

Коммерческое предложение курортным и загородным отелям на 2023-2024 гг.

Ваш предварительный контакт:
Евгения Новицкая, +7 (978) 593-93-33

(общие вопросы, уточнения по возможности сотрудничества, заказ предварительного аудита)

Стандартный период проведения договорных кампаний SHELLDOR и проработки деталей возможного сотрудничества для новых отелей-партнёров:
- по тарифу «UA!» для отелей с летним высоким сезоном - с июля по октябрь включительно,
с зимним высоким сезоном – с февраля по май включительно,
- по другим тарифам – во все месяцы года, кроме января и июля.
(но во всех случаях возможны исключения - обращайтесь)

1. Тариф «АО» (Accommodation Only)

Базовая автоматизация и онлайн-продажи

Условия, выполняемые отелем:

- Подписание Договора о сотрудничестве с компанией SHELLDOR по соответствующему тарифу «АО» (Accommodation Only).
 - Действующая PMS система с настроенной синхронизацией данных с модулем онлайн-бронирования TravelLine.
 - Подключение интернет эквайринга для предоплат по картам за онлайн-бронирования
 - Подключение Channel Manager TravelLine в случае использования многоканальных продаж (OTA/GDS/IDS/ADS, туроператоры, прямые продажи и др.).
-

Коротко о команде, опыте работы, компетенциях, основных форматах сотрудничества и актуальных проектах – по ссылке

www.shelldor.ru

Все информационные материалы SHELLDOR (в том числе - и содержание настоящего документа) охраняются законодательством РФ согласно Свидетельству на товарный знак (знак обслуживания) № 771788 от 14.08.2020 года.

«одно окно» для профессионального маркетинга и продаж курортного отеля

- Действующий адаптивный web-сайт, действующий договор технического обслуживания web-сайта с разработчиком, готовность и возможность оперативного внесения изменений в контент, интерфейс и структуру действующего веб-сайта.

Услуги, оказываемые SHELLDOR по данному тарифу:

- Подключение/переподключение модуля онлайн-бронирования TravelLine (Channel Manager TravelLine - при необходимости).
- Помощь в настройке модуля онлайн-бронирования TravelLine и комплексное сопровождение отеля в дальнейшей эффективной работе с ним (в т.ч. - тарифы, акции, спец.предложения; Channel Manager TravelLine - при необходимости).
- Техническая и контентная поддержка всех используемых отелем продуктов TravelLine. (в т.ч. – при необходимости, полная настройка WebPMS, внедрение и обучение персонала).
- Настройка web-аналитики и автоматизация корректной ежемесячной отчётности.
- Базовые рекомендации для отеля по итогам проведенного аудита. Перечень рекомендаций отелю по необходимым изменениям web-сайта для повышения прямых продаж. Ежегодно, перед началом сезона.
- Информационная, техническая и консультационная поддержка уполномоченных представителей отеля по вопросам маркетинга и продаж - до 30 часов в год.

Ожидаемые результаты сотрудничества по данному тарифу:

- Заложены фундамент и развивается платформа для планового увеличения прямых онлайн-продаж.
- Отель имеет эффективный план развития собственной системы прямых продаж.
- Отелю регулярно доступна самая актуальная маркетинговая информация для принятия операционных решений.
- Решены задачи базовой автоматизации маркетинга и продаж отеля.
- Регулярно собираются и систематизируются фактические данные web-аналитики.
- У отеля есть структурированные сводные данные для принятия различных управленческих решений в области маркетинга и продаж (как стратегических, так и тактических).
- Есть возможность обоснованного экспериментирования с рекламным инструментарием Сети Интернет.

Базовые условия сотрудничества по данному тарифу:

- Тариф «АО» = **5% от суммы бронирований основных услуг отеля, оформленных через модуль онлайн-бронирования** (согласно условий Договора; за использование модуля онлайн-бронирования включена в указанный % нашей комиссии; ChannelManager TravelLine не включен в указанный % нашей комиссии).
- Минимальная сумма Договора по данному тарифу – 360 000 руб/год. Фактические взаиморасчёты – поквартально.
- Ориентировочный срок внедрения решений для сотрудничества по данному тарифу - от 2-х недель до 2-х месяцев.

