Наша Газета
nashagazeta.ch
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

# Швейцарцы атакуют «электронный туризм» | Les Suisses étoffent leur e-tourisme

Auteur: Лейла Бабаева, Цюрих-Лютри-Женева , 17.11.2015.

Угодить сегодня туристам становится все сложнее (sainte-croix-les-rasses-tourisme.ch)

Новые технологии имеют двоякий эффект: с одной стороны, помогают вести бизнес, с другой – балуют клиентов, в результате чего растут их запросы. Как же в такой обстановке ведут свои дела молодые швейцарские компании, работающие в сфере электронного туризма?

|
Les nouvelles technologies ont un effet discutable: d’une part, ils évoluent le marché, d’autre part, ils rendent les clients plus exigeants. Dans cette situation, quelle est la stratégie des start-up suisses du e-tourisme?
Les Suisses étoffent leur e-tourisme

Факт того, что мир пронизан интернет-технологиями, привел к появлению электронного туризма, когда путешественники, не выходя из дома, покупают в интернете билеты на самолеты и поезда, бронируют отели, берут в аренду автомобили, планируют маршруты и находят информацию о достопримечательностях и увеселительных заведениях. Если говорить об отелях и других видах съемного жилья, то мужество новых компаний, которые дерзко «суются» в сферу, где царствуют титаны Airbnb (присутствие в 190 странах при стоимости 24 миллиарда долларов) и Booking.com (чья доля рынка в Швейцарии составляла в прошлом году 71% ) внушает уважение и одновременно радость от того, что конкуренция продолжает расти, ведь это означает улучшение обслуживания и (пусть не всегда) снижение цен.

Цюрихская фирма **GetYourGuide**, на сайте которой можно зарезервировать разные виды туристических услуг в зависимости от времени и места запланированного отдыха, существует уже шесть лет. Сегодня она насчитывает 160 сотрудников в Цюрихе, Берлине, Риме и Лас-Вегасе и планирует открыть новые офисы в Европе.

В городах или в старых поселках, туризм по-прежнему остается золотой жилой Швейцарии (e-sens.ch)

Как отметил в интервью журналу PME представитель компании Николя Гюнтер, клиентам обеспечены выгодные цены на выбранные ими развлечения, а если они находят те же услуги дешевле в другом месте, то фирма выплачивает им разницу в цене. Предлагая более 20 000 способов времяпровождения в разных странах мира, в том числе посещения музеев и известных памятников, GetYourGuide доступен со всех видов электронных устройств, а купленные на сайте билеты не обязательно распечатывать.

Созданная в Лозанне в 2014 году фирма **BookBedder** предлагает путешественникам и владельцам отелей более справедливую систему резервирования, при которой

«туристы платят меньше, отели зарабатывают больше и лучше принимают гостей», отмечается на сайте компании.

Директор BookBedder (что напоминает искаженное английское «book better» («бронируйте лучше») Ски Легон с удовольствием подчеркнул, что между традиционными агентствами, услуги которых дорого обходятся отелям, и бронированием непосредственно на сайтах гостиниц (что неудобно для клиента – попробуй найти ближайший к аэропорту отель без помощи специализированных платформ!) существует золотая жила, которую осталось лишь разработать. Стратегия BookBedder включает взимание с отелей всего 5% за свои услуги и нулевые затраты на маркетинг, тогда как «расходы Booking.com на рекламу составляют 60% их бюджета». Вместо маркетинга молодая компания делает ставку на устную рекламу сайта, которую невольно создают клиенты и владельцы отелей. Молва, так сказать, передается из уст в уста…

Вернувшись в город на Лиммате, мы встретим цюрихский стартап **Everyglobe**, разработавший программу, которая при открытии сайта гостиницы сравнивает цены в онлайн агентствах и в отеле. «Все цены указаны в отдельном окошке и обновляются в режиме реального времени», - отметил директор фирмы Рихард Долметш. Разумеется, таким швейцарским фирмам, как Everyglobe, нет смысла и даже опасно ограничиваться только внутренним рынком, так как «швейцарские отели не знают, что им нужно, жалуются на сильный франк, но по-настоящему не готовы пользоваться новыми технологиями», - пожаловался Рихард Долметш.

