Что популярно на Новый год

18.10.2012



По оценкам туроператоров, новогодние продажи показали хороший и стабильный старт.

Новогодние продажи в этом году стартовали достаточно стабильно, и пока их уровень незначительно опережает прошлогодний. Традиция встречи Нового года дома в кругу семьи постепенно сменяется желанием подольше отдохнуть за границей. В приоритете все тот же семейный отдых. Однако в видах отпуска единодушия среди российских туристов нет: кто-то предпочитает экскурсионные туры, кто-то спокойный отдых на пляжи, а кто-то более активные горнолыжные программы. Все европейские консульства уже принимают документы на визы, поэтому операторы рекомендуют озаботиться выбором направления уже сейчас, чтобы избежать пика загрузки консульств.

Новогодние цены в этом году не значительно отличаются от прошлогодних. Рост наблюдается на «уровне инфляции», что не сказывается на спросе желающих отправиться на Новый год за границу.

Несмотря на то, что ноябрьские праздники в этом году не продолжительные, российские туристы все же воспользовались возможностью отдохнуть вне дома. По оценкам туроператоров, спрашиваются недорогие экскурсионные туры до 5-7 дней.

Ведущие туроператоры рассказали о том, какие страны больше всего интересуют туристов на Новый год, а также об интенсивности спроса на ноябрьские праздники.

Анна Филатовская, директор по рекламе и PR «ICS Travel Group»:

- Продажи на новогодние праздники идут активно, по некоторым странам даже лучше, чем в прошлом году. Многие популярные даты уже закрыты, добираем места. В нашей компании спрашивают то, что мы предлагаем. А предлагаем все – и пляж, и экзотику, и горы, и экскурсии.

Большинство туристов предпочитает вылететь до Нового года, чтобы отметить праздник за рубежом. Быстрее были реализованы туры с вылетами в декабре. Что касается заездов по экскурсионным программам – здесь более предпочтительными оказались, напротив, послеНовогодние даты. Документы на визы мы уже принимаем и обрабатываем, на праздничные даты лучше сдавать документы заранее.

В этом году мы частично увеличили объемы на новогодние праздники по сравнению с прошлым годом, но не намного. По сути, новинок не так и много. Предлагаем традиционно популярные туры, проверенные годами.

Можно констатировать незначительное увеличение – как в стоимости авиаперевозки, так и в части наземного обслуживания. Однако на спросе это никак не отразилось. Необходимость оплаты новогоднего ужина зависит от политики конкретных отелей. Есть отели, где от новогоднего ужина можно отказаться, есть такие, где его оплата – обязательное условие.

На ноябрьские праздники мы также отмечаем повышенный спрос. Отельеры и перевозчики цены нам не повышают, но туры на эти даты – из-за повышенного спроса - мы продаем дороже. Однако из-за того, что каникулы в разных школах проходят в разные даты, это положительно отразилось на продажах ноябрьских туров в целом. Популярностью пользуются туры как на Средиземноморье, где еще можно купаться, так и в экзотические страны.

Ольга Рыбина, директор по развитию «Астравел»:

- Продажи по Новому году идут очень активно. Начались они еще летом с экзотических направлений, сейчас активно продаются и Европа, и Россия. По России в этом году объекты размещения заранее позаботились о ценах на Новый год, первые прайсы появились в конце августа. И очень активно, видно, глядя друг на друга, все здравницы начали выдавать новогодние программы и цены. И результат не заставил себя долго ждать — первые бронирования начались в начале сентября. На Новый год активно продаются все направления. Но можно отметить, что наибольшим спросом пользуются экскурсионные маршруты и комбинации экскурсии плюс пляж.

В этом году менее популярны заезды только на каникулы, т.к. они получаются более короткими, в первую очередь продаются заезды на Новый год и длинные заезды на все праздники. Исключения — Европа и Россия (Подмосковье): там заезды 2, 3, 4 января по-прежнему популярны.

