

Как повысить лояльность гостей без особых усилий?



Представьте, что ваши гости получают важнейшую информацию об отеле без помощи администратора. Самостоятельно узнают о дополнительных услугах и действующих спецпредложениях. Изучают интерьеры номеров. Находят достопримечательности и туристические маршруты. Не имеет значения, на каком языке

говорит постоялец: он узнает то, что нужно. Представьте, как сильно это повышает лояльность гостей и стимулирует продажи.

Электронный справочник «TravelLine: Инфокиоск» обеспечивает все, что перечислено выше. Эта программа устанавливается на терминал самообслуживания в лобби отеля. Она предоставляет пользователям описания номеров, 3D-туры, списки услуг и туристических маршрутов, карты и актуальные цены. Набор разделов может быть расширен или сокращен. Внешний вид инфокиоска стилизован под фирменный стиль отеля. Его интерфейс адаптирован к сенсорным экранам и интуитивно понятен для пользователя любого уровня.

Инфокиоск нагляден. Согласитесь, проще показать пользователю карту, чем описать дорогу к ближайшему торговому центру. Фотографии описывают номера лучше всяких слов. Красочные, «сочные» картинки притягивают внимание к дополнительным услугам. Все это повышает лояльность гостя, улучшает имидж отеля и увеличивает продажи. Пример из реальной жизни: впечатлившись описанием в инфокиоске одного из наших партнеров, гость переселился в номер более высокой категории. Выглядит очень просто, но работает.

Мультиязычность — серьезное преимущество программы перед администратором. Как правило, сотрудник отеля владеет только одним иностранным языком. Обычно английским, иногда немецким или французским. При этом одни из самых многочисленных туристов в Москве — китайцы. Легко ли найти хорошего администратора, который говорит на языке Поднебесной? Значительно сложнее, чем перевести важнейшую информацию об отеле и внести ее в программу. Забота о гостях выливается в увеличение продаж. При заселении турист и не подозре-

вал, что в вашем отеле есть фитнес-зал или трансфер. Сегодня же он сам находит услугу в инфокиоске, читает о ней на родном языке и покупает ее.

Представьте, скучающий в лобби гость сам изучает меню вашего ресторана, просматривает список платных услуг или сравнивает номера разных категорий. Никакой назойливости или навязчивых предложений. Он сам путешествует по разделам инфокиоска и принимает решение заселиться в номер покомфортнее. Или посетить ваш спа-салон, о котором постоялец не знал еще пять минут назад. **Вы одновременно сообщаете ему об услугах и мотивируете его на покупку.** Ничего общего с грубой рекламой, которая часто ассоциируется с неприятным словом «впаривать».

Инфокиоск страхует вашего администратора. Даже самый дружелюбный человек иногда приходит на работу в плохом настроении. Или забывает что-то важное, отвечая на вопрос гостя. Наконец, сотрудник отеля может быть просто занят. Электронный справочник всегда в идеальной форме. Он наполнен самой интересной и полезной информацией, для доступа к которой достаточно несколько раз прикоснуться пальцем к экрану.

Базовая стоимость «TravelLine: Инфокиоска» — 150 000 рублей. За эту сумму мы разрабатываем уникальный «штучный» продукт, предназначенный специально для вас. Разделы, виды контента, дополнительные функции, внешний вид интерфейса — все это согласуется перед подписанием договора. **Конечная цена рассчитывается для каждого клиента индивидуально.** Готовую программу остается лишь установить на электронный терминал (с этим справится любой, кто обладает хотя бы общим представлением о компьютерах).

Позвоните в TravelLine, чтобы узнать подробности нашего предложения. Не стесняйтесь задавать вопросы — мы с удовольствием расскажем о наших продуктах!

*Анатолий Шихов, менеджер проектов TravelLine
8 800 555-20-30 • www.travelline.ru
anatoly.shikhov@travelline.ru*

Преимущества «TravelLine: Инфокиоск» для ваших гостей

- 1 Удобный touchscreen-интерфейс
- 2 Простота использования
- 3 Доступность информации
- 4 Мультиязычность
- 5 Интеграция с сервисом онлайн-бронирования