

готелів, розташованих у США й 66 інших країнах, з номерним фондом понад 500 тис. номерів.

Головне завдання готельєра полягає в швидкому продажі номерів у готельному комплексі.

Чим більше каналів онлайн-продажів, тим вищий рівень завантаження готелю. Автоматизація мінімізує помилки менеджерів, підвищує сервіс, що надає можливість приділяти більше часу для роботи з постійними клієнтами та залучати нових. Отже, так можна домогтися гарного результату для свого готелю у вигляді великої кількості клієнтів і потрібного прибутку.

М. Ш. Мандао

ПЕРЕВАГИ ОНЛАЙН-БРОНЮВАННЯ ЧЕРЕЗ «BOOKING.COM» У ТУРИЗМІ

Нині забронювати готельний номер можна, не виходячи з оселі. Майже всі готелі світу зараз працюють через онлайн-бронювання. Система онлайн-бронювання під назвою «Booking.com» розрахована на будь-якого користувача. На сьогоднішній день систем онлайн-бронювання готелів досить багато, але «Booking.com» є лідером туристичного ринку та має двадцятирічний досвід роботи.

Є кілька істотних переваг, чому варто приділити увагу онлайн-бронюванню через «Booking.com», а не через офіційні сайти готелів або сплачувати за номер після приїзду на місце відпочинку.

Найголовнішою перевагою є те, що «Booking.com» — система з легко зрозумілим інтерфейсом, за яким просто та зручно здійснювати онлайн-бронювання.

Наступна перевага — ціна. Забронювати номер через «Booking.com» можна задовго до дати поїздки, наприклад, за 3 та навіть 5 місяців. Таким чином, плануючи поїздку влітку, бронь можна замовити взимку. Якщо сподіватися та спробувати забронювати номер безпосередньо на місці в готелі, то є ризик того, що будуть доступні тільки дорогі номери або номерів не буде зовсім. Гарантія означає — бронюючи готель через «Booking.com», турист точно знає, що після приїзду на нього чекатиме номер у готелі.

Визначимо, чому краще скористатися бронюванням через «Booking.com», а не на офіційному сайті готелю. Партнерський інтерфейс «Booking.com» надає власникові готелю гнучку систему формування ціни на номери, тому на сайті часто можна побачити оголошення про акції та знижки.

Офіційні сайти готелів, як правило, не синхронізують акції, які проводять на «Booking.com», з акціями, які проводяться на сайті, оскільки безліч сайтів готелів не пристосовані для гнучкого й адаптивного управління цінами номерів. Крім того, готель може не мати офіційного сайту.

«Booking.com» — гарант угоди. У сервісу є чимало іноземних служб підтримки, які оперативно допоможуть вирішити будь-які питання.

У разі, якщо туриста не заселять за існуючою бронєю, «Booking.com» візьме вирішення проблеми на себе, туристові повернуть гроші або запропонують інший готель. Треба зазначити, що такі ситуації дуже рідкісні, тому що кожному користувачеві-туристові приходить підтвердження броні, він може зробити дзвінок за вказаним у броні телефоном й упевнитися, що номер заброньовано.

Прозорість — гнучка маніпуляція сервісом — дозволяє обрати той готель, який задовольняє вимоги туристів. Наприклад, на етапі бронювання можна відікати готелі, які вимагають часткову або повну передоплату, утримують частину коштів на карті платника за здійснене бронювання, стягують комісію в разі скасування броні та мають негативні коментарі й відгуки.

Отже, онлайн-бронювання через «Booking.com» значно спрощує туристові планування та здійснення подорожі, тому систему онлайн-бронювання готелів «Booking.com» без перебільшення можна назвати найпопулярнішим інтернет-сервісом для самостійного пошуку й резервування проживання в готелях по всьому світу.

Л. С. Куренкова

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Развитие инноваций в сфере туризма во многом определяет уровень экономического развития. Помимо сектора туризма, по мнению ведущих экспертов в области экономики, наиболее прибыльными отраслями и предприятиями являются те, которые нацелены на производство высокотехнологичных товаров: систем связи и компьютерного оборудования.

Предпринимательская деятельность является ярким примером использования инновационных технологий и их дальнейшего применения в производстве.

Инновации в сфере предпринимательства основаны на создании чего-то нового, в ходе которого осуществляется поиск новых возможностей и дальнейшее внимание к инновациям.

Среди основных элементов, способствующих росту системы инновационного развития в сфере туризма, следует выделить информационную поддержку, которая должна включать информацию о региональном и федеральном законодательстве, условиях рынка сбыта продукции, спросе на тот или иной туристический продукт, а также наличие квалифицированного персонала, способствующего росту престижа и качества туристической компании. Не менее важным элементом будет создание центров маркетинга и менеджмента, цель которых — обучение и подготовка предпринимательского персонала с точки зрения развития инновационной деятельности. Наиболее существенной особенностью в плане роста инновационной сферы в предпринимательстве является формирование основ инновационной активности граждан через систему образования.