Мы увеличили новогодние блоки мест на дальнемагистральных направлениях: Мексика, Перу, Кения. В прошлом году блоки в Мексику у нас были проданы еще в сентябре и мест не хватало.

В этом году у нас много новинок. Мы расширили экскурсионные маршруты в Белоруссию, Санкт-Петербург, интересные программы на Новый год в Украине, Абхазии. Большой выбор групповых туров с русскоговорящим гидом по странам Латинской Америки на Новый год и Рождество. В этом году делаем групповой заезд в Мьянму на Новый год.

Цены по многим направлениям поднялись до 20%. В Подмосковье в этом году многие здравницы поступили мудрее по сравнению с прошлым годом. Цены на Новый год остались на прошлогоднем уровне, а в некоторых даже ниже, чем в прошлом году, а на Рождество немного увеличили. А также в новогодние заезды добавили больше приятных услуг, которые не требуют материальных затрат для объекта. Например, пользование бассейном, тренажерным залом, детской комнатой, катком, автостоянкой.

Ожидания по продажам на Новый год у нас самые радужные. Надеемся на увеличение темпов продаж с конца октября, в ноябре. Продажи Нового года в сентябре были на уровне прошлого года, по некоторым направлениям чуть выше, в октябре начался резкий скачок по сравнению с прошлым годом.

На ноябрьские праздники повышенного спроса не наблюдаем. Сейчас это только 1 дополнительный выходной день, но совпадающий и со временем детских каникул, спрос чуть выше только за счет этого.

Ирина Лурье, директор по туризму Travelsystem:

- Продажи Нового года идут по всем направлениям, активность аналогична прошлому году. Наибольшим спросом пользуются экскурсионные туры в Чехию, Францию, Израиль (в том числе пляжный отдых). Визы по всем направлениям уже оформляются. Наибольшим спросом пользуются даты вылета 30 декабря и 2 января, как и в прошлом году. Цены остаются на уровне прошлого года. Из дополнительных услуг - Новогодний ужин предлагается во всех странах, с которыми мы работаем. Часть отелей включает его в обязательную дополнительную услугу.

На предстоящий Новый год мы запланировали увеличение объема на 10-30% в зависимости от направления. Из новинок предлагаем горнолыжные курорты Франции и отдых в Эйлате с перелетом в Увду.

Повышенный спрос на ноябрьские праздники есть. Наибольшим спросом пользуются туры на 5-7 дней.

Компания «Русский Экспресс»:

- Продажи новогодних туров в самом разгаре. Глубина продаж на новогодние даты стандартно достаточно высокая. Приоритетными странами для «Русского Экспресса» на сезон Зима 2012-2013 являются: ОАЭ, Мальдивы, Таиланд, Доминиканская республика, ГОА, Сингапур, Мексика. По Испании Барселону бронируют более активно, на Тенерифе, наоборот, спрос меньше. По Болгарии, Италии, Франции Новый год практически закрыт, а продажи были намного активнее, чем в прошлом году. Темпы бронирования по Иордании не отличаются от прошлогодних. Продажи по США увеличились в два раза по сравнению с прошлым годом. Наибольшей же популярностью пользуются ОАЭ, Чехия, Австрия, Франция, Болгария, Германия, Финляндия. «Пальма первенства» у экскурсионных туров (такой отдых чаще всего выбирают в Испании), затем идут пляжные туры (наиболее популярный вид отдыха в Иордании), после них - горнолыжные туры (Болгария, Италия, Франция). В США продажи идут хорошо по всем видам туров.

В этом году наиболее востребованы даты заездов 28 и 29 декабря, так как они выпадают на пятницу и субботу, в отличие от прошлого года. Как обычно, ударное - 30-е число, а также период с 1 по 4 января. По Испании пользуются спросом заезды на 29.12 и 02.01, по Иордании - повышенный спрос на заезды 28.12, 30.12, 04.01, США - на заезды 27.12, 28.12, 29.12, 02.01.