Озера, горы, сено, воздух… и велосипеды (rfj.ch)

Компания **Base7booking** предлагает компьютеризированную систему управления отелями. Директор расположенного в водуазском городке Лютри стартапа Франк Мартин признался, что «на некоторые рынки – например, британский, – очень трудно проникнуть из-за высокой конкуренции, но сам факт того, что наша штаб-квартира находится в Швейцарии, уже внушает владельцам гостиниц доверие». Предложение фирмы позволит владельцам отелей контролировать резервирования, заезды и выезды клиентов из любой точки земного шара по интернету. «Современному владельцу гостиницы часто приходится «быть везде», а благодаря нашему программному обеспечению он сможет зарегистрировать приезд клиента на ходу». Франк Мартин со своей женой открыл в 2008 году отель в Лютри, и быстро осознал необходимость в дистанционном управлении отелем. «Тогда мы разработали эту

программу для личного пользования», - отметил он. В 2012 году Франк с двумя своими стажерами и знакомым предпринимателем решил извлечь из разработки прибыль, и сегодня Base7booking присутствует в 37 странах, насчитывает 16 сотрудников и предлагает свою платформу на 15 языках.

Пользователи платформы могут управлять своими отелями с любого электронного устройства, а бронирования, сделанные в гостиницах, на их сайтах или на сайтах бронирования онлайн синхронизируются, чтобы избежать повторов. Целевой рынок фирмы – отели вместимостью от одного до пятидесяти номеров. Стоимость пользования платформой зависит от размера заведения. «Для отеля на 15-27 номеров это обойдется в 1800 франков в год», - отметил директор Base7booking.

**Housetrip**, платформа аренды жилья для частных лиц развивается в трудной обстановке, но на сегодня на сайте можно найти более 300 000 предложений в 20 000 населенных пунктов, а фирма имеет офисы в Лондоне и Лиссабоне. Представитель компании Лола Мессонье подчеркнула, что на их сайте «ежегодно бронируется более миллиона ночевок», а их доля на основных рынках увеличивается на 5-10% ежегодно».

В свою очередь, цюрихский стартап **Nezasa** старается удовлетворить желание «электронных» туристов купить не просто услугу, а целое приключение на заказ. Благодаря онлайн-платформе отправляющиеся в отпуск могут настроить под свои запросы маршрут, выбрав рейсы самолетов, отели и виды досуга. Поначалу стартап сделал своей «мишенью» Азию, но со временем расширил поле деятельности на Африку и Латинскую Америку.

Скоро Рождество, альпийские города и поселки зажгутся мириадами огней (myswitzerland.com)

Фирму **Keys’n’Fly** Марк Хазан основал в Женеве после того, как его отец, переезжая, пожаловался, что ему сложно сдать свою квартиру с помощью Airbnb, так как он не сможет сам полноценно «заниматься» квартиросъемщиками. Необходимо было придумать новую схему, благодаря которой владельцы жилья, при желании, смогли бы все заботы по обслуживанию своих гостей переложить на чужие плечи. Созданная Марком платформа управляет процессом бронирования и встречи путешественников, за что взимает со своих клиентов 7% от цены каждого бронирования. Хозяева рассказывают сотрудникам фирмы, каких они хотят квартиросъемщиков, специалисты из Keys’n’Fly встречают туристов, передают им ключи и отвечают за уборку помещений. Стараясь еще больше заинтересовать туристов, Keys’n’Fly позаботилась, чтобы для ее клиентов действовали выгодные цены на такси, аренду

автомобилей, в прачечных и фирмах по доставке еды на дом. Начав работу в мае этого года, компания продала более 600 ночевок. С Марком Хазаном пока работает стажер на полставки, и директор планирует нанять еще одного сотрудника, который займется дальнейшим развитием сайта. «Мы собираемся запустить новые платформы, благодаря которым мы сможем лучше популяризировать квартиры под нашим управлением, а также хотим выйти на крупные рынки – Лондон, Париж, Барселону».

Другой горизонт, достичь которого еще предстоит молодым швейцарским компаниям – это рекомендовать клиентам путешествия на основе указанных ими предпочтений (по образцу того, как Amazon работает с книгами, а Netflix – с сериалами). Впрочем, с покорением этой вершины развитие не остановится, так как совершенству – и, к счастью для туристов, конкуренции – нет предела.
[туризм в Швейцарии]
[бронирование отелей по интернету]
Статьи по теме
[Что ожидает туризм в Швейцарии этой зимой?]
[Осенние краски сердца Швейцарии]
[Центральная Швейцария: два века на службе туризма]
[Швейцарскому туризму плохо без российских клиентов]

---

**Source URL:**
*http://nashagazeta.ch/news/la-vie-en-suisse/shveycarcy-atakuyut-elektronnyy-turizm*