

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:

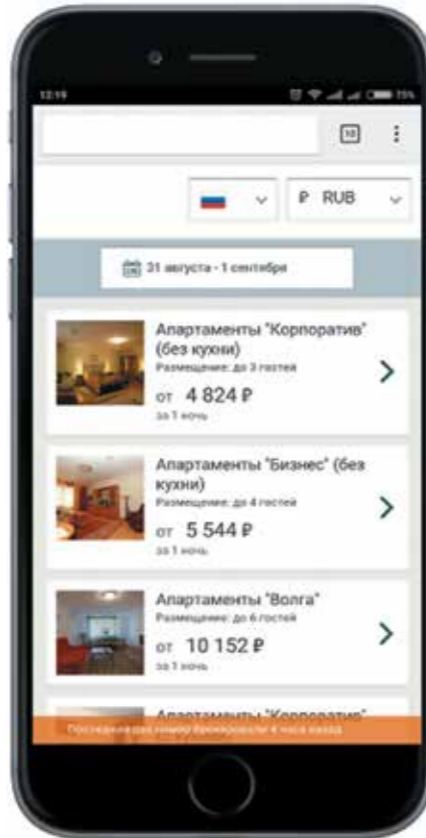
«Правило TravelLine – быть на одной волне с условиями, в которых работают отели. Мы постоянно совершенствуем наши модуль бронирования, менеджер каналов и даже самые свежие продукты. Обновления появляются еженедельно, информации для вас накопилось много. Расскажу о главных новостях».

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:

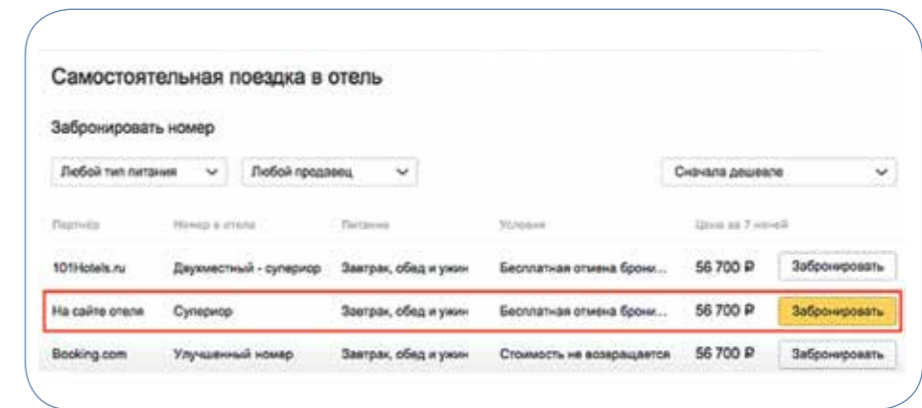
- **101hotels.ru** – один из лидеров по количеству броней и популярности в России. Канал с объемным справочником российских гостиниц;
- **Ctrip.com** – уже знакомое по новинкам в channel manager'e китайское онлайн-турагентство с аудиторией в 250 миллионов пользователей. Кстати, в «TravelLine: Reputation» 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 или по телефону: **8 800 555-20-30**

ВМЕСТЕ УВЕЛИЧИМ ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ ОТЕЛЯ