В этом году мы увеличиваем объемы по ОАЭ, России, Чехии, Мальдивам и Таиланду, Доминикане, Израилю, Финляндии, Швеции, Мексике и др. Среди основных новинок можно выделить горнолыжную Россию. Также мы увеличили количество и разнообразие экскурсионных туров по всем направлениям. Появились такие программы, как «Нью-Йорк + Багамы»; «Нью-Йорк + Аспен»; коллекция индивидуальных путешествий от «Русского Экспресса». По ОАЭ появились вылеты из Москвы а/к «Уральские авиалинии».

Ценовой вопрос индивидуален для каждого направления. «Русский Экспресс» старается придерживаться взвешенного подхода к ценообразованию. По некоторым направлениям

можно отметить снижение цен за счет получения более выгодных контрактов. Так, например, по Болгарии, Италии, Франции наши цены ниже, чем в прошлом году. Мы не завышали цены на сезон, кроме того, у нас действуют дополнительные проценты за раннее бронирование и по акции RedBox. Чаще всего туристам приходиться оплачивать новогодние ужины. Многие отели делают эту услугу обязательной, так как для них это достаточно выгодно. Это касается не только новогодних, но и рождественских ужинов. Правило обязательной доплаты за новогодний ужин действует в отелях ОАЭ, на Мальдивах, Сейшелах, Шри-Ланке, о-ве Маврикий. За исключением некоторых отелей, отказаться от ужина здесь нельзя. Стоимость ужинов зависит от звездности отеля. В среднем по нашим странам (Мальдивы, Сейшелы, Маврикий, Шри-Ланка) - от 100$ до 350 евро. Новогодние ужины стали необязательными в некоторых отелях Испании, однако отели экстра-класса делают ужин обязательным в любом случае. Кроме этого, нужно доплачивать за ски-пасс в Андорре для горнолыжных туров. Для туристов, которые едут для отдыха и экскурсий, в СПА в Кальдее или совершить шопинг – ски-пассы не важны. Стоимость ужина различается в зависимости от отеля: от 40-60 евро (в некоторых случаях это доплата только за представление) до 450 евро, если речь идет об отелях 5* GL.

Этой зимой мы ожидаем роста продаж. Этому способствуют, помимо всего прочего, удачные слоты и новогодние продажи, начинающиеся с выходных в декабре. Мы принимаем массу заявок и запросов на весь сезон, в том числе уже и на март-апрель 2013 года. Ожидаем успешных продаж по ОАЭ, США, Франции и Болгарии, Мальдивам, Таиланду, Индии, Индонезии, Мексике, Израилю, Финляндии, Чехии, Бенилюксу, Андорре. По Австрии, несмотря на привлекательные цены, продажи еще не очень «раскачались». Ждем всплеска после выставки «Лыжный салон».

В Болгарии, Италии, Франции от ужинов нельзя отказаться, если клиенты бронируют проживание с питанием полу-пансион. На некоторых курортах обязательными являются ужины на православное Рождество. Это Шамони и Куршевель во Франции, Заальбах-Хинтерглемм в Австрии. Ужины стоят по-разному в зависимости от курорта, страны и звездности отеля – от 30 до 500 евро.

Новогодний ужин в США не обязателен. Все - по желанию туристов. В среднем цена новогоднего ужина в хорошем ресторане составит от 300$ на человека.

В этом году на ноябрьские праздники продажи превысили прошлогодние. Популярные направления у «Русского Экспресса»: ОАЭ, Чехия, Франция, Италия, Швеция, Германия. Испания. Наиболее востребованы туры на 5-7 ночей. По Испании мы отмечаем неплохой спрос на экскурсионные туры, в основном в Барселону и Мадрид. Повышаются цены и на чартеры из-за роста спроса, и на регулярные рейсы, и на отели. Только услуги (экскурсии, трансферы и т.д.) остаются без видимых изменений в цене.

Рост цен на ноябрьские праздники обусловлен не только длинными выходными у россиян. Так, например, в Австрии есть курорты с круглогодичным горнолыжным катанием – Хинтертукс и Капрун. В начале ноября в этих местах уже начинается зимний сезон и многие лыжники стремятся туда, чтобы открыть катание как можно раньше. Цены в этот период повышаются довольно сильно по сравнению с летними, но не сильно по отношению к ценам на Новый год, Рождество и февраль.

