

# ЧТО НОВОГО У TRAVELLINE ДЛЯ ОТЕЛЬЕРОВ

В IT-сфере, где тренды крайне переменчивы, выигрывают команды и решения, которые постоянно развиваются. Это стоит учитывать при выборе онлайн-сервисов для управления гостиницей и ее продажах. Бесплезно брать, к примеру, АСУ дешевую, но не меняющуюся годами.

## TravelLine



**Александр Галочкин,** основатель и генеральный директор IT-компании TravelLine, г. Москва:

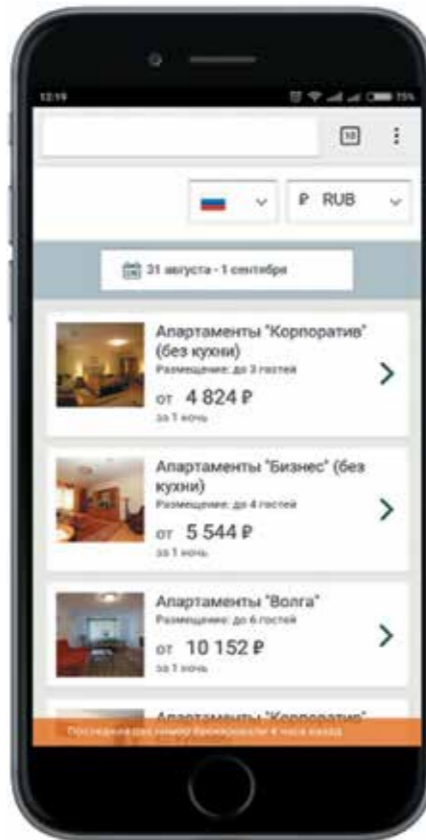
«Правило TravelLine – быть на одной волне с условиями, в которых работают отели. Мы постоянно совершенствуем наши модуль бронирования, менеджер каналов и даже самые свежие продукты. Обновления появляются еженедельно, информации для вас накопилось много. Расскажу о главных новостях».

## ЧТОБЫ ГОСТЬ СТАЛ ВАШИМ, ДОСТАТОЧНО СМАРТФОНА

Уже неоригинально говорить о том, как быстро растет число пользователей смартфонов. Есть другие интересные цифры: за прошлый год около 15% покупок россиян в Интернете сделано с мобильных устройств. А через модуль «TravelLine: Отель» прошло на 52% больше «мобильных» броней, чем в прошлом году. Какие выводы? Нужно сделать бронирование доступным для владельцев любого мобильного гаджета.

Если у отеля адаптивный сайт, гостям, разумеется, удобно бронировать с десктопов, и с планшетов, и со смартфонов. Наши разработчики нашли решение и для неадаптивных сайтов. Модуль бронирования сам адаптируется под экран мобильного телефона. Гостям не приходится вчитываться в мелкий шрифт, увеличивать текст на экране, стараться не промахнуться мимо кнопки или ссылки.

Бронируя номер в пути или между делом, владелец смартфона выберет ваш отель с адаптивным модулем, а не конкурентов без него.



## БОЛЬШЕ ПРОДАЖ С МОЩНЫМИ ОТА

Добавление в «TravelLine: Channel Manager» по 2-3 канала в месяц стало уже традицией. Обозначу самые знаковые из «новичков». В первую очередь это **Travelport Hotelzone** – компания, представляющая гостиницы сразу в нескольких GDS – Apollo, Galileo, Worldspan. То есть наш менеджер каналов выгружает цены и доступность номеров в Hotelzone, а отсюда данные уходят в глобальные системы с клиентской базой из 170 стран.

«Академсервис», подключения которого отельеры ждали годами, тоже появился в нашем channel manager'e. Этот многопрофильный туроператор привлекает гостей более чем из 100 стран Европы, Азии, Америки, Африки и Австралии.

Для желающих принимать китайских туристов мы подключились к каналу **Ctrip.com**. Портал skift.com называет его третьим в мире ОТА после Priceline и Expedia. К примеру, именно через Ctrip азиатские гости бронируют «Измайлово» и «Космос».

Радостная новость, особенно для украинских отельеров: через «TravelLine: Channel Manager» теперь можно управлять продажами в **Hotels24.ua**. Канал справедливо позиционирует себя как «сервис бронирования № 1 в Украине». Он позволяет гостинице выбирать удобный способ оплаты и свободно распоряжаться квотными номерами.

