Как увеличить продажи курорта Кушадасы?

Из истории вопроса:
Так сложилось, что российский турист больше привык к Анталье, чем к другим турецким курортам. И зачастую, когда менеджеры турфирм пытаются заинтересовать клиента тем, что есть еще, к примеру, Кушадасы, многие покупатели не сразу соглашаются испробовать «новый» маршрут, не знают, что чартерные программы на курорт ставятся уже пять лет. Между тем, специалисты PAC Group, делающие ставку именно на этот регион Турции, ссылаются на успешное сотрудничество со своими розничными партнерами и, не желая быть голословными, предоставили агенту право самому поделиться с коллегами опытом по продаже курорта.

Рассказывает заместитель генерального директора туристического агентства «Арфа» — партнера PAC GROUP — Татьяна Борисова



Мы все больше убеждаемся в том, что спрос постепенно меняется, и будущее — за «неизбитыми» регионами. Отсюда следует вывод: имеет смысл постоянно подталкивать туристов к смене «курортной ориентации». Наша компания сотрудничает с PAC GROUP уже несколько лет, и когда оператор вышел на Кушадасы, предложив нам продавать это направление, мы с радостью согласились: преимущества курорта для нас были очевидны с первого взгляда. Однако на первых порах приходилось сталкиваться с некоторыми сложностями: туристы не хотели проводить отпуск в «неведомом краю». Поэтому первое, что мы сделали — полностью изучили все особенности и достоинства региона, чтобы без запинки освещать их клиентам. Главное — помнить основное отличие Кушадасы от других курортов Турции: невысокие цены и при этом сухой, нежаркий климат, песчаные пляжи, обилие экскурсий и богатые возможности для семейного отдыха.

Расскажу, как в нашей компании обычно проходит беседа с клиентом, ориентированная на продажу Кушадас. В первую очередь мы спрашиваем: чего вы ждете от отдыха? Если человек отвечает, что хотел бы провести отпуск с семьей в недорогой стране, где есть море и мягкий климат, мы уже понимаем, что это — потенциальный покупатель курорта Кушадасы. Как правило, такая категория клиентов уже хорошо осведомлена, что подобные условия отдыха существуют и в Хорватии: там тоже благоприятный климат, и направление (по крайней мере, Истрия) считается относительно недорогим. Поэтому сначала нас обычно спрашивают, что мы предлагаем по этой стране. Наши менеджеры соглашаются с тем, что в Хорватии и вправду удачный климат, но уточняют, устраивают ли туриста каменистые пляжи? Кроме того, не стоит забывать, что в пик сезона цены там уже не такие «щадящие».



Между тем, в регионе Кушадасы даже в высокие даты предусмотрены экономные варианты. Далее мы объясняем, что это совершенно уникальное направление, не похожее на стандартные турецкие курорты. Там даже море иное — Эгейское, и климат

очень мягкий, маленькие дети легко к нему привыкают. Рядом с Кушадасами расположены Эфес, Троя, Памуккале и другие древнегреческие города, куда за короткое время добираются на автобусе — этот аргумент особенно привлекает семейных туристов, которые хотят предоставить детям культурную программу, но так, чтобы не утомлять их и не увозить от моря на целый день. В непосредственной близости от Кушадас находится также Измир — центр шопинга. Для многих россиян решающим становится еще один факт: под Эфесом есть дом Святой Девы Марии, откуда можно привезти святую воду.

Продавая Кушадасы, очень важно правильно расставить акценты. Приведу яркий пример «переориентации» клиентов. Однажды у нас купили туры актеры Евгений Киндинов и Олег Меньшов, которые отправились на Кушадасы с семьями и друзьями. Но оба сначала хотели исключительно в Хорватию, а когда узнали все подробности об этом регионе, не колебались ни секунды.

В целом за прошлый сезон нам удалось реализовать около 200 туров на Кушадасы от PAC GROUP. На этот раз мы рассчитываем увеличить количество продаж, по крайней мере, вдвое.

Подготовила Е. Миронова
Горячая линия. Туризм.