Коротко о команде, опыте работы, компетенциях, основных форматах сотрудничества и актуальных проектах – по ссылке

www.shelldor.ru

Все информационные материалы SHELLDOR (в том числе - и содержание настоящего документа) охраняются законодательством РФ согласно Свидетельству на товарный знак (знак обслуживания) № 771788 от 14.08.2020 года.

2. Тариф «AI» (All Inclusive)

Построение и совершенствование системы прямых продаж отеля

Условия, выполняемые отелем:

- Подписание Договора о сотрудничестве с компанией SHELLDOR по соответствующему тарифу «AI» (All Inclusive).
- Все составляющие тарифа «АО» - актуальны. Ожидаемые результаты тарифа «АО» **достигнуты** (в т.ч. - в случае перехода на данный тариф с предыдущего).
- Наличие выделенного персонала по обработке всех типов обращений (телефония, заявки, счета, изменение условий, эл.почта и т.д.) в штатной структуре отеля (далее - отдел бронирования).
- Готовность отеля к увеличению эффективности собственного отдела бронирования (при необходимости)
- Финансирование контекстно-медийной рекламы в объеме от 2% до 7% от планируемой суммы валовой выручки прямых продаж (фактические объёмы согласовываются сторонами дополнительно).
- Предоставление компании SHELLDOR доступа к данным PMS отеля, включая статистику.

Услуги, оказываемые SHELLDOR по данному тарифу:

- Все составляющие предыдущего тарифа «АО» - **включены**.
- Комплексный аудит отдела бронирования отеля с рекомендациями. Ежегодно, перед началом сезона (не позднее календарного апреля).
- Систематический мониторинг работы отдела бронирования отеля с ежемесячными рекомендациями по повышению эффективности обработки обращений.
- Настройка и ведение сводной отчетности данных web-аналитики / обращений / показателей работы отдела бронирования.
- Регулярное предложение, обоснование, настройка и проведение рекламных кампаний для отеля в рамках согласованных сторонами бюджетов (контекстная и медийная реклама).
- Анализ проведенных рекламных кампаний, оценка потенциала использования долгосрочных инструментов продвижения (PR, SMM, SEO, e-mail маркетинг, продолжительные контекстные и/или медийные рекламные кампании, др).
- Подробный анализ конкурентного окружения и существующего продукта отеля с рекомендациями по изменениям продукта, ценам и условиям на следующий курортный сезон. Ежегодно, после окончания сезона.
- Информационная, техническая и консультационная поддержка уполномоченных представителей отеля по вопросам маркетинга и продаж - до 40 часов в год, экспертная консультационная поддержка руководителя и/или собственника – до 20 часов в год.

Ожидаемые результаты сотрудничества по данному тарифу:

- На основании фактических данных отеля создаётся, реализуется и уточняется при необходимости план краткосрочных маркетинговых активностей и прямых продаж по используемым рекламным инструментам.
- Повышение эффективности работы службы бронирования отеля. Качественная обработка всех типов обращений. Внедрены базовые стандарты работы службы.
- Увеличение количества трафика на web-сайте отеля и повышение показателей качества трафика.
- Повышение различных показателей конверсии трафика веб-сайта.

Коротко о команде, опыте работы, компетенциях, основных форматах сотрудничества и актуальных проектах – по ссылке

www.shelldor.ru

Все информационные материалы SHELLDOR (в том числе - и содержание настоящего документа) охраняются законодательством РФ согласно Свидетельству на товарный знак (знак обслуживания) № 771788 от 14.08.2020 года.

«одно окно» для профессиональных маркетинга и продаж курортного отеля

- Увеличение количества лидов (обращений), поступающих в отдел бронирования отеля.
- Увеличение количества прямых продаж (в т.ч. - онлайн-бронирований).
- Начало процесса эффективной отстройки отеля от конкурентов, уточнения характеристик продукта, первичная сегментация целевых аудиторий.
- Выданы рекомендации по использованию долгосрочных инструментов продвижения.
- Собственник и топ-менеджеры имеют сводную аналитику по результатам работы для эффективного принятия операционных решений.

