается 14-й сезон программы «Открытый Юг». Ее суть в том, что с 1 октября по 15 июня любой желающий может сэкономить до 50 % на отдыхе и лечении в санаториях Краснодарского края. В этом году в программе участвуют 30 популярных отелей – 29 из них в Сочи и один в Анапе. Чтобы купить путевку со скидкой, достаточно обратиться в турагентство – уверяет организатор программы – туроператор «РосЮртурорт». Корреспондент НЛ решил выяснить, что на самом деле менеджеры турагентств знают об «Открытом Юге» и действительно ли туристу так просто купить путевку в рамках программы «по шаблону»? И наконец, правда ли, что это социально ориентированный турпродукт, позволяющий отдохнуть в Сочи по специальным сниженным ценам?



### Задача

Корреспонденту предстояло обзвонить не меньше 30 турагентств Москвы и Московской области, в том числе уполномоченных дилеров туроператоров, специализирующихся на продаже путевок по России. По итогам опроса телефонному колл-центру нужно было выяснить, насколько хорошо за 14 лет представители розницы изучили программу «Открытый Юг», умеют ли подобрать отель и грамотно сориентировать туриста.

### Легенда

Наши вымышленные клиенты – семейная пара с двумя детьми, 12 и один год. Они хотят поехать в один из санаториев Сочи в конце мая, сразу по окончании учебного года и на две недели. От друзей семья слышала, что именно в эти даты они успевают отдохнуть с существенной скидкой и что нужно спрашивать турагентов о программе «Открытый Юг». Обзвоном занималась мама.



«Оставьте ваш номер, мы перезвоним»

Именно так звучит самый распространенный ответ, который получил корреспондент НЛ от московских турагентов. Девять менеджеров из 30, с которыми нам удалось поговорить, никогда не слышали об «Открытом Юге». Впрочем, неважный запрос турагентов не смущал, многие из них пообещали нашему клиенту выяснить, о какой программе идет речь, и перезвонить чуть позже. Трое свое обещание сдержали. Впрочем, быстро подобрать тур на нужные даты и проконсультировать, какой отель подойдет туристам и какую скидку они получают, менеджеры не смогли. Не хватало информации.

### Запутались в показаниях

Следующая группа респондентов – это менеджеры, которые «конечно слышали о программе «Открытый Юг». При этом некоторые говорили, что это краткосрочная акция от туроператора, чье имя не называли, обещая высветить информацию чуть позже. Другие уверяли нашего клиента, что программа «Открытый Юг» экскурсионная и за нее нужно доплачивать отдельно. Третий – что в заявленные даты мы под действие программы уже не попадаем и нужно вылетать раньше. Были и такие менеджеры, которые плохо ориентировались в отелях и санаториях – участниках программы.



### Уровень «эксперт»

Стоит отметить, что около 15 турагентов, опрошенных НЛ, знают об «Открытом Юге» не на словах. Даже по итогам телефонного разговора у корреспондента осталось впечатление, что менеджеры не только хорошо ориентированы в содержании и участниках программы, но и активно продают путевки клиентам. В **«Золотых куполах»**, например, нам рассказали о том, что многие санатории Краснодарского края продлили сроки размещения, на которые действует скидка, до 15 июня и что наш клиент со своей семьей вполне может выбрать достойное место по весьма привлекательной цене. В **«Ларуссии»** нам даже посчитали путевку на троих плюс младенец с перелетом авиакомпанией **«Победа»**. В уполномоченном агентстве **«Солвекс»** менеджер проверил запрошенные клиентом отели и подобрал несколько вариантов на нужные даты. Также ориентировали на наш запрос в **«Натуралде»**, **«Криттоне»** и агентстве **«Интурист»**. В **«ВЕДИ.ТУРБУД»** девушка по телефону терпеливо искала санатории для вымышленной семьи, и то, что выбранные корреспондентом даты поездики захватывают последние числа срока действия программы, ее ничуть не смущали. В агентстве **«Матв Отдых»** туристу рассказали, что в случае, если он хочет поехать в определенный отель, но в нем действие программы ограничено конкретными датами, менеджер может сделать перерасчет и даст скидку на те числа, когда она действует. Остальное нужно будет оплатить по стандартному тарифу. От турагента из компании **«Центр онлайн-бронирования»** мы получили подробное описание отелей, участвующих в «Открытом Юге».



### Турагентам и туристам на заметку

Как удалось выяснить корреспонденту НЛ, «Открытый Юг» – это социально ориентированный турпродукт «со стажем» 14 лет, позволивший оздоровиться в санаториях и пансионатах города Сочи десяткам тысяч человек. Минимальный тариф, заявленный на текущий сезон, – 1 300 рублей в сутки, самая дешевая путевка на семь ночей с трехразовым питанием и лечебной программой стоит 9 100 рублей.

Несмотря на то что многие турагенты до сих пор слабо ориентированы в содержании программы, она действительно существует, хорошо работает и позволяет реально сэкономить при покупке путевки в санатории и пансионаты Сочи до 50 %. Кстати, места в них на май и начало июня еще есть.

Работать по программе «Открытый Юг» выгодно не только отелям. Она одинаково интересна и туроператорам, и турагентам, так как «РосЮртурорт» предлагает агентское вознаграждение от 10 до 14 % (в зависимости от объема продаж).

В итоге мы решили обратиться к разработчику программы – туроператору «РосЮртурорт», и в следующей статье НЛ подробно расскажет вам о том, что такое «Открытый Юг».