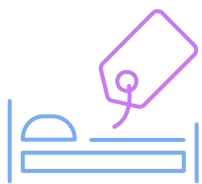




# Решения для загородных объектов и баз отдыха

Продавайте проживание и услуги, берите плату с гостей прямо на сайте и увеличивайте доход.

# Что поможет повышать доход



## Официальный сайт

Покажите гостям все преимущества и подробно опишите услуги



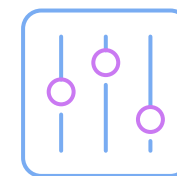
## Продажа проживания

Получайте брони с гарантией оплаты через собственный сайт



## Продажа услуг

Предлагайте гостям услуги и повышайте средний чек



## Система управления

Получите единую точку контроля за номерами, бронями и доходом

# Продавайте с сайта

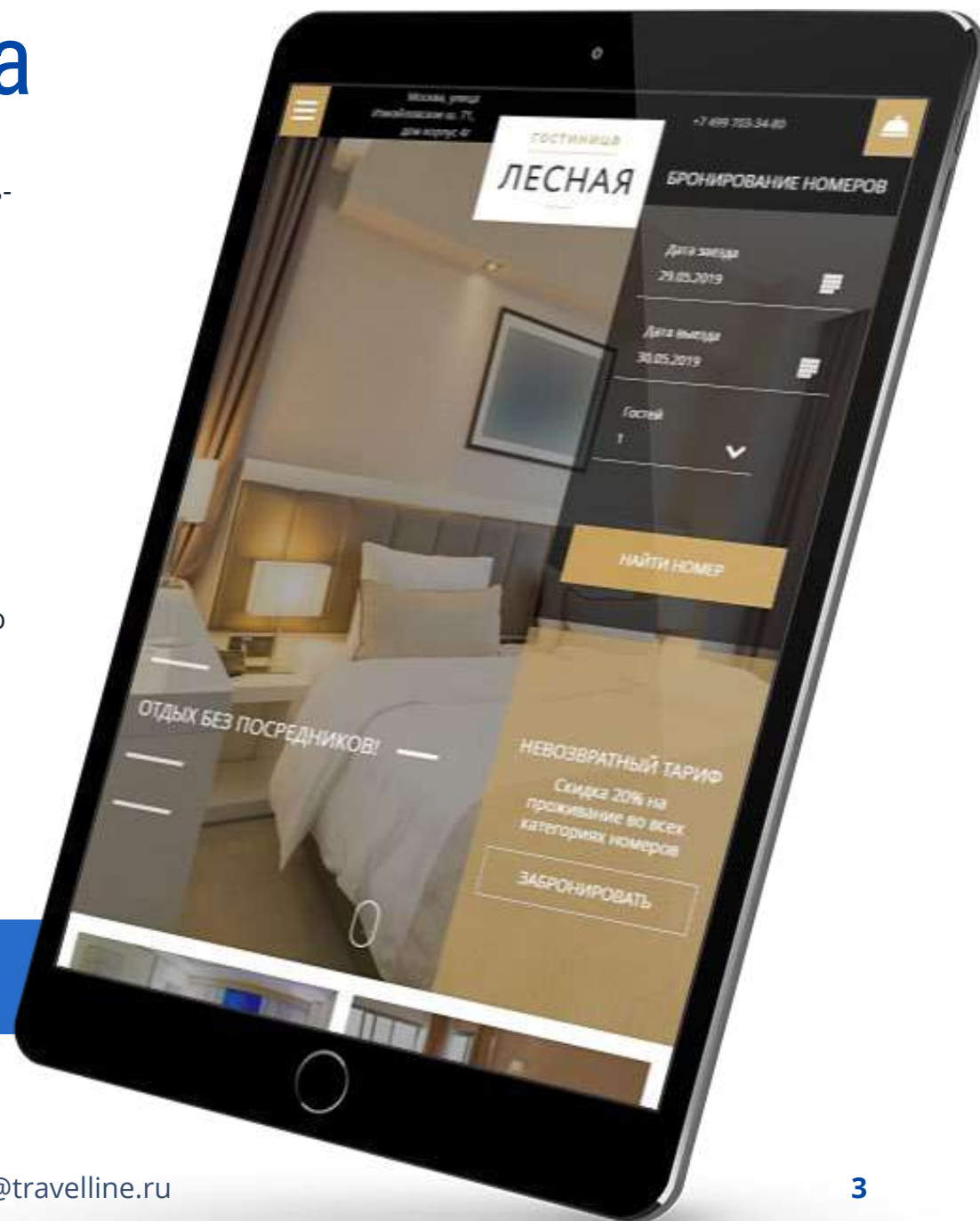
60% броней загородных объектов приходит с официального сайта. Чтобы не упускать потенциальных гостей, сайт должен продавать.