Наталия Ротмистрова, директор по маркетингу «Солвекс»:

- В этом году продажи новогодних и рождественских туров начались еще летом, т.к. по многим направлениям нами были сделаны предложения по раннему бронированию. Продаются туры на горнолыжные курорты, пляжный отдых на теплых морях, экскурсионные и детские программы. Мы увеличиваем сегмент наших направлений, расширяя ассортимент в департаментах, в том числе и в отделе индивидуального бронирования.

Продажи по горнолыжной Болгарии на Новый год и Рождество идут в хорошем темпе, лучше, чем в прошлом году. Это связано, думаю, с тем, что сейчас отели дают максимальные скидки на размещение по раннему бронированию, а также с тем, что любители зимнего отдыха хотят быть уверенными в том, что они смогут провести каникулы и отметить Новый год и/или Рождество в полюбившемся ими отеле или, если они едут впервые, в заранее тщательно выбранной гостинице, а не в той, где останутся места, т.к. Болгария с каждым годом пользуется все большим спросом у туристов. Мы предлагаем на Новый год и Рождество туры как на регулярных рейсах «Аэрофлот» (эксклюзив «Солвекс»), «Болгария Эйр», S7, так и на дополнительных чартерных цепочках 29.12-5.01-12.01(«Болгария Эйр»), 30.12-6.01-13.01 («Аэрофлот»). К особенностям этого года можно также отнести бронирование туров на самый молодой курорт Болгарии – Пампорово, который с каждым годом становится все более популярным у тех наших туристов, которые хотят попасть в зимнюю сказку за небольшие деньги.

С каждым годом все большее число болгарских отелей отказывается от обязательных новогодних и рождественских ужинов и предлагают их по желанию туристов, что также значительно удешевляет туры на праздничные даты. В основном пользуются спросом туры в отели средней ценовой категории, и эконом-варианты. Наши туристы будут получать дисконтные карты, предоставляющие скидки на различные услуги на горнолыжных курортах Болгарии. Также туристам будут предложены новые экскурсии и дополнительные услуги.

На сегодняшний момент новогодние туры в Израиль уже начали бронировать достаточно активно. Прослеживаются две тенденции. Одна категория бронирований (массовая) - это экономичные туры, дающие возможность проживания в Иерусалиме, и туры с экскурсиями в Иерусалим эконом-класса. Те же, кто хотят именно отдохнуть в эти праздники, бронируют самые дорогие и роскошные отели. Особенно это касается Эйлата. Эта тенденция предвиделась нами заранее, поэтому уже с сентября мы предлагаем именно такие туры с проживанием в Иерусалиме или в Тель-Авиве. А из Тель-Авива, Нетании и Герцлии предлагаем пакет из 4 экскурсий по цене 140 долл./чел. В этом году мы практически вдвое увеличили наши квоты мест на новогодние и каникулярные даты. В прошлом году на конец сентября объем продаж новогодних туров был немного больше, но первые недели октября показывают резкое увеличение продаж туров на Новый год. Особенно приятен тот факт, что кроме отдыха в Эйлате пользуется спросом и новогодний отдых в Акабе (Иордания), с перелетом до а/п Увда (Израиль). Особенности нашей полетной программы в Израиль – это ассортимент, рейсы дважды в неделю в Увду «Аэрофлотом» и «ВИМ-Авиа» и в Тель-Авив - рейсами а/к «Аэрофлот» и «Israir».

Также достаточно успешно идут продажи новогодних и рождественских туров по ЮВА. В этом году прослеживается тенденция, когда туристы заранее бронируют экономичные туры, чтобы попасть в недорогой, но популярный отель. Как правило, ближе к дате вылета остаются либо более дорогие отели, либо не такие хорошие по сочетанию «цена/качество». Именно в рамках этой тенденции в этом году очень рано начались продажи туров в Таиланд, и на данный момент практически 100% наших новогодних туров уже распроданы – значительно раньше, чем в прошлом году.