Базовые условия сотрудничества по данному тарифу:

- Тариф «AI» = **5% от суммы ВСЕХ прямых бронирований основных услуг отеля** (согласно условий Договора; комиссия Travelline за использование модуля онлайн-бронирования включена в указанный % нашей комиссии; ChannelManager Travelline не включен в указанный % нашей комиссии).
- **Прямые бронирования** - это все бронирования, совершенные гостями как через модуль онлайн-бронирования, так и непосредственно (минуя посредников) через службу бронирования отеля по всевозможным прямым контактам.
- Минимальная сумма Договора по данному тарифу – 720 000 руб/год. Фактические взаиморасчёты – ежемесячно.
- Ориентировочный срок внедрения решений для сотрудничества по данному тарифу - от 2-х недель до 1 месяца.

3. Тариф “AIP” (All Inclusive Premium)

Прямые продажи как собственный основной канал

Условия, выполняемые отелем:

- Подписание Договора о сотрудничестве с компанией SHELLDOR по соответствующему тарифу «AIP» (All Inclusive Premium).
- Все составляющие предыдущего тарифа «AI» - **включены**.
- Приведены в соответствие с единым стандартом характеристики продукта и номерного фонда, условия и цены, границы сезонности, программы лояльности для всех используемых отелем каналов продаж.
- Вне зависимости от наличия действующего web-сайта и степени субъективной удовлетворенности его работоспособностью - отель соглашается на возможную необходимость создания в процессе сотрудничества «под ключ» и дальнейшее обслуживание нового web-сайта отеля компанией по маркетинговым стандартам SHELLDOR. Стоимость создания web-сайта фиксированная и составляет единовременно 400 000 рублей.
- При необходимости - подключение системы работы с отзывами TrustYou или ReviewPro (в зависимости от фактически используемых отелем каналов посреднических продаж).

Услуги, оказываемые SHELLDOR по данному тарифу:

- Фактическая «доупаковка» гостиничных продуктов отеля на базе детального анализа актуального рынка и конкурентного окружения.
- Обслуживание web-сайта, хостинг, настройка домена, оперативные обновления web-сайта.

Коротко о команде, опыте работы, компетенциях, основных форматах сотрудничества и актуальных проектах – по ссылке www.shelldor.ru

Все информационные материалы SHELLDOR (в том числе - и содержание настоящего документа) охраняются законодательством РФ согласно Свидетельству на товарный знак (знак обслуживания) № 771788 от 14.08.2020 года.

«одно окно» для профессиональных маркетинга и продаж курортного отеля

- SEO (поисковая оптимизация web-сайта) - базовые работы для обеспечения высокой видимости содержимого web-сайта поисковыми системами + пошаговое продвижение по 250-ти средне- и низкочастотным запросам, наиболее соответствующим коммерческим задачам отеля.
- SMM и ePR (контент-менеджмент, контент-маркетинг, продвижение ключевых публикаций - комплексное ведение соц.представительств отеля в 3-х приоритетных социальных сетях).
- SERM и ORM (управление репутацией отеля в Сети Интернет) или рекомендации уполномоченному персоналу отеля по работе с отзывами и управлению репутацией отеля в Сети Интернет (системное сопровождение процессов самостоятельного управления репутацией).
- E-mail маркетинг (с использованием существующих/обновляемых контактных баз отеля) - в т.ч. разработка, настройка и проведение продающих электронных рассылок до 10 раз в год (в зависимости от релевантности информационных поводов).
- Помощь в разработке и проведении онлайн-акций, популяризации специальных предложений и тарифов отеля в Сети Интернет.
- Разработка, мониторинг и динамические корректировки маркетингового плана и плана продаж отеля (в т.ч. - стратегически значимые календарные периоды, "Раннее бронирование" и т.д.)
- Дополнительная сводная аналитика по синхронизации процессов и основным показателям маркетинга и продаж.
- Глубокая проработка и мониторинг продукта отеля, цен и условий, конкурентного окружения. Разработка стратегии развития отеля с рекомендациями по повышению прибыльности отеля.
- Информационная, техническая и консультационная поддержка уполномоченных представителей отеля по вопросам маркетинга и продаж - до 60 часов в год, экспертная консультационная поддержка руководителя и/или собственника – до 40 часов в год.