До брони дойдет больше посетителей сайта, если бронировать легко: дайте гостю самому найти номер, выбрать услуги и оплатить бронь.

Модуль бронирования Travelline продаст проживание и услуги и возьмет с клиента оплату прямо на сайте. А еще гость сможет перейти к бронированию из любого раздела сайта, значит, броней станет больше.

Добавьте кнопку «Забронировать» на страницы отеля во «ВКонтакте» и Facebook, и привлекайте на сайт пользователей соцсетей.

[Подробнее о сайтах от Travelline](#)



# Принимайте оплату картой

Обычно гости бронируют загородные объекты всего за 7 дней, поэтому лучше брать плату за бронь сразу. Так вы гарантируете больше заездов.

Берите плату с гостей через эквайринг TravelLine или ваше текущее решение. Это упростит работу и повысит уровень обслуживания клиентов: вы избавитесь от лишних взаиморасчетов с банками и освободите время на качественную работу с гостями.

Гостям тоже нравится оплата картой на сайте. Этот способ выбирают 33% гостей

[В модуле бронирования TravelLine](#) доступно еще 7 способов оплаты.



Яндекс Деньги

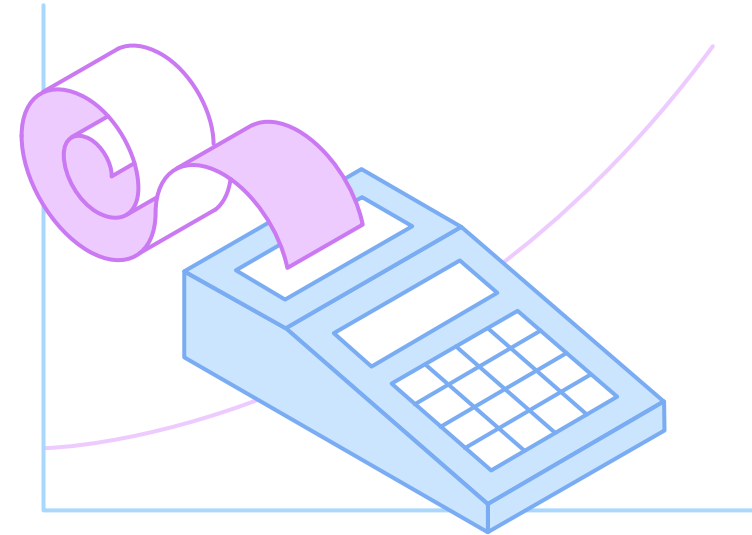


# Увеличивайте средний чек

Продавайте допуслуги прямо на сайте, чтобы повышать средний чек.

Сразу после выбора номера/домика в глэмпинге и тарифа модуль бронирования TravelLine предложит гостям купить питание или SPA-услуги, арендовать сауну или взять напрокат оборудование. Вы сами создадите в личном кабинете любые услуги, которые предоставляет ваш объект.

Продавайте также [дневное пребывание и посещение мероприятий](#).



# Предлагайте несколько тарифов

Любой потенциальный гость найдет подходящий вариант, если вы создадите много тарифов.

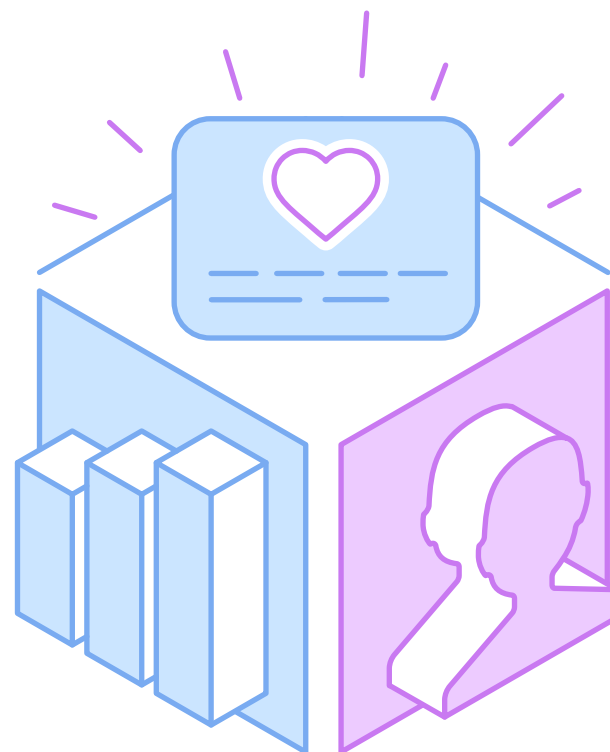
Создавайте тарифные планы с разными набором услуг и условиями отмены. Активируйте и выключайте их, когда вам удобно.