По турам на о. Бали несколько иная ситуация. Турист, в большинстве своем, выбирает отели 4*-5*. Несмотря на другой ценовой сегмент, такие туры на «высокие даты» тоже традиционно распродаются за несколько месяцев. У нас еще открыта продажа новогодних заездов в Индонезию, т.к. в этом году мы увеличили квоту мест по сравнению с прошлым. Также есть интерес к программам по Шри-Ланке, но тут с местами ситуация более мягкая, туры в наличии еще есть. Следует отметить, что спросом пользуются не только новогодние программы, но и туры на рождественские каникулы. Многие курортные отели традиционно выставляют обязательные доплаты за новогодние ужины, а бронируя рождественские программы, туристы могут этого избежать.

Продажи туров в Финляндию начались раньше, чем в прошлом году. По некоторым курортам продано уже 50% гарантированного размещения. Оказались востребованными как пакеты, так просто размещение в коттеджах на зимних курортах. Как и в прошлом году, есть спрос на все варианты туров. У нас появился новый тур с прямым авиаперелетом в Рованиеми 8-13 января. Эта дата пользуется заметной популярностью, так как цена пакета значительно ниже. Кроме того, в этом году детские школьные каникулы продлятся до 13 января включительно. В этом году есть тенденция к выравниванию спроса на туры на новогодний заезд и на рождественский заезд. В прошлом году туры с заездами сразу после Нового года продавались заметно лучше.

Традиционно популярны в дни зимних каникул детские и экскурсионные программы. В этом году интерес к новогодним и рождественским турам начал возникать и у агентств и у частных лиц сразу после летнего сезона, однако покупать не торопятся, ждут горящие варианты и спецпредложения.

По Белоруссии много запросов, в отличие от прошлого года, на бронь гостиниц, без тура. По экскурсионным направлениям спрашивают туры с длительностью не менее 7 дней, хотя раньше большей популярностью пользовались туры на 3-4 дня, которые захватывали только Новый год или Рождество. По турам в Белоруссию расширен ассортимент регионов посещения. В программу туров обязательно входят фольклорная или анимационная программа.

По результатам прошлого года мы увеличили новогодние квоты мест на рейсах Кипрских авиалиний. Новогодние и каникулярные туры на Кипр, где всегда солнечно, пользуются традиционным спросом. Расширяется поток на Мальту, где туристов привлекают рождественские распродажи, богатая история, прекрасные СПА и теплая погода.

Одна из наших новинок – Италия. Новогодние и рождественские туры базируются на гарантированных местах на рейсах Alitalia. Это, например, тур «Римские каникулы» с 1 января, туры на рождественские распродажи в Милан, горнолыжные туры в Бормио и их сочетания.

Как и в прошлом году, популярны новогодние и рождественские туры в страны Прибалтики – как экономичные, автобусные, с прицелом на рождественские распродажи, так и дорогие – в любимые отели высокого класса в балтийских столицах. И второй год особым спросом пользуются новогодние круизы по столицам Балтии.

Наталья Новикова, руководитель PR-службы TUI Russia & CIS

- Новогодние праздники – традиционно один из самых высоких сезонов года. Спрос на эти туры всегда остается высоким. Туроператоры тщательно продумывают и готовят свои предложения для Нового Года, а продажи туров начинаются ещё летом. Как правило, самые высокие темпы новогодних продаж фиксируются в октябре и первой половине ноября, при этом в этот период туристы ещё имеют достаточно широкий выбор, как курортов, так и отелей. Сейчас праздничные туры расходятся как «горячие пирожки»: например, на таких направлениях как Австрия, Андорра и Испания уже продано до 60% мест. Тем не менее, до конца октября клиенты TUI ещё смогут воспользоваться услугой раннего бронирования, сэкономив на своем отдыхе до 30% от стоимости тура.

