



SKUTECZNIE ZWIĘKSZAMY SPRZEDAŻ W HOTELACH





FAKTY

- Pojedyncze Hotele nie wykorzystują potencjału sprzedaży swoich pokoi z braku narzędzi, zasobów personalnych i nie występującego efektu skali
- Korzystają na tym pośrednicy internetowi, którzy zmonopolizowali rynek
- Giganci Internetowi posiadają nieproporcjonalną przewagę nad Hotelami
- Globalne sieci hotelowe otwierają coraz więcej obiektów przejmując znaczącą część rynku
- Wysoki i rosnący koszt prowizji od sprzedaży – pośrednicy wymuszają na hotelach kolejne programy rabatowe

ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ Z HOTELSALESLINK



Doświadczony
Dyrektor
Sprzedaży



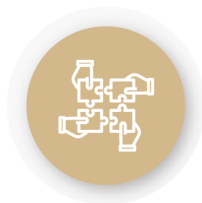
Zwiększenie
widoczności
na rynku
globalnym



Optymalizacja
polityki cenowej,
przychodów
i obłożenia



Zaawansowany
system IT
oparty na
algorytmach



Najniższe
prowinzje
i preferencyjne
warunki współpracy



wsparcie
techniczne
przy łączeniu
kanałów sprzedaży



Comiesięczne
raportowanie
wyników
i analiza rynku



Wynagrodzenie
zależne
od wyników
i sukcesów

KOMPLEKSOWA USŁUGA



WSPÓŁPRACA



01

ETAPY DZIAŁANIA:

Audyt wstępny sprzedaży w Hotelu:

- Analiza bieżących kanałów sprzedaży w odniesieniu do konkurencji.
- Analiza obłożenia oraz polityki cenowej w stosunku do rynku.
- Oszacowanie „luki sprzedażowej”, czyli ile więcej przychodu mógłby mieć hotel dzięki naszym działaniom.

02

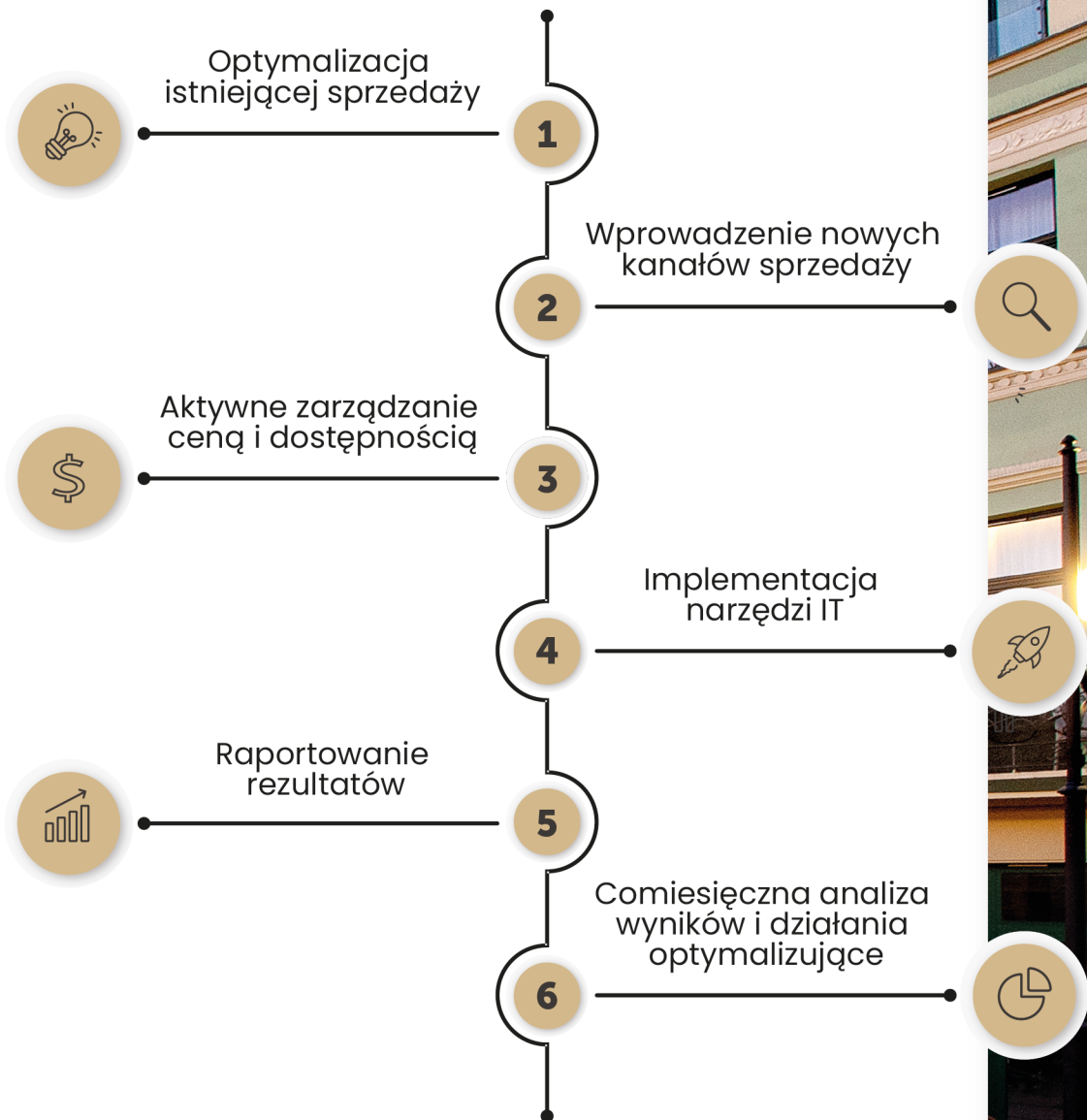
Wspólne wypracowanie oferty:

- Określenie celów i pożądaných wyników naszej współpracy.
- Ustalenie optymalnych warunków współpracy i zakresu działania w czasie trwania umowy.
- Porozumienie w sprawie wynagrodzenia.

03

Rozpoczęcie aktywnych działań sprzedażowych w oparciu o wypracowane i uzgodnione z Hotelem cele.

START!



O NAS



Hotelarstwem i sprzedażą zajmujemy się od ponad 20 lat zarówno od strony sprzedażowej, jak i również operacyjnej. Nasz zespół zdobywał doświadczenie w wielu sieciach hotelowych, globalnych firmach tour operatorskich oraz odbył niezliczoną ilość szkoleń. Mamy również doświadczenie we wprowadzaniu na rynek nowych obiektów.

Powyższe atuty pozwalają osiągać nam ponadprzeciętne rezultaty w sprzedaży noclegów, co chętnie wykażemy przedstawiając obiektywne raporty rynkowe.

Wiemy, że każdy towar i usługę można sprzedać lepiej!



15%
↓

Prowizje u partnerów niższe o nawet 15%

20
lat
w branży

Wieloletnie doświadczenie w branży

20+
kanałów
sprzedaży

Ponad 20 kanałów sprzedaży indywidualnej i grupowej

25+
prowadzonych
obiektów

Ponad 25 prowadzonych obiektów

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY

CHRIS BARKER

Specjalista branży turystycznej z ponad 20-letnim globalnym doświadczeniem w pracy z największymi i wiodącymi podmiotami w branży turystycznej. Chris wykorzystuje swoje kontakty i wiedzę branżową, aby maksymalizować sprzedaż i możliwości swoich klientów.

„Negocjowanie najkorzystniejszych warunków sprzedaży z partnerami i dodawanie nowych kanałów sprzedaży do obiektów pozwala nam znacząco zwiększyć przychody.”

MICHAŁ DRZYŹDŹYK

Od 2005 roku związany z branżą hotelarską, założyciel i właściciel Laris Hotels Group – największej niezależnej sieci hotelarskiej w Krakowie. Michał Drzyżdżyk kojarzony jest z prekursorstwem w zakresie obiektów samoobsługowych, które podbijają krakowski rynek hotelowy.

Cel zawodowy, to stworzenie wartości dodanej dla niezależnych hoteli w obszarze sprzedaży usług i złamanie monopolu gigantów internetowych oraz sieci hotelowych.

Nasze motto to:

brak efektu = brak wynagrodzenia

Interesuje nas jedynie sytuacja, w której obie strony czerpią korzyści z zawartego kontraktu

www.hotelsaleslink.com

