



Оптимизация бизнес-процессов

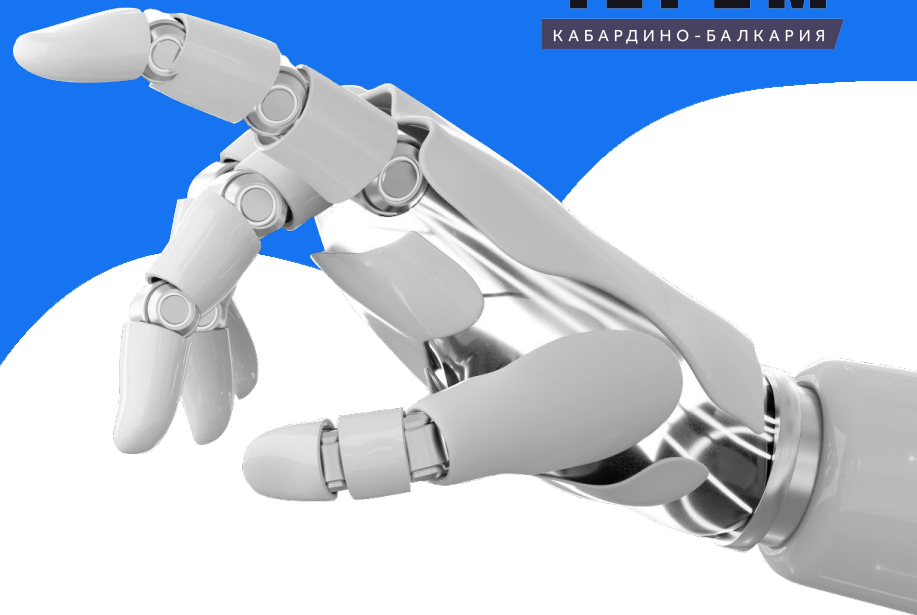
борьба с человеческим фактором
и снижение затрат на управление
отелем

Александра Кремнева
ведущий маркетолог Vnovo



ЧЕГЕМ

КАБАРДИНО-БАЛКАРИЯ





11 лет

На рынке облачных технологий для средств размещения

14 000 000

Бронирований в год



> 16 000

Объектов размещения уже с Vnovo



4.9

Средняя оценка наших пользователей по данным Яндекса



Экосистема Vnovo помогает от заезда до выезда гостя

Быстрый Channel Manager
Управляйте своими бронированиями на различных каналах продаж из единого кабинета

Широкий перечень возможностей вместе с RMS
Помогает продавать номера по правильной цене правильному гостю в правильное время



Современный Модуль бронирования с 0% комиссией

Увеличивайте прямые продажи без дополнительных оплат/переплат

Удобная PMS на всех устройствах

Контролируйте бронирования и решайте все управленческие задачи

Десятки полезных интеграций в Vnovo Octopus

Подключайте доп.инструменты, которые помогут вам зарабатывать больше

ECOSYSTEM

Нашими продуктами пользуются



Городские

сетевые
и независимые отели
апарт-отели
бутик-отели
апартаменты и
квартиры



Курортные

отели
глэмпинги
базы отдыха
кемпинги



Загородные

отели
гостевые дома
пансионаты
санатории

А также:

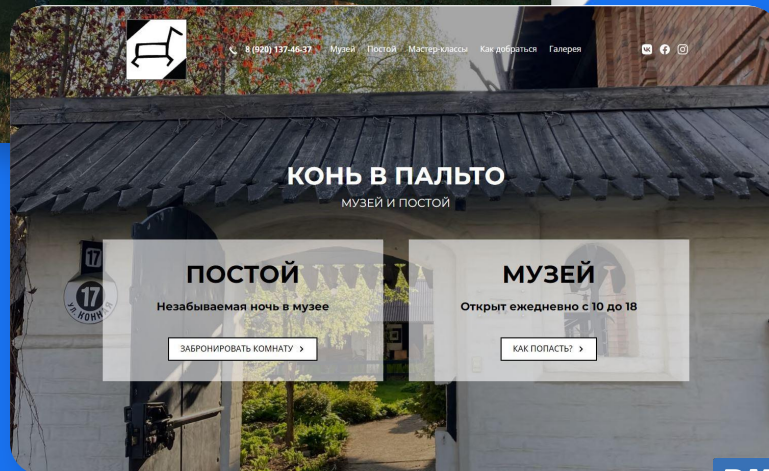
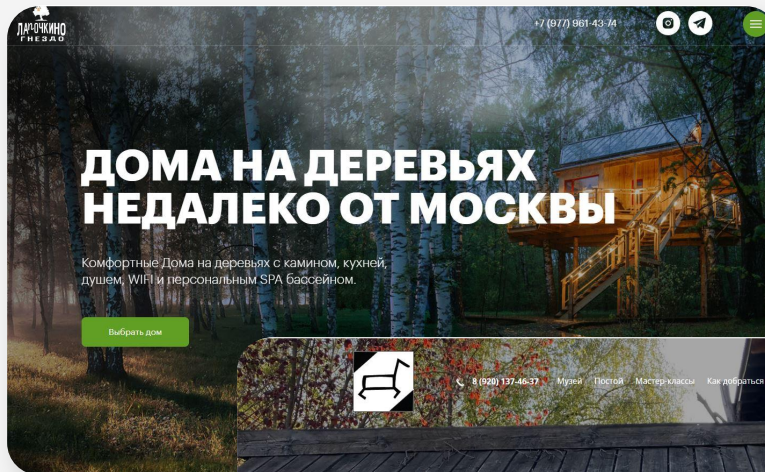


форт и дома на
деревьях

и даже...