Обычно наибольшие объемы продаж приходятся на пляжные туры: у нас страна северная и мы не упускаем ни малейшей возможности провести свои ноябрьские и новогодние каникулы на гостеприимных пляжах теплых морей. По этой причине курорты Египта, Таиланда, ОАЭ – лидеры предпочтений россиян. Популярностью пользуются и горнолыжные европейские курорты, впрочем, равно как и европейские города, на которые в последнее время часто падает выбор наших туристов при выборе места встречи Нового года. Отдых на горнолыжных курортах – это престижное и веселое лекарство от городских стрессов, которое идеально подходит молодым и динамичным людям. При этом многочисленные SPA и выгодный шопинг приносят много удовольствия тем, кто приезжает с горнолыжниками «за компанию». В этом году специалисты TUI фиксируют хороший спрос на горнолыжные туры Италии, Австрии, Андорры, Болгарии и Франции: темпы бронирования высоки, глубина продаж – до марта 2013 года. Также мы отмечаем высокий спрос на экскурсионные туры в Чехию, Италию и Испанию. Новогодние даты закрываются быстро. Специалисты TUI отмечают отличную глубину продаж, даже лучше, чем в прошлом году. На данный момент брони есть уже и на март.

Встречать Новый год в Чехии – хорошая традиция у многих туристов, также ноябрьские каникулы для экскурсионных туров – это один из самых высоких периодов спроса в году. Особой популярностью пользуется программа «Новогодняя Прага», заезды 27.12-3.01,30.12-6.01, 30.12-3.01, которые включают пешеходные экскурсии – «Старый город», «Пражский град». Разработаны специальные предложения по проведению новогоднего праздника: ужины в ресторанах, замках, а также экскурсии, которые предлагаются только на Новый Год, например посещение винных погребов деревеньки Чисовице. И, конечно же, мы учли пожелания наших клиентов по вариативности продолжительности туров: 4, 5, 6 и более ночей.

TUI в 2 раза увеличивает объем продаж как горнолыжных, так и экскурсионных туров в Италию. На этом направлении туристам предоставляется полный цикл обслуживания под брендом TUI, включая авиаперелет. Мы также констатируем увеличение потока туристов в Андорру на 30% (по предварительным результатам раннего бронирования). Однако необходимо отметить, что в этом сезоне одна из основных наших задач - повышение маржинальности всех направлений.

Предпочтения по датам вылета действительно каждый год менялись: в какой-то период все хотели встречать Новый год на курорте, в другие годы наибольшим спросом пользовались вылеты, приходившиеся на первые дни наступившего года. По имеющейся у специалистов TUI статистике, пока в этом году почти в равной степени пользуются спросом и даты вылета в последние дни декабря, и первые дни января. Традиционно после новогодних праздников (на вылеты, начиная с 8.01.13) наступят низкие даты для тех туристов, которые выбирают бюджетные туры. Пока же туры с вылетом 29.12 продаются несколько активнее, чем 05.01.

К новому году мы приготовили российским туристам приятный сюрприз – уникальную концепцию отдыха - TUI Select, которая реализована на базе отеля Concorde 5* в Шарм-эль-Шейхе. Этот отель обладает высоким рейтингом, и, по отзывам клиентов, является одним из лучших в своей категории. Концепция TUI Select специально разработана для тех туристов, которые ценят комфорт, особую заботу и высокий уровень сервиса по доступной цене.

Один из основных принципов работы TUI – клиентоориентированность, поэтому особое внимание мы обращаем на разработку и реализацию эксклюзивных дифференцированных продуктов.

Новые концепции отдыха разрабатываются на основе результатов маркетинговых исследований, которые выявляют факторы, влияющие на степень удовлетворенности отдыхом. Такие концепции отдыха имеют высокий спрос: например, объем продаж в отель, где была реализована летняя концепция отдыха TUI - Fun&Sun, увеличился на 70%.

