

Неизвестная сторона известной «Портбилет 2.0»



Холдинг «Випсервис» активно развивает гостиничное направление. Крупнейший российский консолидатор авиа- и железнодорожных билетов владеет несколькими отелями на юге нашей страны, управляет хостелами на вокзалах. Гостиничный контент представлен в онлайн-агентстве Biletix и в системе онлайн-бронирования «Портбилет 2.0». О значительном расширении ассортимента дополнительных услуг «Портбилет 2.0» рассказывает ИРИНА СОЛОВЬЕВА, управляющий директор субагентского бизнеса компании.

Зачем системе «Портбилет 2.0» гостиницы

Гостиничный контент появился в «Портбилет 2.0» по двум причинам: мы хотели дать больше возможностей субагентам и расширить корпоративный функционал системы. «Портбилет 2.0» — полноценный и эффективный инструмент онлайн-бронирования для корпоративного бизнеса. Теперь здесь в одном экране собраны билеты и отели. Причем гостиничная номенклатура включает все необходимое: самых крупных консолидаторов, собственные прямые договоры, отельные программы клиентов в виде трехсторонних договоров, Booking.com. Иными словами, в распоряжение субагентов поступили все преимущества корпоративного блока холдинга.

Особая поддержка

В холдинге «Випсервис» есть несколько собственных колл-центров. Но стремление предлагать первоклассную услугу по бронированию мест размещения привело нас к использованию специализированного аутсорсингового колл-центра. «Профи», которые отвечают на звонки, не только помогут с онлайн-заказом, но и сделают запрос на гостиницу офлайн, если она не представлена в онлайн. В смене всегда есть англоговорящие операторы.

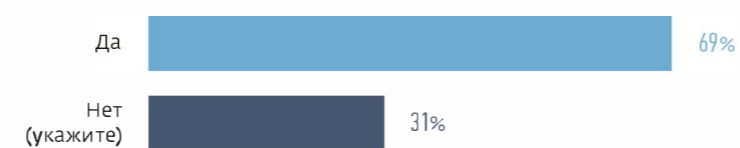
Жертва собственного успеха

Несмотря на то что мы вкладываем много сил и средств в развитие дополнительных услуг, рынок воспринимает нас прежде всего как профессиональных билетчиков. Мало кто назовет «Випсервис» или «Портбилет 2.0» в первой десятке решений для онлайн-бронирования гостиниц. Мы не планируем всерьез конкурировать с нашими партнерами — гостиничными консолидаторами, которые потратили на развитие своего бизнеса по 10–20 лет. Но мы хотим монетизировать имеющийся функционал как часть комплексной услуги в системе «Портбилет 2.0» и работаем над этим. Совсем скоро нашим пользователям станут доступны специальные туроператорские тарифы, работа по которым без гостиничного вачера, по требованию перевозчика, невозможна.

Наши учителя — клиенты

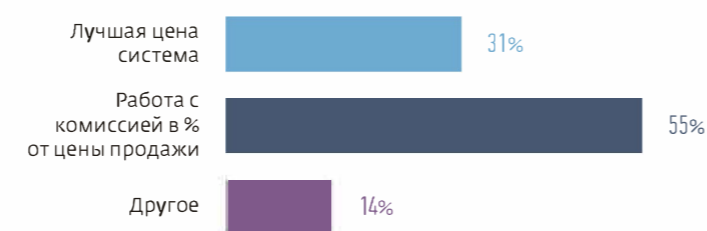
Мерилом качества для нас является мнение пользователя. Все время существования системы (а это уже более восьми лет) мы раз в квартал задаем вопросы клиентам. Тема дополнительных услуг — не исключение. Приводим некоторые данные из исследования, проведенного в апреле 2017 года.

Как вы оцениваете новый интерфейс раздела «Отели» в «Портбилет 2.0»? В целом вам удобно и понятно в нем работать?



Мы постоянно работаем над улучшением интерфейса и комфортом пользователя, работающего в системе. Одно из последних нововведений — появление графического поиска по карте, с которой субагент сразу может перейти к бронированию.

В настоящее время по отельному продукту можно выбрать несколько тарифов. Какой тариф наиболее актуален для вас?



Мы стараемся применять тарифные планы, которые учитывают потребности основной аудитории «Портбилет 2.0» — малого и среднего бизнеса.

Есть ли у вас поставщик, предоставляющий при выписке комиссию на страховой полис более или равную 35% от общей стоимости страховки?



Поставщиком страховых услуг в «Портбилет 2.0» является крупнейшая российская компания «Альфа-Страхование». И нашим клиентам мы предлагаем очень привлекательные условия по получению комиссии, например, при продаже авиабилета комиссия на страховой полис «Стандарт» составляет 35% от общей стоимости страховки (для УСН комиссия уменьшается на сумму НДС и составит 29%).

Достаточно ли вам представленного в «Портбилет 2.0» ассортимента трансферов?



В «Портбилет 2.0» представлены трансферы по России и за рубежом от ведущих профильных консолидаторов, в числе которых компании Iway и «Аккорд». При заказе трансфера в системе цена известна сразу и не меняется в поездке.

Немного о деньгах

Хочу напомнить, что пользование системой — бесплатное. Предлагаем дополнительные услуги в «Портбилет 2.0», мы понимаем, что наши клиенты далее перепродают их своим клиентам. В системе предусмотрены различные тарифные планы, которые подойдут продавцам различного типа или в различных условиях. Например, есть тариф «лучшая

ГЕОГРАФИЯ ПОКРЫТИЯ РОССИИ



КАК РАЗВИВАЕТСЯ ОТЕЛЬНЫЙ КОНТЕНТ В «ПОРТБИЛЕТ 2.0»

Первыми поставщиками отельного контента в 2012 году были компании iGlobe и Oktogo. В 2014 году были интегрированы системы «Академсервис» и Gullivers Travel Associates (GTA). В середине 2016 в системе появился Booking.com, но только для корпоративных клиентов. В конце 2016 года мы расширили наш российский ассортимент гостиниц благодаря подключению системы Bronevik. Весной текущего года в «Портбилет 2.0» стали доступны российские и зарубежные отели системы Hotelbook. И уже в ближайшие месяцы завершится полная интеграция по API отельного контента Booking.com, что откроет новые возможности для наших субагентов. Дополнительно с января мы активно перекладываем в систему для субагентов имеющиеся прямые договоры с гостиницами. До конца 2017 года мы планируем подключить системы HotelsPro, Hotelbeds и Expedia. Сейчас «Портбилет 2.0» предлагает уже более 550 000 отелей в более чем 230 странах мира!

цена системы» — он для тех, кто предпочитает самостоятельно управлять размером маржи. А есть тариф, где комиссия субагента уже заложена в цену проживания. Мы готовы обсуждать и индивидуальные условия работы. В любом случае, при заказе гостиниц и трансферов система позволяет пользователям самостоятельно назначать сборы для конечных клиентов, что увеличивает возможности получения повышенного дохода.

В заключение

Мы хотим, чтобы на рынке «Портбилет 2.0» воспринимали не только как высококлассный инструмент для продажи авиа- и железнодорожных билетов, но и оценили его многофункциональность и комплексность. Блоки трэвел-политики, авторизация, аналитика, формирование комплексной заявки с расширенным набором услуг помимо перевозки — все это позволило превратить нашу систему в индустриальное решение как минимум для двух отраслей — продажи пассажирских перевозок и профессиональных услуг в области организации деловых поездок. [ТБ](#)