«КОНЬ В ПАЛЬТО»



**Какая основная
цель вашего
бизнеса?**



Главная цель у всех компаний общая —
стремиться делать все, что приносит
пользу обществу, способствуя его развитию
и благополучию, а также приносит
процветание и прибыль компании

Питер Друкер, «Практика менеджмента»



**Любой бизнес преследует одну цель —
рост прибыли.**

Который возможен за счет:

- ✦ роста выручки компании
- ✦ снижения издержек
производства



Автоматизация

Помогает оптимизировать бизнес-процессы внутри отеля:

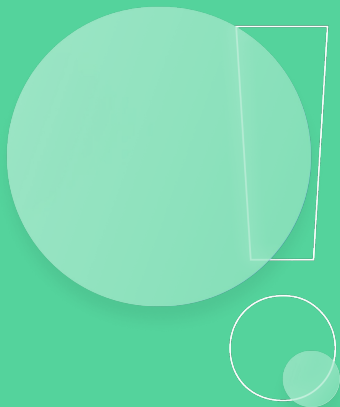
- ✓ Менеджерские — стратегическое управление компанией и сотрудниками
- ✓ Операционные — маркетинг, продажи, тех. поддержка
- ✓ Сервисные — бухгалтерия

И увеличить продажи. Давайте посмотрим как?



ОТЕЛЬ ВНЕ АВТОМАТИЗАЦИИ

выглядит так



НАША ЗАДАЧА

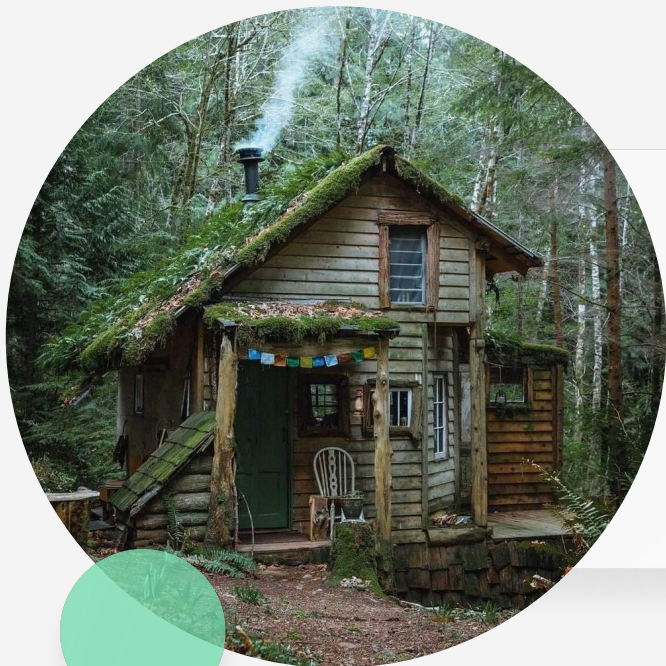
Не только **автоматизировать объект**,
но и сделать так, чтобы он максимально быстро
начал **окупать себя** и **приносил прибыль**.



Этап 1. Выбираем удобную PMS



Отель построили



Для внешнего мира он выглядит так:

Представленность в онлайн

0/10

Автоматизация

0/10

Загрузка

20%

Параметры выбора PMS :



- Стоимость
- Функционал
- Скорость обработки данных
- Удобство использования и скорость обучения



Чтобы помочь нашим партнерам в адаптации:

База знаний и канал Youtube



Бизнес-завтраки и вебинары



Обучающий курс по управлению доходом



Этап 2. Настраиваем каналы продаж



В отеле автоматизировали работу с бронированиями и персоналом. Теперь есть возможность набирать базу гостей.



Для внешнего мира он выглядит так:

Представленность в онлайне

2/10

Автоматизация

5/10

Загрузка

40%

Где и как продавать?



Работа с трафиком

- Как привлекать гостей напрямую?
- Какие инструменты продвижения использовать, чтобы не падал спрос на объект, а как следствие загрузка и доход?



Работа с ценами

- Придерживаться паритета или делать разные цены под разные площадки?
- Можно ли прогнозировать доход исходя из цен и спроса?
- Как не потерять гостя из-за цен, при этом заработать больше на растущем спросе?



Более

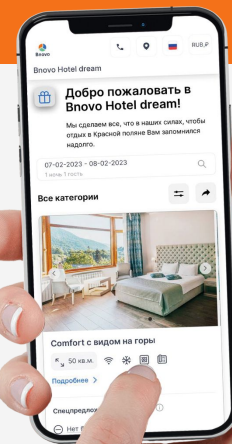
7 вариантов

размещения Модуля бронирования
в открытых источниках для получения
бронирований без комиссии

Более

40+ каналов

с возможностью передавать гибкие
настройки тарифов и собирать
аналитику



Мы проанализировали более 14.000 000 броней и поняли, что ...