## РЕЙТИНГ ОТЕЛЯ ЕЩЕ ТОЧНЕЕ

В марте этого года мы запустили «TravelLine: Reputation» – сервис для управления онлайн-репутацией. На том этапе у него было пять источников, с которых собирались отзывы гостей: Booking.com, TripAdvisor, Hotels.com, Agoda.com, TopHotels.

Недавно мы добавили еще три новые площадки с высокой активностью гостей:

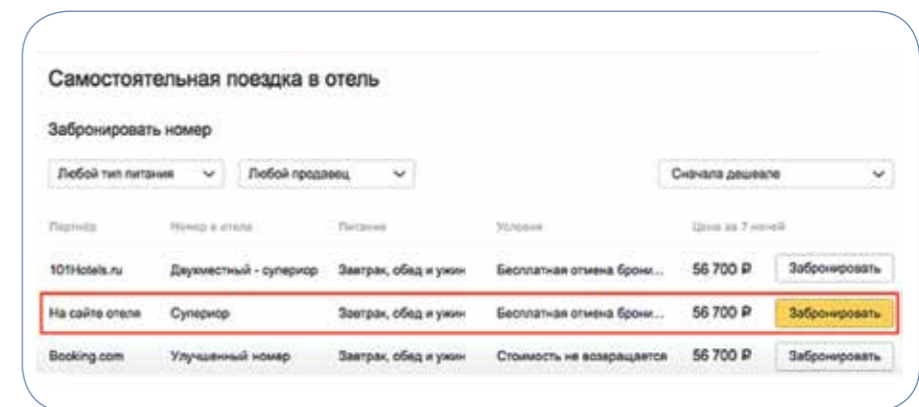
- **101hotels.ru** – один из лидеров по количеству броней и популярности в России. Канал с объемным справочником российских гостиниц;
- **Ctrip.com** – уже знакомое по новинкам в channel manager'e китайское онлайн-турагентство с аудиторией в 250 миллионов пользователей. Кстати, в «TravelLine: Reputation» встроен переводчик, он переводит отзыв с китайского языка на русский;
- **Airbnb.ru** – популярная система бронирования частного жилья. Владельцам апартаментов стало проще следить за оценками и комментариями постояльцев.

Когда система собирает отзывы сразу из восьми источников, суммарный рейтинг средства размещения становится точнее. А отельеры успеют оперативно устранить замеченные клиентом недостатки или поблагодарить за хороший отзыв.

## «ЯНДЕКС.ПУТЕШЕСТВИЯ» ПРИВЕДЕТ ГОСТЕЙ НА САЙТ ОТЕЛЯ

Теперь гости могут приходить на сайт отеля через портал «Яндекс.Путешествия». Это работает так: гость находит здесь страницу гостиницы, изучает ее по описанию и фотографиям, выбирает канал для бронирования. Если раньше среди таких каналов были только онлайн-турагенты, то сейчас в списке есть гостиничный сайт.

По кнопке «Забронировать» посетитель «Яндекс.Путешествия» попадает на официальный сайт отеля и с помощью «TravelLine: Отель» бронирует номер. Шансы на положительную динамику прямых продаж выросли.



## ГОТОВЫЙ ГОСТИНИЧНЫЙ САЙТ БЕЗ ПРОГРАММИСТА

Сможет ли отельер сделать сайт самостоятельно? С конструктором гостиничных сайтов «TravelLine: Express» это удастся. Он создан как раз для тех случаев, когда отелю срочно необходим сайт, а времени и денег на более сложное решение не хватает.

Время на создание такого сайта экономится, потому что его дизайн и структура уже готовы, а для запуска не требуется программист. Нужно только наполнить готовый дизайн контентом: ввести описание гостиницы и номеров, загрузить фотографии и настроить модуль бронирования.

При качественном контенте вы получаете достойный продающий сайт.

Для поддержки сайта программист тоже не понадобится. Поменять описание гостиницы или загрузить новую фотографию номера можно в личном кабинете.

Кстати, личный кабинет «TravelLine: Express» – общий с другими продуктами TravelLine. В итоге главными онлайн-инструментами отеля получится управлять в одном месте. Добавлю только, что старый, но хороший сайт менять на «TravelLine: Express» не нужно. Достаточно дополнить его современным модулем онлайн-бронирования.

Это если совсем коротко о наших важных обновлениях. Обстоятельнее узнать о них и оформить заявку на новый продукт «TravelLine: Express» можно на сайте: [www.travelline.ru](http://www.travelline.ru) или по телефону: **8 800 555-20-30**

**ВМЕСТЕ УВЕЛИЧИМ ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ ОТЕЛЯ**