# Увеличивайте число постоянных гостей

Программа управления лояльностью учитывает все брони отеля: из модуля, менеджера каналов или TL: WebPMS и подсчитывает, сколько гость прожил ночей или потратил денег. Так формируется уровень лояльности гостя.

При бронировании через модуль на сайте гость увидит цены со скидкой, в зависимости от своего уровня лояльности. Это мотивирует гостя чаще бронировать отель напрямую и возвращаться к вам снова и снова.



# Поощряйте гостей с помощью промокодов

Поощряйте клиентов с помощью промокодов. В модуле бронирования Travelline вы легко [создадите промокоды](#) под разные цели:

- Чтобы гость приехал снова, дайте ему промокод на повторный заезд.
- Создайте программу лояльности для постоянных гостей.
- Настройте спецпредложения, ограниченные по времени.

Укажите промокоды на офлайн-носителях или отправляйте промокоды по email прямо из модуля бронирования Travelline.





# Продавайте услуги без проживания

Это приносит в среднем +5% к доходу объекта.

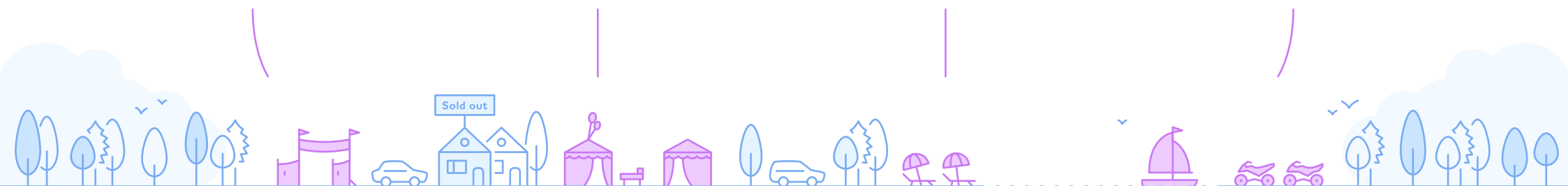
Чтобы сделать услуги более привлекательными, создайте отдельный раздел сайта с переходом к бронированию. Гости смогут сами выбрать и оплатить услуги на сайте.

Вход на территорию  
комплекса

Посещение или проведение  
мероприятий

Бронирование беседок,  
саун, лежаков

Аренда велосипедов,  
ватрушек, квадроциклов



# Управляйте объектом в удобной системе

Заселяйте и выселяйте гостей в удобной онлайн-шахматке TL: WebPMS: в ней видны все номера, даты и брони. Вы легко зайдете в шахматку с любого компьютера с интернетом, а бесплатное мобильное приложение поможет быть в курсе дел, где бы вы ни были.

Все изменения отражаются в реальном времени, а брони из модуля бронирования попадают в шахматку автоматически. Так вы страхуетесь от ошибок, ведь данные в шахматке всегда актуальны.

The screenshot displays the TL: WebPMS online calendar interface. At the top, there are buttons for '+ Создать бронь' and '+ Создать групповую бронь', along with a search field 'Введите номер брони, имя гостя или Email'. Below these are filter options: 'Фильтр Любой статус', 'Все способы оплаты', and 'Все источники'. The main calendar view shows the month of April 2017, with the 16th of April selected. The calendar grid displays room numbers and their occupancy status for each day. A red banner in the top right corner reads 'НА ПОЛГОДА при покупке модуля бронирования'. The interface includes a sidebar with navigation icons and a list of room categories on the left.

