

Личный кабинет отельера на TopHotels

www.hotelspassport.com

Ваши возможности

1. Управление информацией о Вашем отеле на TopHotels

Вы можете вносить изменения в описание отеля, добавлять контактную информацию, редактировать и обновлять фотографии отеля, подтверждать его расположение на карте. Указывайте дополнительные сервисы (интернет, спорт-зал, бассейн и т.д.) с указанием цен. Это дополнит общую информацию об отеле и обратит внимание новых клиентов.

Возможность добавить/изменить информацию	Рекомендации
Описание отеля (описание, дополнительная информация о проживании, специальные возможности, характеристики отеля) — корректировка или добавление описания и подробной информации об отеле на странице отеля.	Хорошо заполненный профиль отеля способен Увеличить на 15% индексацию профиля в поисковых системах
Фотографии и видео отеля — корректировка и добавление фотографий и видео с помощью html-кода на странице отеля.	Рекомендованное количество фотографий отеля не менее 80 штук
Контактная информация (дополнительные контакты, лицо отеля, обращение к пользователям) — корректировка и добавление адреса, телефона, e-mail и сайта отеля, добавление подробной контактной информации и лиц отеля, указание отеля на карте.	Контактная информация привлечет в 2 раза больше новых клиентов, обративших внимание на профиль
Представители отеля — размещение контактной информации представителя отеля, который сможет отвечать на вопросы клиентов по отелю.	
Номера отеля — составление подробного описания всех типов номеров в отеле (метраж, комплектация, вместимость и т. д.).	Подробная информация об отеле увеличит в 5 раз время пребывания на страницах вашего профиля на 20%
Инфраструктура — составление описаний всех объектов в отеле и на его территории (бары, рестораны, спортивные зоны и т. д.).	возрастет кол-во пользователей, остановивших свой выбор на вашем профиле
Награды отеля — добавление информации о призах, сертификатах, грамотах и т.д., полученных отелем.	
Знаменитости — добавление информации о знаменитых гостях (артистах, политиках, музыкантах и т. д.), посетивших отель.	
Услуги в отеле — размещение информации о дополнительных услугах, оказываемых в отеле: трансфер, няня, прачечная и т.д.	

Возможность добавить/изменить информацию	Рекомендации
<p>Услуги для заказа — размещение информации о дополнительных услугах, оказываемых в отеле, которые клиент может заказать заранее, до приезда в отель.</p>	<p>Подробная информация об отеле увеличит в 5 раз время пребывания на страницах вашего профиля на 20% возрастет кол-во пользователей, остановивших свой выбор на вашем профиле</p>
<p>Заявки на услуги — поступившие заявки от клиентов на услуги для заказа.</p>	
<p>Дополнительные файлы — добавление файлов любых форматов с информацией, имеющей отношение к отелю (брошюры, меню, концепт-лист).</p>	
<p>Партнеры по продажам — выбор из каталога туроператоров - партнеров по продажам отеля, добавление агентств.</p>	
<p>Отзывы — онлайн ответы и комментарии на отзывы посетителей страницы отеля на сайте TopHotels.</p>	<p>71% опрошенных согласились с тем, что после прочтения отзывов, сомнения по поводу правильности решения о покупке исчезают</p>
<p>Вопросы в отель — онлайн ответы на вопросы посетителей страницы отеля на сайте TopHotels, поступивших через форму обратной связи.</p>	
<p>FAQ — добавление наиболее популярных вопросов об отеле и ответов на них.</p>	
<p>Контроль качества (жалобы, благодарности, советы) — благодарности, жалобы и советы от клиентов.</p>	<p>95% недовольных клиентов вернутся к отелю, если проблема будет решена быстро и эффективно</p>
	<p>Проверка брони — подтверждение отелем запросов от клиентов о бронировании.</p>
<p>Клиенты в отеле (едут в отель, сейчас отдыхают, рекомендуют отель) — отображение данных клиентов, которые собираются поехать в отель, находятся в отеле или посетили отель ранее.</p>	
<p>Мои переписки (список адресов) — хранилище переписок с клиентами из других сервисов, таких как: “клиенты в отеле”, “Проверка брони” и т.д.</p>	

2. Формирование сообщества лояльных клиентов

Сообщество отеля на TopHotels - это путешественники, которым Вы интересны. Они создают собственную социальную сеть вокруг Вас и первыми узнают об акция, обновлениях в отеле, и могут пользоваться программой лояльности. А Вы получаете возможность с ними общаться, публиковать свои новости и делать рассылки.

