



**ЗАКАЗ БЕСПЛАТНОГО АУДИТА МАРКЕТИНГА / ПРОДАЖ В ВАШЕМ ОТЕЛЕ
ДЛЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА НАШЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА:
+7 (978) 593-93-33, info@shelldor.ru**

Какие задачи в бизнесе курортных отелей стоит делегировать нам?

www.shelldor.ru

Можем быть полезны Вашему курортному отелю от 40 номеров, если Вы:

- **Устали** «угадывать», как получать требуемые коммерческие результаты и с завистью смотреть на загрузку соседей, особенно если «у них ещё и дороже»
- **Не готовы заниматься бесконечными процессами** отстройки от конкурентов, эффективной организации продаж и экспериментами с маркетинговым инструментарием в условиях постоянно меняющегося рынка (или не имеете для таковых достаточных знаний, опыта, технологической базы, аналитических и прочих данных, а главное – компетентной команды непосредственных исполнителей)
- **Уже начали считать** разные экономические показатели и разбираться, какие у Вас постоянные, переменные и альтернативные издержки
- **Отмечаете**, что экономика Вашего отеля складывается пока не лучшим образом, но не знаете точно, что с этим делать дальше
- **Хотите опираться** в своей стратегии и реализации таковой исключительно на цифры и факты, а не на домыслы и мнения
- **Хотите сосредоточиться** в развитии Вашего отеля на эффективном управлении номерным фондом, качеством и себестоимостью сервиса, формировании «стрессоустойчивых» и системно отстроенных гостиничных продуктов и процессов
- **Давно думаете о том, чтобы внедрить** управление по обоснованным показателям (KPI & OKR) вообще и для «самых мутных» процессов маркетинга, рекламы и продаж в частности
- **Уверены в том, что «белый и прозрачный» бизнес – это хорошо и правильно**, но не успеваете даже следить за изменениями законодательных требований к участникам рынка, а предпочли бы уверенно адаптироваться к таковым
- **Готовы принимать решения вместе с понятной частью ответственности и делегировать задачи и полномочия**, даже если это бывает немножко страшно, особенно сейчас... *(нам тоже, так что давайте бояться вместе))*

**Почему отельеры выбирают
сотрудничество с нами?**



15+ лет опыта на этом рынке:

- Уникальная экспертиза основателей бренда не только в Интернет-маркетинге, но и в специфике ведения бизнеса курортных отелей вообще и расположенных в Крыму в частности = **собственная отстроенная технология**
- Даже в «самый-пресамый плохой курортный сезон» сложно не заметить издали, насколько лучше соседей по сегменту и малой дестинации обычно чувствуют себя отели-партнёры Shelldor ;)
- Каждый Договор заключается на 1 календарный год с прозрачными условиями как процессов сотрудничества, так и оценки результатов / проведения взаиморасчётов.
- Варианты контрагента по Договору на стороне Shelldor:
 - ИП на УСН (без НДС, с 2014 года),
 - ООО на ОСН (с НДС 20%, с 2017 года),
 - ООО на УСН (без НДС, с 2020 года).

Удобный Вам вариант налогообложения не влияет на % комиссии по выбранному тарифу.



15+ лет опыта на этом рынке:

- Более 20-ти компетентных специалистов только в штате (и много надёжных партнёров и подрядчиков)
- Уникальная база глубоких аналитических данных о рынке курортных отелей в русскоязычном сегменте Сети Интернет (системно ведётся с 2008 года)
- Без ложной скромности - лучшие на рынке гостиничной индустрии Крыма **отделы маркетинговых исследований, веб-аналитики и SEM, контент-маркетинга и управления репутацией**
- Собственные высокотехнологичные **отделы бронирования и автоматизации гостиничных продаж**
- Средний стаж работы линейных сотрудников в Shelldor – более 5 лет, средний стаж работы руководителей отделов в Shelldor – более 8 лет



Работаем по отстроеным технологиям и понятным комплексным тарифам:

AIP (All Inclusive Premium) – для тех, у кого всё уже в порядке с продажами и обслуживанием сделок (есть свой отдел бронирования или обученный обслуживанию сделок Reception). Комплексный аутсорсинг управления маркетингом + весь актуальный инструментарий рекламы, PR и управления репутацией в Сети Интернет (от сайта и модуля бронирования до тонкой настройки SMM, контекстной рекламы и работы с отзывами).

Включает вообще всё, что Вам действительно может быть нужно от разных поставщиков услуг «ПРОДВИЖЕНИЯ ОТЕЛЯ В СЕТИ» (даже комиссию TravelLine))) С детальной аналитикой интересующих поисковых рынков, поведенческих факторов и объективной статистикой по работающим и неработающим «лайфхакам» за последние 15 лет бонусом в комплекте ;)

UL (Ultra Light) – Вы гибко и сбалансированно управляете своим годовым бюджетом (как в смысловом разделе «Расход», так и в разделе «Приход») по прозрачным и понятным сводным показателям, но вообще не задумываетесь о том, как это вот всё работает в операционном режиме.