Ожидаемые результаты сотрудничества по данному тарифу:

- Все составляющие результатов тарифа «А1» - актуальны.
- Развивается бренд отеля и его узнаваемость.
- Используются долгосрочные маркетинговые инструменты с высокой окупаемостью.
- Риски невыполнения плановых показателей загрузки отеля сведены к минимуму.
- Появляется возможность обоснованного повышения цены на основании анализа широкого диапазона объективных данных.
- Происходит плановый переход к прямым продажам как основному каналу.
- В течение первого года сотрудничества, при достижении корректного прогнозного плана загрузки и при выполнении отелем всех условий и рекомендаций - доля прямых продаж составит не менее 50% (даже в случае, если ранее доля прямых продаж составляла менее 10%).
- Множество подрядчиков по организации маркетинга и прямых продаж успешно заменены компанией SHELLDOR. Все выполняемые процессы максимально состыкованы в одну эффективную систему. Стоимость решений компании SHELLDOR ниже любых аналогов на рынке при большей эффективности.
- Высвобождены большие объемы управленческих ресурсов, которые можно направить на улучшение управляемости отеля, его продукта и сервиса
- Нет необходимости содержать и искать редких высокооплачиваемых специалистов, а также обеспечивать им замену в случае внештатных ситуаций.
- Прибыль и рентабельность отеля увеличились и будут расти до стабильного эффективного уровня.
- Многие инвестиции и предпринимаемые шаги по финансовым вложениям и изменениям имеют твердую основу на базе статистики, стратегии, разнонаправленной аналитики, экспертного мнения и уникального опыта представителей SHELLDOR.

Коротко о команде, опыте работы, компетенциях, основных форматах сотрудничества и актуальных проектах – по ссылке www.shelldor.ru

Все информационные материалы SHELLDOR (в том числе - и содержание настоящего документа) охраняются законодательством РФ согласно Свидетельству на товарный знак (знак обслуживания) № 771788 от 14.08.2020 года.

«одно окно» для профессиональных маркетинга и продаж курортного отеля

Базовые условия сотрудничества по данному тарифу:

- Тариф «AI» = **8% от суммы всех прямых бронирований основных услуг отеля** (согласно условий Договора; комиссия Travelline за использование модуля онлайн-бронирования включена в указанный % нашей комиссии; ChannelManager Travelline включен в указанный % нашей комиссии).
- Минимальная сумма Договора по данному тарифу – 1 200 000 руб/год. Фактические взаиморасчёты – ежемесячно.
- Ориентировочный срок внедрения решений для сотрудничества по данному тарифу - от 1-го до 2-х месяцев.

4. Тариф «UAI» (Ultra All Inclusive)

Комплексный аутсорсинг маркетинга и продаж

Данный тариф подразумевает индивидуальные условия сотрудничества и является приоритетным для компании SHELLDOR. При сотрудничестве **по тарифу «Ультра»** отель планомерно расформировывает все свои маркетинговые подразделения, службу бронирования, колл-центр и переводит решение соответствующих вопросов и ВСЕХ задач маркетинга и продаж на SHELLDOR.

Данное решение **доступно только курортным и загородным отелям с номерным фондом от 60/80 до 220/250 номеров** (точный объём ограничений по НФ зависит от класса курортного отеля, его инфраструктуры, актуального состояния объекта размещения и фактического места расположения/малой дестинации).

На декабрь-2022 по этой модели с нами открыто* сотрудничают в Крыму:

- **С 2013 года:** <https://lexx-crimea.ru/> (Коктебель)
Работает сезонно. Создан вместе с собственником “с нуля”, открыт в 2015-м году. Реализуем комплексный аутсорсинг маркетинга и продаж. Без ОТА и иных посредников с открытия.
- **С 2015 года:** <https://katrin-crimea.ru/> (Орджоникидзе)
Работает сезонно. Реализуем стратегию развития ранее действовавшего объекта, экспертное сопровождение, аутсорсинг маркетинга и продаж. Без ОТА и иных посредников с 2019 года.
- **С 2019 года:** <https://rio-hotel.ru/> (Мысовое)
Работает сезонно. Реализуем стратегию развития ранее действовавшего объекта, экспертное сопровождение, аутсорсинг маркетинга и продаж. Без ОТА и иных посредников с 2020 года.