Каждое 3

бронирование
совершено
**через b2b-
партнеров**



Каждое 2

совершено
напрямую
(через Модуль
или телефон)



Каждое 3

совершено
**с дополнительной
услугой**

Работа с партнерами (b2b)

1

ОТА

2

Туроператор

(Алеан, МультиТур, Академ. сервис, Курортикс)

Зачем работать с партнерами?
Разные виды гостей

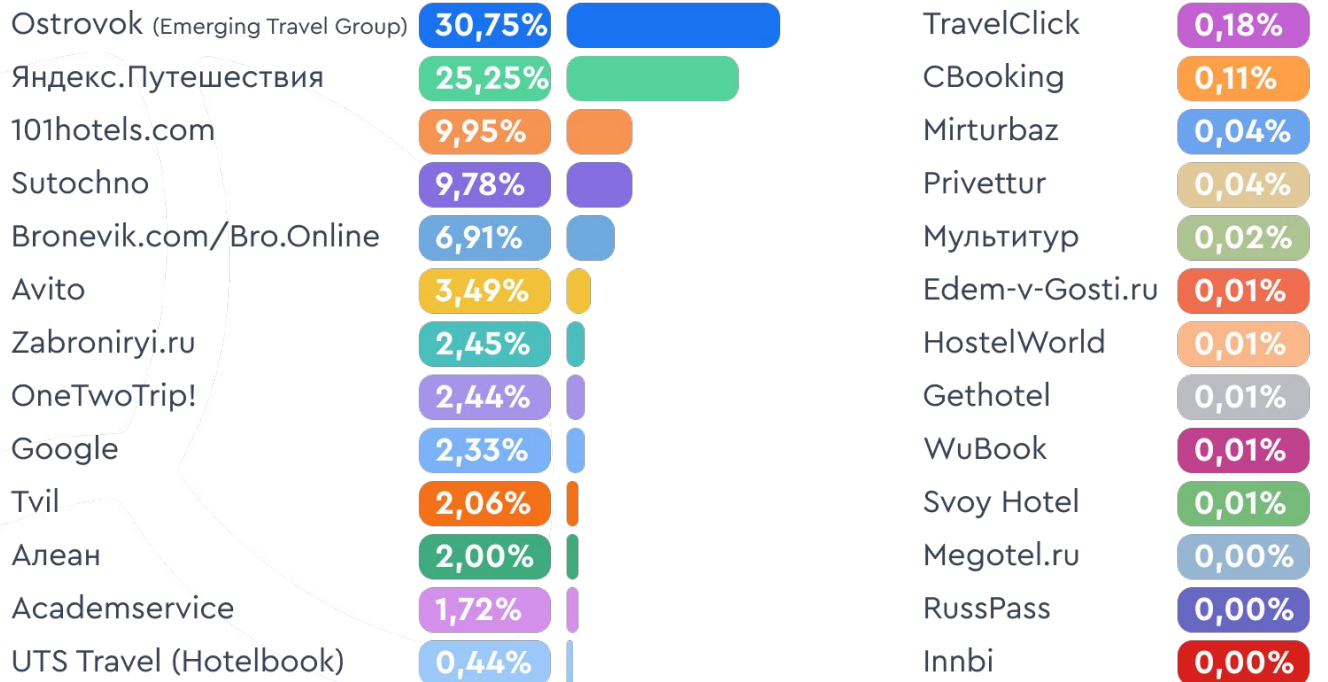


ТОП каналов онлайн-продаж



Рейтинг онлайн-сервисов бронирования жилья

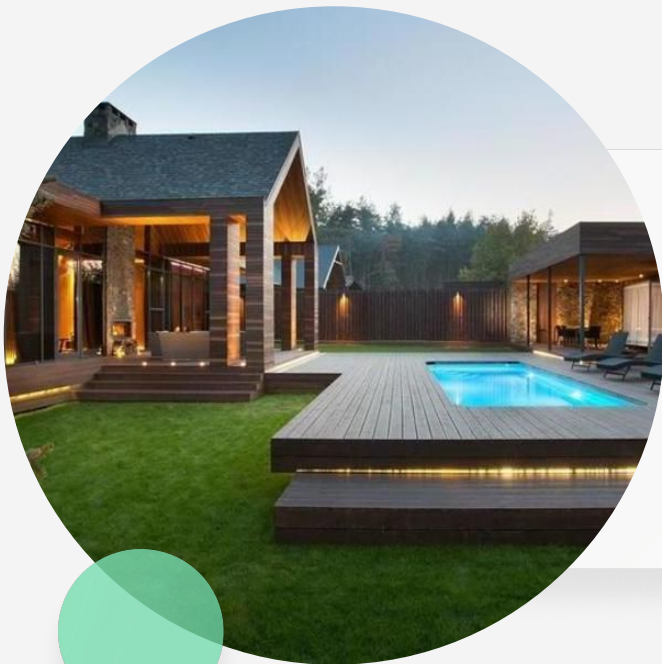
Данные об оказанных услугах размещения в более чем 16 000 объектах размещения за период с 1.06.2023 по 13.08.2023 по бронированиям, пришедшим от B2B-каналов онлайн-продаж через Bnovo Channel Manager



Этап 3. Подключаем Модуль бронирования



В отель приезжают новые гости. Объект получает хорошие отзывы, загрузка и ADR растут, объект начинает приносить прибыль!



