



Ирина
Синельникова

**Как небольшому отелю
получить больше клиентов
БЕЗ посредников**

ПРАКТИЧЕСКОЕ
РУКОВОДСТВО

Ирина Синельникова

**Как небольшому отелю
получить больше клиентов
БЕЗ посредников.
Практическое руководство**

«Издательские решения»

Синельникова И. А.

Как небольшому отелю получить больше клиентов БЕЗ
посредников. Практическое руководство / И. А. Синельникова —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-939736-2

Практическое руководство к действию для владельцев, управляющих,
директоров ОП бутик-отелей, преподавателей и студентов учебных заведений
сферы гостеприимства. В этой книге простым языком практика раскрываются
9 ключевых моментов, работая над которыми, вы, как минимум, **ВДВОЕ**
УВЕЛИЧИТЕ ПОТОК ПРЯМЫХ КЛИЕНТОВ. Продажи в вашем отеле
станут планируемыми. Всё, что Вам для этого нужно — внимательно изучить
ключевые моменты и техники системы привлечения прямых клиентов и
внедрить это в своём отеле.

ISBN 978-5-44-939736-2

© Синельникова И. А.
© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Об авторе	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Как небольшому отелю получить больше клиентов БЕЗ посредников Практическое руководство

Ирина Антоновна Синельникова

*КНИГА ПОСВЯЩАЕТСЯ моим детям: Инге Лях, Дине
Синельниковой, Юрию Синельникову и его супруге Дарье Синельниковой.
Где бы мы ни находились, как далеко друг от друга ни были – мы всегда
вместе и рядом. Я вас люблю! Дружная семья – это ценный ресурс.*

Корректор Анна Серова

Дизайнер обложки Ольга Третьякова

© Ирина Антоновна Синельникова, 2019

© Ольга Третьякова, дизайн обложки, 2019

ISBN 978-5-4493-9736-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Аннотация

Практическое руководство к действию для владельцев, управляющих, директоров ОП бутик-отелей, преподавателей и студентов учебных заведений сферы гостеприимства и гостиничного дела.

ХОТИТЕ В ОТЕЛЬ БОЛЬШЕ ПРЯМЫХ КЛИЕНТОВ?

ВАШ ОТЕЛЬ ВСЁ ЕЩЁ ЗАВИСИТ ОТ СИСТЕМ БРОНИРОВАНИЯ?

КАК ИЗВЛЕЧЬ ПОЛЬЗУ ОТ [booking.com](https://www.booking.com) И РАЗВИТЬ СОБСТВЕННУЮ БАЗУ КЛИЕНТОВ?

Беда небольших отелей – отсутствие прямых продаж и зависимость от систем бронирования и других посредников, которые оставляют себе за свои услуги до 30% с продаж номеров. По этой же причине невозможно планировать продажи в низкий сезон.

У ВАС НЕТ ПРОФЕССИОНАЛА-МАРКЕТОЛОГА?

В отелях до 100 номеров, как правило, нет таких профессионалов маркетинга, которые бы эффективно обеспечили ему прямые продажи. Обычно функцию маркетолога взваливают на плечи управляющего отеля и/или РОП, которые не являются профессионалами в вопросах продвижения отеля и получения прямых клиентов.

В этой книге простым языком практика раскрываются девять ключевых моментов, работая над которыми, вы как минимум **ВДВОЕ УВЕЛИЧИТЕ ПОТОК ПРЯМЫХ КЛИЕНТОВ**.

Владельцам и руководителям станет просто и понятно, что и как контролировать, анализировать, что спрашивать с персонала для увеличения прямых продаж.

Книга построена на реальных кейсах клиентов автора, для которых она разработала эксклюзивные алгоритмы привлечения клиентов.

Уже после изучения первых четырёх глав вы сможете правильно позиционировать себя своим потенциальным клиентам и пробудить их интерес к отелю.

