Компания PAC Group запустила новую онлайн-платформу для агентов

Компания PAC Group в 2018 году увеличила объемы продаж морских круизов на 39%, отправив 32 тысячи пассажиров. «Мы перешагнули важный рубеж в 30 тысяч круизных туристов. В этом году планируем вырасти еще на 31% и довести количество пассажиров до 42 тысяч», – сказал генеральный директор Илья Иткин на совместной презентации с компании MSC Cruises.

Несмотря на то, что экономическая ситуация сейчас не самая благоприятная, круизы остаются растущим, динамично развивающимся сегментом. Именно поэтому круизы должны занять существенное место в портфеле турагентств. «По нашей стратегии, объемы круизных продаж должны расти не менее чем на 30% в год. Мы намерены за пять-шесть лет прийти к цифре 100 тысяч пассажиров. Но если сохранятся текущие темпы роста, то достигнем этой цели раньше. Исполнительный директор MSC Cruises Анжело Капурро пообещал: как только мы приблизимся к стотысячной отметке, он будет настаивать, чтобы инаугурация одного из новых лайнеров компании прошла в Санкт-Петербурге», – рассказал г-н Иткин.

В прошлом сезоне больше всего продаж пришлось на регион Средиземноморья, здесь рост составил 37%. Следующая по объемам Северная Европа – 31%. Круизы из Дубая у оператора развиваются очень высокими темпами – рост в 2,5 раза, это плюс 139%. Карибский бассейн показал увеличение на 32%.

По состоянию на 25 января, на предстоящую навигацию уже забронировано на четверть круизов больше, чем на ту же дату годом ранее. Рост дает не только работа с активными агентствами, но и привлечение новых. «Наша целевая аудитория – прежде всего, турфирмы, предлагающие круизы эпизодически. В 2018 году количество турагентств, которые только начали реализацию морских путешествий, увеличилось на 22% и приблизилось к 2,5 тысяч. Но три четверти наших агентов, то есть еще 7,5 тысяч, круизы пока не предлагают», – говорит Илья Иткин. А из тех, кто предлагает, 94% заказали у оператора до десяти круизов, 5% – до 50 и только 1% забронировали более свыше 50 круизов. Глава PAC Group видит в этом определенный потенциал для развития.

Г-н Иткин напомнил, что в сегменте морских путешествий отсутствует низкий сезон, зато характерна высокая возвратность клиентов. К тому же за последнее время круизы серьезно подешевели: появляется много новых лайнеров и усиливается конкуренция. Тем не менее, круизы – бизнес прибыльный, потому что средний чек все равно остается довольно высоким, около 800 евро на человека за недельное путешествие. «Операционная прибыль от морских круизов в составе общей прибыли компании в 2018 году составила 35%, хотя всего три года назад равнялась 15%», – сообщил Илья Иткин.



Как рассказал исполнительный директор MSC Cruises Анжело Капурро, в планах компании строительство четырех прототипов судов. Первые два класса – Meraviglia и Meraviglia Plus – уже в процессе производства, добавлены также классы судов Seaside Evo, World и Ultra Luxury. «Мы не пытаемся просто увеличить флот, а исходим из нужд рынка и клиентов. Каждый лайнер создается с учетом особенностей регионов, где они будут использоваться, – подчеркнул он. – Например, класс Meraviglia – это лайнер для любой погоды, с большими внутренними пространствами, подходящими для средиземноморских круизов в зимнее время и для Северной Европы. А класс Seaside, наоборот, удобен для теплых регионов. В нем используется революционная концепция – открытые палубы расположены близко к воде».

В этом году MSC объявил о выходе в люксовый сегмент с лайнерами Ultra Luxury. Это будут суда всего на 500 кают, то есть на тысячу пассажиров. Общие инвестиции во флот с 2017 по 2027 годы составят €13,6 млрд, к 2027 году будет построено еще 11 судов.

Компания делает круизные маршруты почти по всем направлениям, кроме Австралии и Аляски. Она лидирует в регионах Средиземного моря и Северной Европы, доля которых в продажах на российском рынке – примерно 70%. «Сейчас MSC отправляет в морские путешествия порядка 2,5 млн пассажиров в год, но к 2027 рассчитывает на 5,5 млн туристов», – сообщил Анжело Капурро.

Главной новостью презентации стала разработанная оператором онлайн-платформа с едиными правилами поиска, бронирования и добавления различных услуг, которая уже работает на сайте PAC Group, а также функция динамического пакетирования.

Руководитель круизного департамента Михаил Фельдман презентовал программы круизов на сезон, выделив преимущества продукта. Прежде всего, это круглосуточная русскоязычная поддержка пассажиров на борту. На каждом лайнере находится

сопровождающий от PAC Group, специально для своих туристов оператор проводит ознакомительные лекции по направлениям маршрута.



Презентация оператора и MSC Cruises состоялась в рамках роад-шоу Екатеринбург – Казань – Москва. В Москве мероприятие собрало свыше 150 директоров турагентств. Для региональных участников была организована онлайн-трансляция, на которую зарегистрировались более 3 тысяч турагентов из России, Украины, Беларуси и Казахстана.

Наталья Панферова,
RATA-news
01.02.2019