Для внешнего мира он выглядит так:

Представленность в онлайн

5/10

Автоматизация

7/10

Загрузка

60%

**Как сделать так, чтобы гость
среди всех предложений
выбрал бронирование
на Модуле без комиссии?**

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

Почему гость должен выбрать Модуль среди всех открытых источников?

Скорость бронирования



Ценность предложения/ возможность формировать предложение под каждый сегмент отдельно



Семейный

детские тарифы, раннее бронирование, пакетные предложения, LongStay тариф

Корпоранты

прямые закрытые контрактные тарифы

#фишка_bnovo

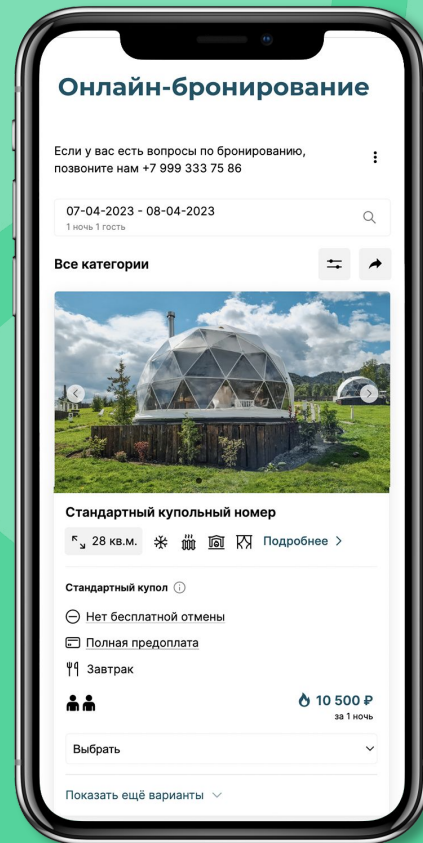
Возможность оплаты



Программа лояльности — промокоды

Индивидуальные путешественники
лучшее предложение

Что можно сделать на Модуле бронирования?



1

Приветственное welcome-сообщение

❖ **Вариант 1**
информирование
о специфике
бронирования
(MinStay)

Бронирование **выходных (пт, сб) от двух ночей**

Заезд
02-10-2023



Выезд
03-10-2023



Количество гостей
1 гость

Промокод

Найти

❖ **Вариант 2**
информирование о
заезде, акциях
и скидках

Онлайн-бронирование

Уважаемый гость! Рады, что Вы с нами, и выбираете номер в "Гранд -отель и СПА Аристократ!" Воспользуйтесь актуальным скидкам и акциям! **Заселение в номера производится с 14:00 до 15:00, выезд не позднее 12:00**

Заезд
26-09-2023



Выезд
27-09-2023



Количество гостей
1 гость

Промокод

Найти

2

ВОЗМОЖНОСТЬ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СПЕЦ. предложением:

- ◆ виджет «подарок»
- ◆ поле «промокод»

Создание промокодов
в Bnovo



Заезд
15-08-2023



Выезд
16-08-2023



Количество гостей
2 гостя

Промокод

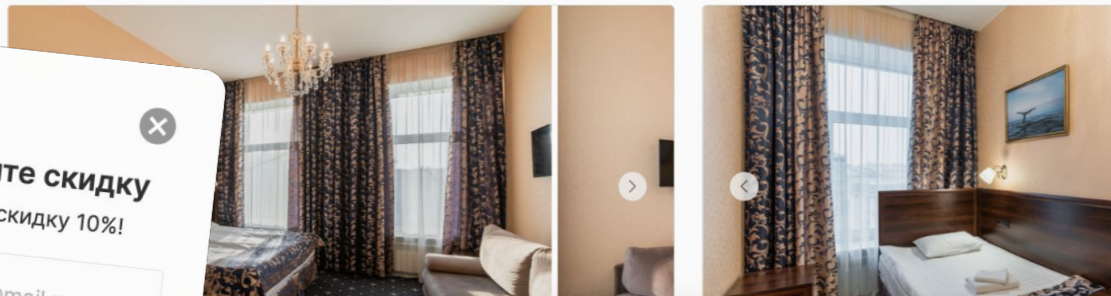
Все категории



Получите скидку
Получите скидку 10%!

E-mail
example@mail.ru

Получить скидку





Comfort с видом на горы

[Скрыть описание ^](#)

Просторные, уютные номера, оформлены и оснащенные всем необходимым.

Оснащение номера и мебель:

Площадь 50 кв.м.

Электроника и развлечения:

WiFi



3

Упаковка контента на Модуле

- ◆ фотографии
- ◆ описание номера
- ◆ удобства в номерах (amenities) для активации Up-sell

- Возможность добавить **20 фотографий** на Модуль бронирования
- Микс **аннуляций** в тарифах

СКОРО!

Как продажа доп.услуг выглядит в Модуле?






