



ПОЕХАЛИ
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНТСТВ **С НАМИ!**

**УСПЕШНО ПРОДАЕМ
ПО ЗАПРОСАМ С ТУРНЕ
и сайта «Поехали с
нами»**

ОСНОВНОЕ, ЧТО МЫ ПОЛУЧАЕМ БЛАГОДАРЯ ЗАПРОСАМ

**Контакты туриста у
которого есть
потребность в отдыхе, а
именно:**

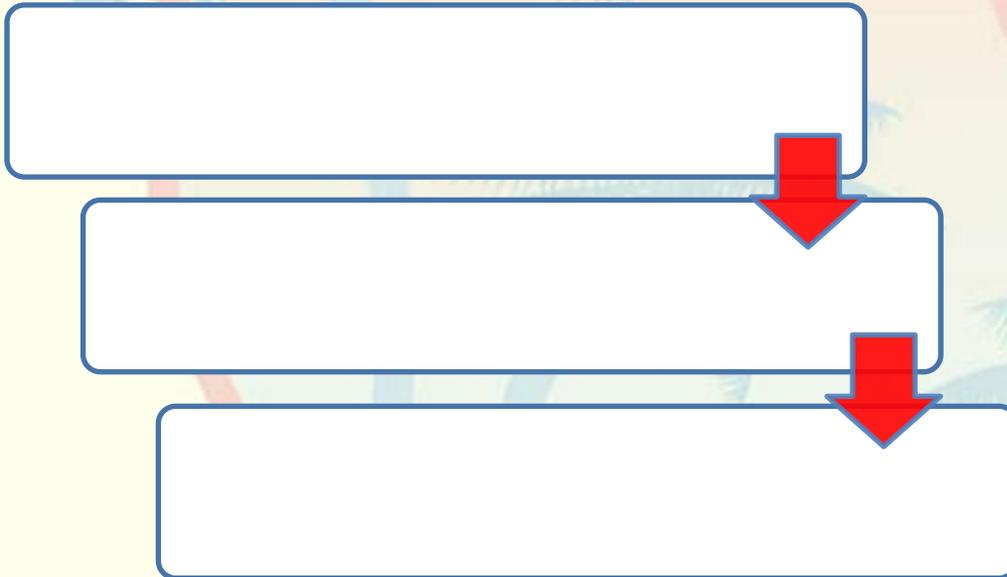


**ИМ
Я**

**Телеф
он**

**Направлен
ие
Мейл**

МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ЗАПРОСОВ И С САЙТА ТУРНЕ И ПСН



ЗАПРОС



**ПОЕХАЛИ
С НАМИ!**
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНТСТВ

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

1.

Перевести запрос на себя в CRM



2.

Отзвонить запрос максимально быстро после его прихода



3.

ТОЛЬКО ПОСЛЕ отработки запроса (первого общего) можно взять следующий запрос



ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ЗВОНКА ПО ЗАПРОСУ

1. Установить контакт;
 2. Выделиться среди других агентств;
- Выявить потребности туриста;



РАБОТАЕМ ПО ЖЕЛЕЗНЫМ

СТАНДАРТАМ

ПОЕХАЛИ
С НАМИ!
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНТСТВ

Установление контакта:

1. приветствие
2. представление, имя менеджера
3. последняя фраза: Имя клиента, спасибо за запрос, напоминаю, меня зовут я Вам перезвоню через.....

Выявление потребностей:

1. страна, курорт
2. отель *
3. количество человек (взр, дети (возраст))
4. система питания (завтрак, завтрак+ужин, все включено)
5. дата старта тура
6. длительность поездки (ночей/дней)
7. расположенность отеля к морю
8. тип отеля: тихий, веселый
9. бюджет поездки (ориентировочный, +/-). Туристы всегда говорят заниженную сумму. Реально они могут потратить на тур больше.
10. Обязательно уточнить где отдыхали раньше: страна, отель и что особенно понравилось и не понравилось!!!
11. дополнительные пожелания по отелю **ОБЯЗАТЕЛЬНО!!!!** (спортивные развлечения на территории отеля, наличие инфраструктуры для детей, наличие аля карт ресторанов и т.д.)



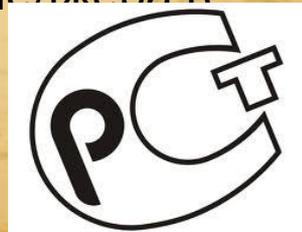
ТЕХНИКА ПРЕЗЕНТАЦИИ ПО ЗАПРОСАМ

ЗАПРЕЩЕНО

Идти на поводу туристов и просто высылать подбор туров по мейлу!!!!!!
Сначала делаем устную презентацию по телефону;

И только потом:

Высылаем письмо с вариантами туров, а также обязательно указываем контакты офиса и менеджера в письме;



ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ С ЗАПРОСАМИ

- 1. Работаем по нашим железным стандартам**
- 2. Ваша главная задача – продать встречу в офисе (при каждом телефонном разговоре)**
- 3. Инициатива в разговоре находится в руках менеджера**
- 4. Не забываем про туриста на второй, третий или четвёртый день после знакомства.
МЕНЕДЖЕР САМ НАЗВАНИВАЕТ ТУРИСТА У ДО
ТЕХ ПОР, ПОКА ТУРИСТ НЕ ПРЕОБРЕТЁ
ТУР.**



**ПОЕХАЛИ
С НАМИ!**
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНТСТВ

Иногородные запросы
**Рекомендация от
менеджера:**

*Сначала заинтересовать
туриста, а потом уточнить
где вы находитесь*

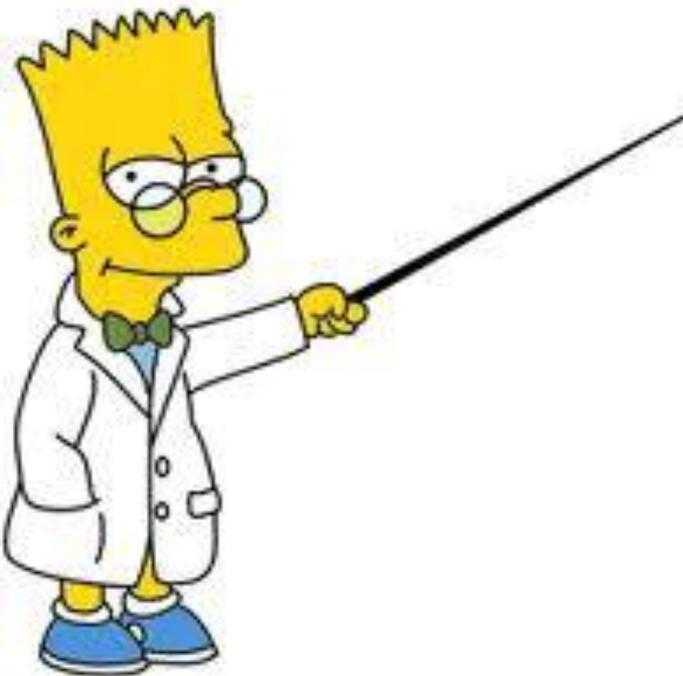


Схема работы по иногородним

**ПОЕХАЛИ
С НАМИ!**
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНТСТВ



- Выставить счет туристу
- Получить платежку об оплате от туриста
- Бронировка
- Договор (по почте, е-мейлу, факсу)
- Потребовать второй экземпляр подписанного договора от туриста
- Выдача документов



**ПОЕХАЛИ
С НАМИ!**
СЕТЬ
ТУРИСТИЧЕСКИХ
АГЕНТСТВ

***ХОРОШИХ ЗАПРОСОВ
ВАМ!***