UAI (Ultra All Inclusive) – обычно Вы полностью сосредоточены на отстройке сервиса в отеле и оптимизации издержек, а «в любой непонятной ситуации» можете рассчитывать на нас (если решение есть – мы его или уже знаем, или быстро найдём вместе с Вами). Выполнение наших стандартных обязательств в динамике наблюдаете, в основном, на уровне отображения оформленных бронирований в PMS и поступления денег на Ваши счета)))

Составляющие стандартных тарифов:

Комиссия за использование модуля онлайн-бронирования **TravelLine** - за счёт Shelldor

Channel Manager TravelLine - за счёт Shelldor

(при использовании многоканальной онлайн-дистрибуции номерного фонда)

Обслуживание модуля онлайн-бронирования и ChM **TravelLine**

(стандартизация представленности номерного фонда, настройка и регулярная актуализация данных модуля, публичная оферта, правила и условия, оперативная настройка тарифов, акций и спецпредложений, синхронизация с PMS, приоритетная техническая и консультационная поддержка сотрудников отеля по запросу – ежедневно, круглый год)

Регулярный системный анализ конкурентного окружения, доупаковка и переупаковка гостиничных продуктов, **корректное ценообразование**

Стратегия и тактика маркетинга и продаж, настройка прозрачной динамической сводной отчётности этих направлений

(в т.ч. – ежедневной, еженедельной, ежемесячной, ежеквартальной)

Веб-аналитическая экспертиза и обслуживание Яндекс.Директ

(в т.ч. – контроль соответствия актуальному законодательству на всех этапах и обработка возможных претензий по маркировке рекламы)

Консультационное сопровождение по всем используемым инструментам Digital-маркетинга и настройке процессов отдела продаж

Эффективный веб-сайт + SEO - за счёт и по стандартам Shelldor

(с правом возможного выкупа сайта по себестоимости затрат в дальнейшем)

AIP

UL

UAI



-



-

-



Составляющие стандартных тарифов:

Системный контент-маркетинг и Email-маркетинг

(в т.ч. - регулярное создание фото-, видео-, графического и/или 3D-контента за счёт Shelldor)

SMM & ePR

(в т.ч. – таргетированная реклама отеля ВКонтакте и системная работа с Яндекс.Бизнес)

ORM & SERM

(системное управление репутацией отеля в Сети Интернет, в т.ч. – геолокационные сервисы)

Профессиональный отдел бронирования и call-центр 9/7-12/7

(в т.ч. – не только высококвалифицированный персонал, но и соответствующие стандарты работы и скрипты, оборудование, IP-телефония, чат-боты и т.д. за счёт Shelldor)

Углублённая предиктивная и текущая аналитика

(в т.ч. – анализ различных экономических показателей относительно календарных кривых рыночного спроса, стратегии и тактики конкурентов и других обычно неочевидных параметров)

Весь требуемый для достижения согласованных результатов объём финансирования контекстной рекламы в Яндекс.Директ и таргетированной рекламы ВКонтакте - за счёт Shelldor

Финансовая гарантия от Shelldor по минимальной сумме годовой выручки (как для сезонных отелей, так и для работающих круглый год)

AIP	UL	UAI
✓	✓	✓
✓	✓	✓
✓	✓	✓
-	+ FIX	✓
-	✓	✓
-	-	✓
-	-	✓
8%	8%	≤20%

комиссия начисляется от всего объёма прямых продаж основных гостиничных услуг (за вычетом сумм бронирований, поступивших от иных посредников или агентов)



По тарифу «AIR» сейчас с нами открыто работают:

- Релакс-Центр «ИРЕЙ» **** (Крым, Алушта, Семидворье) – 47 номеров
- «ПетрОтель» **** (Крым, Евпатория) – 48 номеров

И ещё 2 отеля (скрыть от рынка наше сотрудничество по Вашему проекту: **+2% к комиссии тарифа**)



По тарифу «UL» сейчас с нами открыто работают:

- Эллинги «КАТРИН» б/к
(Крым, Феодосия,
Орджоникидзе) – 58 номеров

И ещё 1 отель (скрыть от рынка наше сотрудничество по Вашему проекту: **+2% к комиссии тарифа**)

Важно: следующий тариф UAI доступен только для курортных отелей от 100 до 250 номеров ↓ ↓ ↓



По тарифу «UAI» сейчас с нами открыто работают:

- «LEXX» **** (Крым, Феодосия, Коктебель) – 122 номера
- «Парк-отель «РИО» ** (Крым, Мысовое) – 103 номера

И ещё 1 отель (скрыть от рынка наше сотрудничество по Вашему проекту **+1% к комиссии тарифа**)




**Ваш контакт для заказа аудита
маркетинга и/или продаж:**

**Евгения
Новицкая**

**+7 (978) 593-93-33
info@shelldor.ru**

www.shelldor.ru





**А ещё мы всегда ищем собственника,
который только планирует строительство
своего успешного курортного отеля...**

Если это Вы – позвоните, пожалуйста,
управляющему партнёру Shelldor
Наталье Прачук: **+7 (915) 107-27-02**