Проживание Услуги

ОНЛАЙН бронирование ОБЪЕКТОВ базы отдыха КОМАНДОР

Дорогой гость, здесь Вы можете задать нужные даты и другие параметры в поиске и забронировать номер в гостинице, коттеджд или другие услуги базы в режиме ОНЛАЙН.

Заявка 12-09-2023 Промокод [Найти](#)

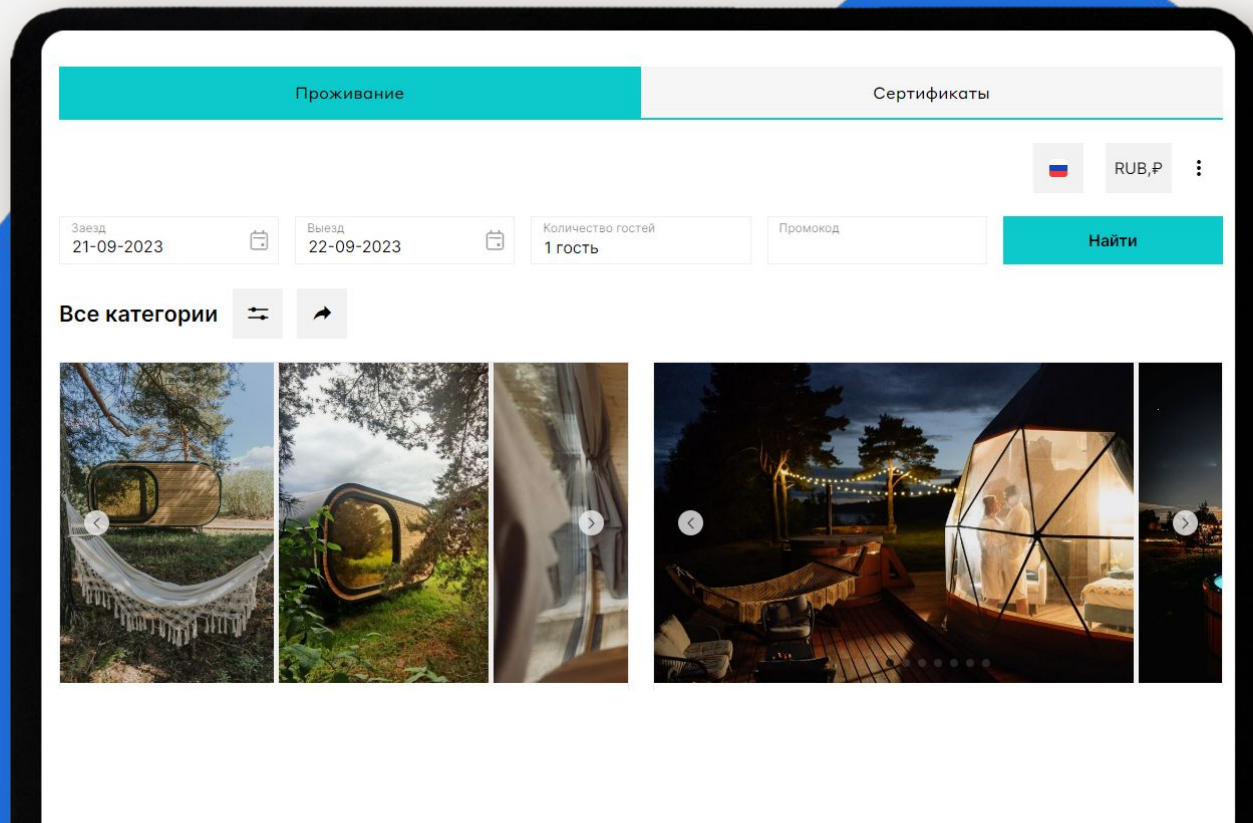
Все категории



Гриль-Домик
[Подробнее >](#)
Тариф УСЛУГИ

Беседка
Тариф УСЛУГИ
Нет бесплатной отмены Полная предоплата

Глэмпинг Точка Нэмо



The image shows a smartphone screen displaying a booking interface for 'Глэмпинг Точка Нэмо'. The interface is divided into two tabs: 'Проживание' (Accommodation) and 'Сертификаты' (Certificates). The 'Проживание' tab is active. At the top right, there is a currency selector showing the Russian flag and 'RUB, P' with a dropdown arrow. Below this, there are four input fields: 'Заезд' (Check-in) with the date '21-09-2023', 'Выезд' (Check-out) with the date '22-09-2023', 'Количество гостей' (Number of guests) with '1 гость', and 'Промокод' (Promo code). A teal 'Найти' (Find) button is positioned to the right of these fields. Below the search fields, there is a section titled 'Все категории' (All categories) with a double-headed arrow icon and a right-pointing arrow icon. The main content area features a carousel of five images: the first three show a wooden glamping pod with a window, a hammock, and a view from inside; the last two show a large geodesic dome tent illuminated at night on a wooden deck with string lights.