* Сокрытие факта Вашего сотрудничества с ShellDor по любому тарифу: **+1% к соответствующей комиссии.**

5. Дополнительные условия

Варианты контрагента по Договору со стороны SHELLDOR:

- ИП на УСН (без НДС) – действует с 2014 года,
- ООО на УСН (без НДС) – действует с 2020 года,
- ООО на ОСН (с НДС) – действует с 2017 года.

NB! На фактический процент комиссии форма налогообложения не влияет. Минимальный срок контракта по любому тарифу – 1 (один) календарный год.

Коротко о команде, опыте работы, компетенциях, основных форматах сотрудничества и актуальных проектах – по ссылке www.shelldor.ru

Все информационные материалы SHELLDOR (в том числе - и содержание настоящего документа) охраняются законодательством РФ согласно Свидетельству на товарный знак (знак обслуживания) № 771788 от 14.08.2020 года.

«одно окно» для профессиональных маркетинга и продаж курортного отеля

В сотрудничестве с отелями-партнёрами на декабрь-2022 задействованы с нашей стороны:

- 6 компетентных руководителей выделенных направлений.
- 10 менеджеров отдела бронирования (собственные высокотехнологичный колл-центр, скрипты и стандарты работы).
- 7 специалистов по маркетингу на поиске, контекстной рекламе и веб-аналитике.
- 5 специалистов по контент-маркетингу, SMM и таргетированной рекламе в социальных сетях.
- 2 специалиста по ePR и работе с репутацией.
- 3 менеджера по автоматизации + закреплённая за нами как крупным Лицензиатом приоритетная техническая поддержка TravelLine.
- средний возраст сотрудников на текущий момент – 36,5 лет; средний опыт работы сотрудников в группе компаний ShellDor – 4,5 года.
- проверенный годами пул ситуативно привлекаемых внешних подрядчиков – от разработки веб-сайтов до фото- и 3D-контента, от анализа работы сервисных служб/стандартов отеля до HR по ключевым гостиничным позициям.
- штатное расписание любого направления масштабируется по необходимости в течение 2-х календарных месяцев (собственная технология оперативного обучения и профессиональной подготовки специалистов).

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОРНЫЙ АУДИТ АКТУАЛЬНОЙ СИТУАЦИИ В МАРКЕТИНГЕ И ПРОДАЖАХ ПО ЗАПРОСУ ДЕЙСТВУЮЩЕГО КУРОРТНОГО ИЛИ ЗАГОРОДНОГО ОТЕЛЯ ВЫПОЛНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО!

Условия:

- подписание NDA (соглашение о конфиденциальности и сохранности данных – шаблон предоставляется; может быть заполнено представителем отеля как Раскрывающей стороной как от юридического, так и от частного / физического лица) – **ОБЯЗАТЕЛЬНО**,
- предоставление сводных данных о маркетинге и/или продажах за предыдущий календарный год – **ТОЛЬКО ПО ЖЕЛАНИЮ ОТЕЛЯ** (шаблон для внесения данных предоставляется после уточнений),
- доступ к Яндекс.Метрике и/или Google Analytics (только просмотр), доступ к действующим рекламным кампаниям в Яндекс.Директ (только просмотр) – **ОБЯЗАТЕЛЬНО**.
- список основных конкурентов (3-4 объекта размещения - по актуальному мнению представителя отеля) - **ОБЯЗАТЕЛЬНО**.

Срок предоставления результатов предварительного аудита – до 14-ти календарных дней с момента предоставления всех данных представителем отеля.

Онлайн-сессия по презентации результатов, выработанным рекомендациям и/или предложению оптимальной модели сотрудничества назначается не позднее, чем за 2 рабочих дня до даты/времени её проведения (SKYPE под запись).

Ваш предварительный контакт:

Евгения Новицкая, +7 (978) 593-93-33

(общие вопросы, уточнения по возможности сотрудничества, заказ предварительного аудита)

Коротко о команде, опыте работы, компетенциях, основных форматах сотрудничества и актуальных проектах – по ссылке www.shelldor.ru

Все информационные материалы SHELLDOR (в том числе - и содержание настоящего документа) охраняются законодательством РФ согласно Свидетельству на товарный знак (знак обслуживания) № 771788 от 14.08.2020 года.