Вы научитесь получать новых клиентов и работать с теми, кто у вас уже есть, избавитесь от кабалы посредников и отстроитесь от конкурентов. Продажи в вашем отеле станут планируемыми.

Всё что Вам для этого нужно – внимательно изучить в книге ключевые моменты и техники системы привлечения прямых клиентов и внедрить это в своём отеле.

Пошаговая инструкция.

РЕЦЕНЗИИ:

«Книга написана простым, человеческим языком, и, чтобы понять её практическую ценность, не нужно быть маркетологом. Это конкретное практическое руководство для небольших отелей о том, как увеличить приток клиентов, – бери и делай! Полезна собственникам отелей, отделам продаж, маркетологам, студентам профильных учебных заведений».

Игорь Бухаров – президент Федерации рестораторов и отельеров России.

«С интересом прочитал книгу, написанную живым и понятным языком. Тема продаж актуальна всегда, особенно для руководителей и владельцев небольших отелей, которым зачастую приходится сильно оптимизировать штатное расписание и для которых понимание возможностей и опасностей в разрезе продаж – необходимый „минимум“ для развития успешного бизнеса. Данная книга может стать хорошим пособием для изучения инструментария продаж и дальнейшей самопроверки.»

Вадим Прасов – Вице-президент Федерации Рестораторов и Отельеров России, Управляющий Партнер УК «Альянс Отель Менеджмент»

«Простое пошаговое руководство! Не нужно быть специалистом, чтобы понять эту книгу. Начните с разработки УТП и просто двигайтесь дальше по тексту. Ирина – практик и эксперт в сфере маркетинга и продаж с большим опытом, нестандартным мышлением и подходом. Сам всегда прислушиваюсь к ее советам. Рекомендую книгу собственникам отелей!»

Георгий Чёрный – председатель правления АНО «Международная академия туризма, гостеприимства и ресторанного бизнеса» (Республика Крым).

«Работаю в отеле на курорте Рогашка Слатина в Словении. История курорта насчитывает более 400 лет. Но сегодня надо пользоваться современными техниками продаж, чтобы быть впереди конкурентов. Книга, которую написала Ирина, – настоящий инструмент отдела продаж, практическое руководство к действию. Книга содержит пошаговые инструкции, без „воды“. Настоящая книга для собственников отелей, отделов продаж и маркетинга».

С уважением, Ирина Бабичева – директор региональных продаж и координатор развития Aleksander Boutique Hotel 5* (Республика Словения).

Об авторе

Ирина Синельникова:

- практик, эксперт в сфере маркетинга, продаж и монетизации таланта,
- основатель «Школы продажников Ирины Синельниковой» <http://sinelnikova.biz/otzyvy/>
- директор по развитию АНО «Международная академия туризма, гостеприимства и ресторанного бизнеса»;
- соорганизатор и спикер туристических международных онлайн-конференций по продвижению туристического продукта Крыма, Калининграда, Республики Беларусь, Республики Словении 2014—2018гг;
- основатель проекта «Онлайн-школа монетизации таланта»;
- представитель бренда «KIRILL OVCHINNIKOV»;
- публикующийся автор статей для Федеральных СМИ.

Основные компетенции:

- Разрабатывает эксклюзивные, нестандартные алгоритмы быстрой раскрутки имени и «продукта» компаний в условиях сокращённого рекламного бюджета;
- Монетизирует таланты;
- Создаёт рынок под клиента, свободный от других игроков.

В продажах более 20 лет. Опыт работы в СМИ более 9 лет от рекламного менеджера до директора по развитию и продаж региональной радиостанции. Более 6 лет в бизнес-консалтинге.

В 90-х – основатель и, в течении 10 лет, руководитель успешной рыбодобывающей компании на Балтийском море и Калининградском заливе.

sinelnikova.i.a@yandex.ru

www.sinelnikova.biz

<https://www.facebook.com/yamamairina>

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.