Возможности инструмента	Краткая статистика
<p>Публикация сообщений (сообщения, черновики) — возможность публиковать новости и интересные предложения отеля.</p>	<p>2 228 648 просмотров сообщений от отелей</p>
<p>Рассылка предложений (шаблоны, отправленные, добавить шаблон, архив) — выбор и добавление готовых шаблонов, создание собственных списков получателей, отслеживание отправленных рассылок.</p>	

Возможности инструмента

Краткая статистика

Хранение списка адресатов (все адресаты, список адресов рассылок, список добавленных email, добавить email) — все пользователи, проявившие заинтересованность отелем на TopHotels, личные списки e-mail-адресов, предоставленные отелем.

Приглашение клиента вступить в группу — список подписчиков отеля, а так же возможность пригласить клиента в сообщество отеля.

Общение с гостями (все сообщения, архив сообщений, отзывы) — личная переписка с клиентом, чтение отзывов и предоставление ответов на них.

Управление сообществом — возможность писать личные сообщения подписчикам отеля и присваивать им наивысшие статусы в сообществе отеля, возможность пригласить вступить в сообщество любого зарегистрированного пользователя на TopHotels.

Статистика — статистика по степени лояльности каждого клиента к отелю.

Использование “Словаря услуг” — выбор и добавление в личный словарь услуг популярных или собственных уникальных услуг для гостей.

Добавление бонусных акций (бонусы для клиентов, бонусы для турагентств, архив акций).

Создание комплиментов (список комплиментов, добавить комплимент, собрать комплимент) — создание и публикация комплиментов для клиентов и турагентов от отеля.

Создание Программы лояльности — выбор или добавление собственных привилегий для клиентов из общего списка услуг и/или добавление собственных.

Получение заявок (бонусные акции, комплименты, программа лояльности, статистика) — получение и обработка заявок на бонусы, комплименты и участие в программе лояльности от клиентов и турагентов; написание личного сообщения клиенту или турагенту при ответе на заявку.

Анализ конкурентов — анализ отелей, которыми интересуются подписчики, изучение данных отелей и программы лояльности.

Генерация отчетов о доставке рассылок — статистические показатели по проведенным рассылкам (сколько писем ушло, сколько доставлено и т.д.).

На TopHotels

1 000 000

зарегистрированных клиентов
это

100%

целевая и “горячая” аудитория

60%

опрошенных клиентов отдают предпочтение отелям с бонусами и комплиментами при прочих равных условиях

Посещаемость и активность страницы отеля после появления программы лояльности увеличиться на

5 раз

и более по сравнению с прошлым годом

3. Статистический анализ востребованности отеля

Пользуйтесь удобным маркетинговым инструментом для профессионалов, который позволяет отслеживать, как востребованность отеля на рынке, так и проводить статистический анализ или посмотреть как изменилась позиция отеля по сравнению с конкурентами за предыдущий год.

Отчеты

Посещаемость страницы отеля — получение статистических данных о посещении страницы отеля на сайте, по дням, неделям и месяцам.

Краткая статистика

96%

клиентов ищут информацию перед покупкой тура на TopHotels.