В момент бронирования

При выборе размещения обязательно предлагайте гостю доп.услуги:

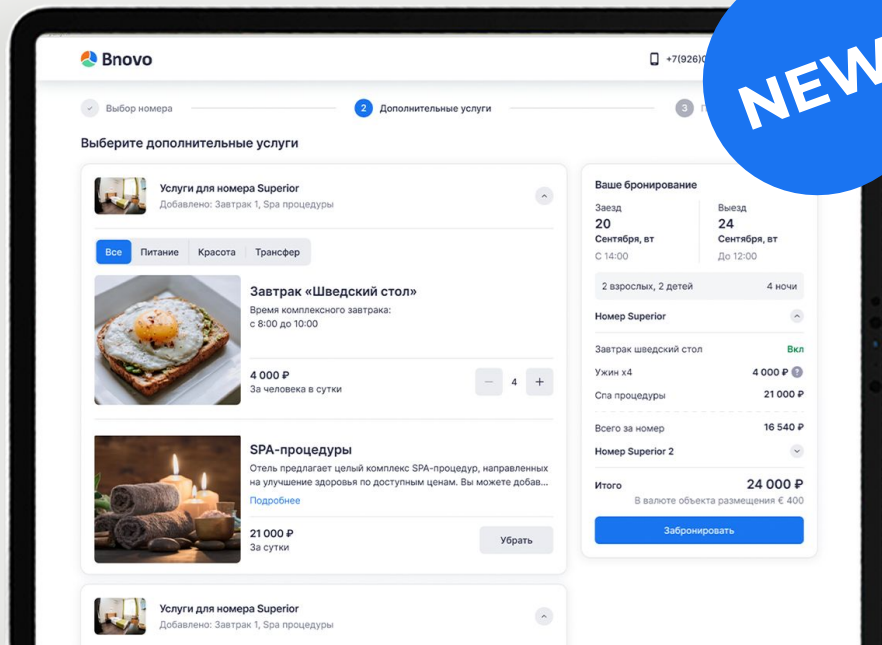


При онлайн-бронировании напрямую (отдельно от тарифа)



При онлайн- бронировании напрямую (включенные в тариф)

NEW



Стандартный одноместный номер

Подробнее >

Стандартный FB

⊖ Нет бесплатной отмены Полная предоплата

☞ Пакет питания (завтрак, обед, ужин)

10 800 ₽ за 1 ночь Выбрать

Йога +

⊖ Нет бесплатной отмены Полная предоплата

☞ Завтрак Бесплатная услуга

10 500 ₽ за 1 ночь Выбрать

Фишки для автоматизации на Модуле, которые увеличивают ваш доход:



Промокоды

Не только в рассылках и соц.сетях, но и для b2b-продаж

Все закрытые продажи можно проводить по промокоду с активацией специального тарифа



Upsell

Модуль бронирования не стесняется предложить гостю категорию выше

Будьте как Модуль или настройте amenities (удобства в номерах), чтобы **активировать продажу** более **дорогой категории**

Этап 4



Активная дистрибуция на онлайн-площадках, специальные предложения для гостей напрямую, понятная система обучения для сотрудников



Для внешнего мира теперь он выглядит так:

Представленность в онлайн

10/10

Автоматизация

9/10

Загрузка

80%



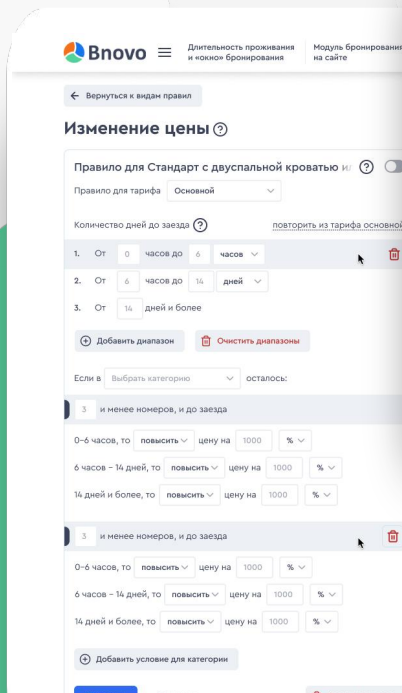
#4
STAGE

Установка правил динамического ценообразования

В системе Bnovo цены автоматически меняются при достижении указанных уровней загрузки объекта

Теперь вы можете:

- устанавливать цену в зависимости от загрузки номерного фонда **всего объекта** или **выбранных категории**
- учитывать **темп загрузки** (релиз период) при ценообразовании



Вернуться к видам правил

Изменение цены

Правило для Стандарт с двуспальной кроватью

Правило для тарифа: Основной

Количество дней до заезда: повторить из тарифа основной

- От 0 часов до 6 часов
- От 6 часов до 14 дней
- От 14 дней и более

Добавить диапазон | Очистить диапазоны

Если в: Выбрать категорию | остальные:

3 и менее номеров, и до заезда

0-6 часов, то повысить цену на 1000 %

6 часов - 14 дней, то повысить цену на 1000 %

14 дней и более, то повысить цену на 1000 %

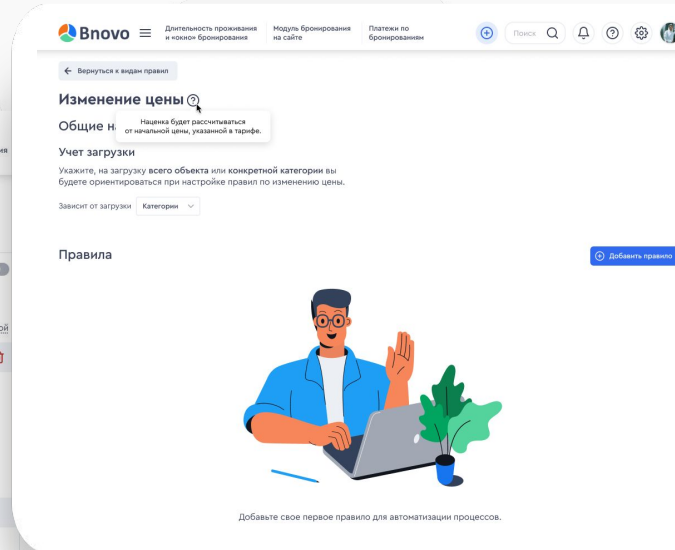
3 и менее номеров, и до заезда

0-6 часов, то повысить цену на 1000 %

6 часов - 14 дней, то повысить цену на 1000 %

14 дней и более, то повысить цену на 1000 %

Добавить условие для категории



Вернуться к видам правил

Изменение цены

Нашка будет рассчитываться от начальной цены, указанной в тарифе.

Общие

Учет загрузки

Укажите, на загрузку всего объекта или конкретной категории вы будете ориентироваться при настройке правил по изменению цены.

Зависит от загрузки: Категории

Правила

Добавить правило

Добавьте свое первое правило для автоматизации процессов.

Релиз-период «После заезда»


**Продавайте номера
даже после заезда!**



создавайте бизнес-правила
изменения тарифа при
поздней продаже



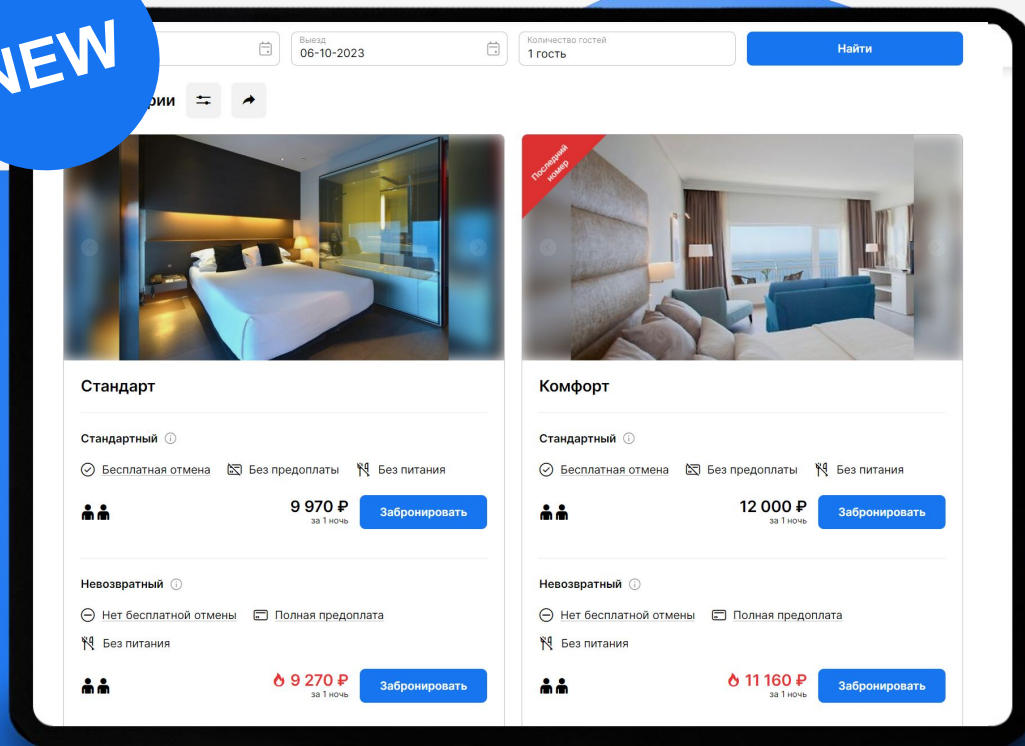
настраивайте условия
снижения/ повышения цены:
% загрузки и количество часов
после заезда



**Лучше позднее
заселение со скидкой,
чем упущенная прибыль!**

Округление цен в тарифах

NEW



Теперь при настройке динамического или зависимого тарифа у отеля будет возможность округлять цену

- гости видят «красивые» цены, что повышает конверсию в бронирование
- расчеты цен в тарифах отображаются в рублях (без копеек)