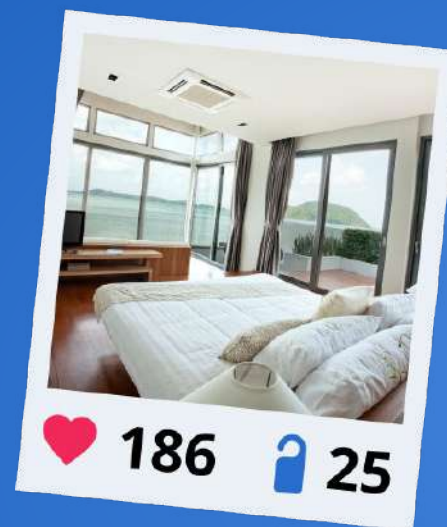
Категории номеров	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
Бизнес с большой кро...	2	2	3	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2
Без номера												1	1	1			1		1	1	1	1
Мансарда (... Убрано) 304		Ивано	Анатолий Шихов	Александр Лежнин															Кельдыбай Дмитри			
Мансарда (... Грязно) 306					Жили														Бело			
1 (Главный... Убрано) 555															Абатин Роман							
люкс	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	2	3	4	4	4	4	4	5	5
Без номера																						
Мансарда (... 111		Никол																				
3 (Главный... 301					Сергей Лапин							10 000	Аскарв Рамил	1000								
3 (Главный... 302																						
3 (Главный... 303			Карпов Константин																			
2 (Главный... 505															Плотников Иван							

# Превращайте подписчиков Instagram в гостей отеля

Получайте брони так же легко, как лайки, с помощью Taplink. Этот сервис позволяет гостям бронировать со страницы отеля в Instagram. Ссылка Taplink в шапке профиля ведет гостя не на сайт, а прямо на модуль бронирования.

Чтобы вы легко получали брони, добавьте в Taplink специальный виджет, который по клику будет открывать модуль бронирования. Гости смогут забронировать проживание, не покидая Инстаграм.

Для установки виджета в Инстаграм-профиль отеля вам нужны [модуль онлайн-бронирования TL](#) и [pro-версия Taplink](#).



# Прокачивайтесь с вебинарами и статьями блога

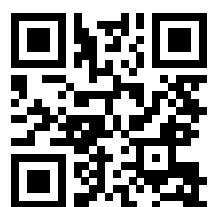

**TRAVELLINE**

## Вебинар

Как загородным отелям продавать по полной.  
Рецепты на все сезоны

**Спикер: Анна Шамова**  
эксперт Travelline по онлайн-продажам

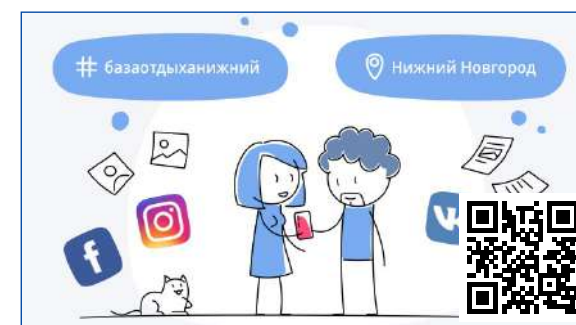
**Приглашенный спикер: Юлия Цепилова**  
директор департамента продаж и маркетинга гостиничных цепочек «Ателика» и «Дивный Мир»



Вебинар «Как загородным отелям продавать по полной. Рецепты на все сезоны»: [https://youtu.be/I6Bsi\\_6ytgU](https://youtu.be/I6Bsi_6ytgU)



Статья «Как продвигать базу отдыха в интернете»: <http://tlgo.me/1p9>



Статья «Таня и Дима изучают информацию о базе отдыха»: <http://tlgo.me/1p8>

# Выберите инструменты под ваши задачи

## Решения для загородных объектов и баз отдыха

### Модуль бронирования номеров

Позволяет продавать номера с сайта отеля

**Комиссия за бронь 4%\***

### Модуль бронирования услуг

Позволяет продавать услуги без проживания

**Комиссия за продажу 4%\***

### TL: WebPMS

Облачная система управления отелем

**Тариф LITE на 6 месяцев при покупке модуля бронирования**

\* +2,5% от суммы предоплаты за бронь, если вы хотите брать с гостей предоплату на сайте.

Связку модуля бронирования TravelLine с платежными системами обеспечивает сертифицированный партнер ООО «КОМФОРТ БУКИНГ».