<p>Конкуренты (по основным параметрам, динамический отчет, по всем параметрам, по посещаемости, настройка списка конкурентов, кого еще смотрят) — выбор отелей для сравнения в статистических отчетах по основным параметрам (рейтинг, посещаемость, лайки, рекомендации и т.д.) как выборочно, так и детально по всем. Возможность провести сравнение по посещении страницы отеля на сайте TopHotels. Возможность создать, отредактировать и удалить список конкурентов, а так же посмотреть какие отели конкурентов смотрят клиенты.</p>	<p>На сегодняшний день на TopHotels зарегистрировано</p> <p>297 466 отелей</p>
<p>Статистика (сводная статистика, ответы на отзывы) — получение статистических данных о посещении отелем сервисов HotelsPassport. Возможность отследить, как отели отвечают на отзывы.</p>	<p>63% клиентов совершают покупки на сайтах, где есть рейтинги и отзывы</p>
<p>Сводная за день — получение статистических данных об основных показателях (хосты, хиты, лайки, рекомендации, рейтинг и т.д.) за один день (текущий, вчерашний или любой другой день).</p>	
<p>Статистика посещаемости (общая, геотаргетинг, геотаргетинг по странам) — получение статистических данных о посещаемости отеля (по дням, неделям, месяцам, годам), по количеству клиентов, просмотревших страничку отелю из разных стран и городов.</p>	
<p>Динамика (рейтинг TopHotels, отзывы, мнения, фото, рекомендации, клиенты, кому нравится) — предоставление статистических данных о динамике изменения рейтинга отеля, количества отзывов, количестве отзывов и рекомендаций, количестве клиентов, которые посетили, собираются посетить или уже отдыхают в отеле, а так же о количестве клиентов, которые поставили отметку отелю «Мне нравится».</p>	<p>71% опрошенных согласились с тем, что после прочтения отзывов, сомнения по поводу правильности решения о покупке исчезают</p>
<p>Рейтинги TopHotels (по отзывам, по популярности) — предоставление статистических данных о позиции отеля по отзывам и количеству клиентов при сравнении с другими отелями (как по своей стране, звездности и курорту, так и из других стран).</p>	<p>Высокий рейтинг отеля и хорошие отзывы клиентов увеличивают вероятность выбора этого отеля клиентом на</p> <p>55%</p>
<p>Клиенты (сводная статистика, группы по типу отдыха, кто уже был, кто сейчас отдыхает, кто собирается в отель, кто рекомендовал, кому нравится) — предоставление статистических данных о количестве и типе клиентов которые совершили какие либо действия на странице отеля (отдыхали в нем, собираются, рекомендовали и т.д.).</p>	<p>65% клиентов проводят исследования в течение недели или больше. Ищут информацию об отеле в интернете прежде, чем купить тур в отель у туркомпани</p>
<p>Подписка на рассылку — возможность отправить запрос на предоставление статистического отчета.</p>	

4. Проведение ценового анализа рынка

(востребовано среди отелей, сотрудничающих с туроператорами)

Этот инструмент позволяет отельеру отслеживать какие пакетные цены действовали на отель и какие цены российские туроператоры выставляют на него сейчас. Так же вы можете увидеть цены на все туры в конкретный отель, просмотреть самые низкие цены на тур в интересующие вас отели и пользоваться анализом рейтинга отеля с его глубокой аналитикой.

Возможности инструмента

Поиск туров — доступ к поисковой системе по турам по выбранной стране.

График изменения цены — показания изменения цены на туры в отель от туроператоров в сравнении с прошлыми периодами.

Лента активности — детальный отчет по изменению цен по заданным туроператорам.

Лучшие цены — самые низкие цены от туроператоров по заданным параметрам.

Минимальные цены — самые минимальные цены от туроператоров в отель.

Отели — рейтинг популярности и запросов отеля от клиентов и турагентств.

Операторы — рейтинг популярности запросов к туроператорам по отелю.

Подписка на рассылку — возможность отправить запрос на предоставление статистического отчета.

Краткая статистика

На TopHotels

20 000

зарегистрированных турагентов

99%

российских турагентств используют TopHotels в своей повседневной работе.

Мы сотрудничаем с

39

различными системами online-бронирования

121

туроператорами.