Подготовила
Наталья МЕНЬЩИКОВА



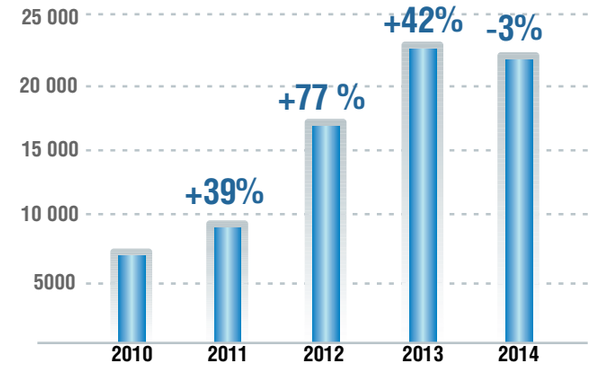
Интервью с гендиректором компании PAC GROUP **Ильей Иткиным**

КТО С НАМИ, тот зарабатывает

PAC GROUP РАЗВИВАЕТ КРУИЗНЫЙ БИЗНЕС И ЗАПУСКАЕТ МАРШРУТ ИЗ СОЧИ

Круизы. Динамика продаж PAC GROUP

*Диаграмма 1. Количество круизных пассажиров **(тыс. человек)***







МОРСКИЕ КРУИЗЫ – ФЕНОМЕНАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА, КОТОРЫЙ СЕЙЧАС ОКАЗАЛСЯ НАИБОЛЕЕ СТАБИЛЬНЫМ. ЗИМОЙ 2015 ГОДА СНОВА ЗАФИКСИРОВАН РОСТ. УЖЕ НА 25% ПРОДАНА НОВАЯ ЛЕТНЯЯ ПРОГРАММА – КРУИЗ ПО ПЯТИ МОРЯМ С ВЫХОДОМ ИЗ СОЧИ. КТО С НАМИ, ТОТ ЗАРАБАТЫВАЕТ, ГОВОРЯТ В PAC GROUP.

Илья, судя по вашей отчетности (диаграмма 1 – ред.), турпотоки PAC GROUP в круизной сфере за три года увеличились в пять раз. Чем объясняется такой рост?
Одна из главных причин заключается в том, что круизы – это очень благодарный бизнес. Согласно статистике мировых круизных компаний, девять из десяти человек, однажды побывавших в морском путешествии, становятся их постоянными клиентами.

Для россиян круизы привлекательны особенно, поскольку они сочетают в себе отдых в формате All Inclusive и познавательный туризм – все, что любят наши соотечественники. Современный лайнер – это как огромный клубный отель с прекрасной инфраструктурой: многочисленные рестораны и бары, развлекательные комплексы, казино, фитнес и SPA-центры, аквапарки, детские клубы, магазины беспошлинной торговли… Отдыхая и развлекаясь, клиенты совершают насыщенный экскурсионный тур по самым интересным уголкам мира.

Ко всем упомянутым преимуществам в последние годы добавился еще фактор весьма привлекательной цены.

А многие до сих пор думают, будто бы это дорогой отдых.
Миф! Его надо развеять в собственном сознании, прежде чем начать зарабатывать на продаже круизов. По цене морские путешествия сопоставимы с пляжным отдыхом в турецких отелях 4-5* на All Inclusive.

Если следить за специальными акциями, то можно поймать очень выгодную цену – например, 380 евро за недельный тур по Средиземноморью. Вполне реальное предложение, которое действовало у нас в конце января в рамках акции «Crazy 96 hours». Тогда за 4 дня было продано более тысячи туров с глубиной по сентябрь. Это показатель доверия. При столь высоком уровне стресса в современном бизнесе партнеры смело связывают с нашей компанией планы на перспективу.

Илья, вы сказали, что сохраняете высокую рентабельность. То есть эти головокружительные акции проводятся не за счет PAC GROUP?
Их финансирует наш поставщик MSC Cruises. Благодаря конкуренции между зарубежными производителями, которые год от года стремительно увеличивают свой флот, борются за клиентские потоки, средний чек круизного тура снизился. Акции же используют для стимулирования продаж на глубину.

Сколько клиентов вы отправили в круизы MSC в 2014 году?
Более 22 000 человек. Прийти к таким показателям удалось благодаря совместным усилиям. С нашей подачи компания MSC адаптировала круизы для русской аудитории, русифицировала сервисы на своих лайнерах. Это очень важно для наших соотечественников, хотя они любят, чтобы на отдыхе вокруг них преобладала европейская публика. Именно такая среда – на кораблях MSC.

А кому принадлежит идея круиза из порта Сочи?
Мы уже 10 лет организуем круизы из Санкт-Петербурга и знаем, насколько привлекателен родной порт отправления для клиентов. Круизы из Сочи были нашей мечтой долгие годы. Она стала реальностью благодаря Олимпиаде и ответному желанию партнера MSC Cruises. И вот 6 июля мы открываем программу круизов из Сочи на великолепном лайнере MSC Opera. Продажи стартовали осенью 2014 года, именно наличие этого эксклюзивного продукта дало нам возможность в зимнем сезоне 2015 года показать 5% прирост объема продаж по сравнению с показателями прошлого года.

Можно подробнее о маршруте?
Это 2-недельное путешествие по пяти морям: Черному, Мраморному, Эгейскому, Ионическому и Адриатическому. Города посещения: Бари, Венеция; Афины, о. Санторини, о. Миконос, о. Кефалония; Стамбул; Дубровник; Констанца.

И All Inclusive? Вы упомянули эти волшебные для российских туристов слова.
Да, в стоимость наших программ включено питание 20 часов в сутки. Плюс к тому на сочинском маршруте, как и на всех маршрутах MSC, дети до 18 лет путешествуют бесплатно (третьими и четвертыми в каюте).

MSC Opera располагает богатой инфраструктурой как для взрослых, так и для детей. Лайнер в 2014 году прошел масштабную реконструкцию по программе «Ренессанс». Теперь он может принять 2500 пассажиров, на корабле появился водный парк для детей, зоны для детских клубов, дополнительные объекты развлекательного комплекса.

Сколько же стоит двухнедельный круиз из Сочи?
Мы предлагаем двухнедельный круиз за 1189 евро. Кстати, за каждый проданный круиз из Сочи мы гарантируем агентам специальный бонус.

Запуск программы MSC Cruises – наверное, большое событие для всего Сочи.
Да, фактически мы с итальянским партнером обеспечиваем курорту приток иностранных туристов. Администрация Сочи и руководство порта высоко ценят наши инициативы, идут навстречу. К примеру, те туристы, которые приедут в Сочи на своем автомобиле, смогут оставить его в порту Сочи на весь период круиза по специальной цене.

Что посоветуете владельцам турагентств, которые никогда еще не продавали круизы, но готовы попробовать?
Во-первых, советую не откладывать. Это прибыльное дело – средний чек в круизном бизнесе остается солидным. А комиссионные начинаются от 10% и могут быстро вырасти до 15%.

Во-вторых, у вас есть прекрасная возможность в июле поучаствовать в нашей специальной программе «Первооткрыватели». Это 7-дневный круиз, который стартует в Венеции и финиширует в Сочи, стоимость для турагентств – 390 евро.

Работа по популяризации круизов дает свои результаты. Рост объемов за три года достигнут компанией PAC GROUP только благодаря дистрибьюторским продажам. Что показательно: раньше с нами сотрудничали в основном специализированные компании, имеющие постоянную круизную клиентуру, но сейчас преобладают классические туристические агентства, где менеджеры увлеклись этой тематикой.

Так что стоит попробовать – войдете во вкус.