В целом цены на туристические продукты TUI по сравнению с прошлым годом практически не изменились. Незначительное увеличение (до 10%) возможно в ряде отелей на отдельных направлениях, что связано с инфляционными процессами. Абсолютное большинство отелей предлагают обязательный новогодний ужин за дополнительную оплату. Исключение, как правило, представляют отели и апартаменты, предоставляющие проживание без питания. Цена за новогодний или рождественский ужин зависит от страны пребывания и категории отеля.

Стоит отметить, что на вылеты до середины января документы нужно подавать уже сейчас. Как правило, наиболее напряженный по визам период – с конца ноября до середины декабря, поэтому желательно оформить визу заранее.

Говоря о ноябрьских продажах, отмечу, что большие объемы продаж приходятся на пляжные туры: российские туристы не упускают возможности провести свои ноябрьские каникулы на гостеприимных пляжах теплых морей. По этой причине курорты Египта, Таиланда, ОАЭ – лидеры сегодняшних предпочтений россиян. Также высоким спросом пользуются и европейские экскурсионные программы. Уровень спроса стабильно высок на всех направлениях пляжного и экскурсионного отдыха, несмотря на то, что в каникулярный период цены несколько повышаются.

Надежда Найдис, руководитель отдела рекламы компании PAC GROUP:

- Продажа Новогодних и Рождественских программ в самом разгаре. В этом году мы подключили несколько инструментов, повлиявших на динамику бронирования. Во-первых, раньше опубликовали цены на зимний сезон, во-вторых, запустили программу «раннее бронирование». В результате этих действий получили значительное увеличение глубины продаж. Спрос на Новогодние и Рождественские туры из года в год показывает стабильный рост. Среди наших направлений туристы традиционно выбирают «рождественские» туры на родину Санта Клауса, горнолыжные и экскурсионные программы по Европе.

Туры на Новогодние каникулы продаются очень активно, но в продуктовом кейсе компании еще есть ассортимент предложений на топовые даты: с 24 декабря по 7 января. Стоит отметить, что интенсивные продажи начались достаточно рано - в конце июля - и с хорошим показателем глубины продаж.

С 01.10.2012г. Консульствами и Визовыми центрами начат прием документов для оформления виз на Новогодние праздники и Рождество. В связи с тем, что многие Европейские консульства уходят на каникулы в конце декабря, а также ужесточают требования по срокам сдачи документов на визы на новогодние и рождественские даты, мы заранее информируем наших партнеров по всем имеющимся каналам коммуникации о сроках подачи документов на новогодние вылеты.

PAC GROUP в этом сезоне увеличил объемы по направлению «Италия». Мы предлагаем широкий ассортимент экскурсионных новинок: программы «Открывая Рим», «Week-end в Риме», «Знакомство с Римом», «Рим + Флоренция». Мы также продолжаем расширять ассортимент по Австрии, Франции, Швейцарии.

Среди наших новинок - горнолыжные курорты Андорры, олимпийский Гармишпартенкирхен (Германия), а также горнолыжный курорт Кронплатц (Италия), который является лидером Южного Тироля! Еще одна яркая новинка - «Солнечный круиз» по Красному морю, с отправлением из Шарм-Эль-Шейха.

Цены в этом году, как и в прошлом, подверглись незначительному увеличению. Помимо базового пакета в рамках горнолыжных и новогодних программ компания PAC GROUP предлагает дополнительный пакет с большим выбором экскурсий и развлечений. Самая популярная дополнительная опция на Новогодние каникулы – Новогодний ужин, средняя цена которого составляет 150 евро с человека. Совершить поездку в гости к Санта Клаусу составит от 5 до 105 евро с человека. Разумеется, все дополнительные услуги, в том числе Новогодний ужин, предоставляются только по желанию туриста!

Наблюдается довольно высокий спрос на ноябрьские праздники. PAC GROUP предлагает большой ассортимент Европейских предложений на осенние каникулы: Австрия, Бельгия, Великобритания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Финляндия, Франция, Чехия и Швейцария. Наиболее востребованы недельные экскурсионные туры, а также туры выходного дня. Туры на ноябрьские праздники идентичны программам на основной сезон, разница по стоимости в большую сторону не наблюдается.

www.atorus.ru