Автоматизация изменения ограничения MinStay

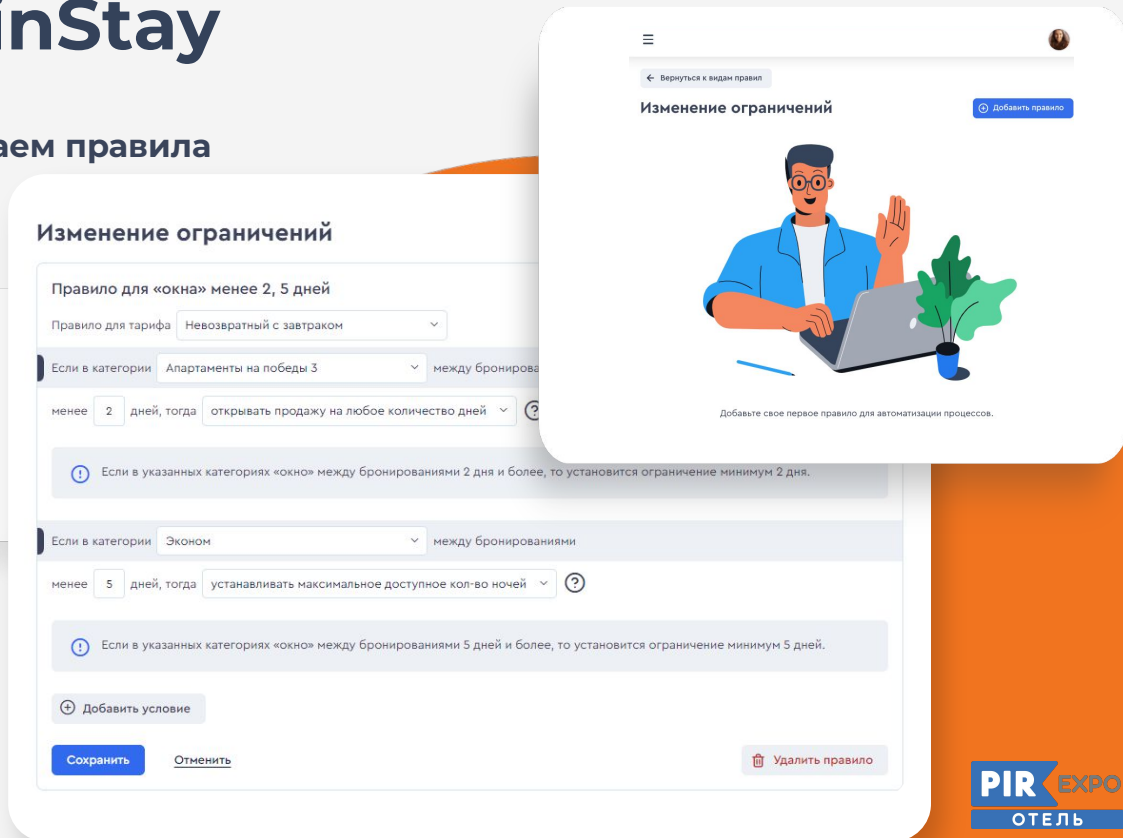
PMS в разделе Автоматизация —
Изменение ограничений настраиваем правила



В системе Bnovo ограничение MinStay автоматически меняется при появлении «окон»



Возможность продавать ранее «закрытые» даты и увеличивать доход!



Изменение ограничений [Добавить правило](#)

Правило для «окна» менее 2, 5 дней

Правило для тарифа: **Невозвратный с завтраком**

Если в категории **Апартаменты на победы 3** между бронированиями менее **2** дней, тогда открывать продажу на любое количество дней

Если в указанных категориях «окно» между бронированиями 2 дня и более, то установится ограничение минимум 2 дня.

Если в категории **Эконом** между бронированиями менее **5** дней, тогда устанавливать максимальное доступное кол-во ночей

Если в указанных категориях «окно» между бронированиями 5 дней и более, то установится ограничение минимум 5 дней.

[Добавить условие](#)

[Сохранить](#) [Отменить](#) [Удалить правило](#)

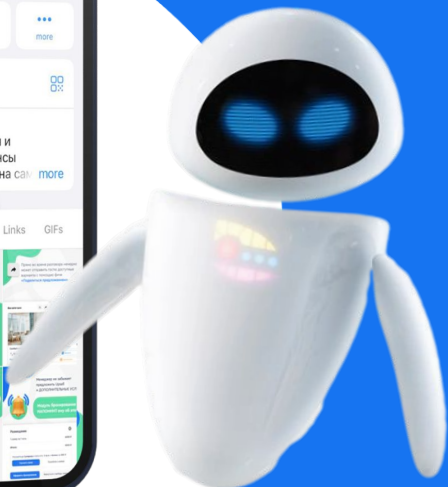
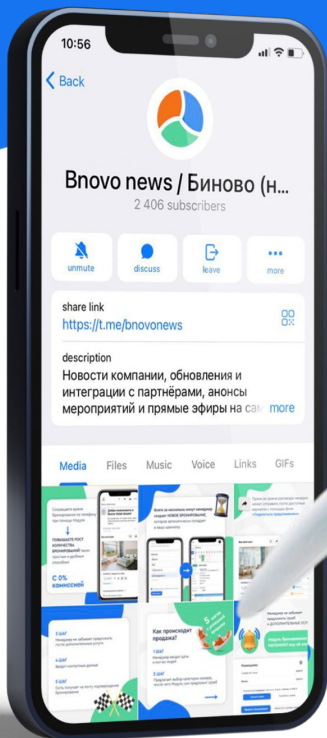
Автоматизация дает нам
возможность концентрироваться
на главном —

**предоставлении лучшего
сервиса для гостя**



Вопросы





Больше интересного
на нашем телеграм-канале



perfavoresha



alexandra.kremneva@bnovo.ru



www.bnovo.ru

КОНТАКТЫ