

# Дуайт ЛИНДЕН, HRS: «Стратегическое партнерство с АБТ открывает большие возможности»

**Компания HRS.com вышла на российский рынок в конце 2011 года. Как вы оцениваете российский рынок онлайн-бронирования, какие перспективы развития видите в том числе для HRS?**

Российский рынок – один из крупнейших и быстро развивающихся в мире. В России огромный выбор отелей, и их персонал активно работает на нашем портале, пользуется различными тарифами, скидками и с удовольствием участвует в рекламных акциях. Кроме того, мы можем предложить уникальные программы возможностей для отелей в небольших городах.

У нас есть все необходимые ресурсы, чтобы укрепиться в Топ-3 компаний, занимающихся бронированием отелей: качественный продукт, большая база и международный опыт.

**Что отличает вашу компанию от конкурентов? Какие задачи перед собой ставите?**

HRS.com – это компания с 40-летней историей на международном рынке. В нашей базе собрано более 250 тысяч отелей с самым лучшим уровнем сервиса. Компаний, которые могут с нами сотрудничать по этому показателю, – единицы, поэтому мы изначально знаем своих конкурентов и их продукт. Это дает возможность предложить нашим клиентам что-то абсолютно новое.

Для многих компаний-партнеров мы стали практически незаменимым инструментом при организации командировок сотрудников. Вместе с HRS.com спланировать и забронировать бизнес-путешествие стало очень просто. Мы помогаем существенно сократить время и значительно уменьшить издержки, а также наш ресурс предоставляет возможность следить за статистикой бронирований в режиме реального времени. Таким образом, вы четко понимаете, где, когда, какие бронирования были совершены, кто их сделал и какова их стоимость.

Особого внимания заслуживает специальное предложение для крупных корпораций – IntelligentSourcing. HRS.com анализирует поток деловых поездок компании-партнера, подбирает удобные отели, договаривается с ними о сотрудничестве и облегчает документооборот.

**В чем состоит специфика работы с бизнес-путешественниками?**

Бизнес-путешественники – это особая категория, которая отличается от обычных туристов. В первую очередь, различие касается высоких и низких сезонов. Для деловых

путешественников активное время начинается осенью. Различаются и модели потребления услуг: отличается среднее количество ночей при бронировании и, как следствие, средний чек, приоритеты при выборе отеля.

**HRS.com уделяет разработке мобильных сервисов особое внимание. С чем это связано?**

Мир становится более мобильным, и в ближайшее время количество выходов в Интернет с мобильных устройств превзойдет выходы через компьютер. По прогнозам HRS.com, в 2014 г. 20% бронирований будет сделано при помощи мобильных устройств. Наше основное мобильное приложение пользуется огромной популярностью, ведь оно позволяет найти и забронировать отель буквально в несколько нажатий!

**Сейчас рынок бизнес-бронирования динамично развивается. Как вы повышаете свою конкурентоспособность?**

Мы подписали соглашение о стратегическом партнерстве с Ассоциацией Бизнес Туризма (АБТ). Для нас это важный шаг, поскольку мы видим большие перспективы в сотрудничестве с ассоциацией. В первую очередь, это, конечно, сотрудничество в сфере аттестации отелей. Также мы планируем участвовать вместе с АБТ в образовательных процессах для корпоративных клиентов. У нас есть все возможности: четкое понимание потребностей и запросов со стороны компаний, экспертная оценка отелей и большой опыт в сфере делового туризма.

**Ваша компания будет принимать участие в программе Аттестации АБТ. Как вы оцениваете программу аттестации? Планируете ли в вашей системе специально отмечать отели, прошедшие аттестацию?**

Для нас программа аттестации отелей – один из ключевых моментов сотрудничества с АБТ. Мы планируем присваивать на нашем сайте специальный знак отелям, прошедшим аттестацию. Европейский опыт показывает, что гостиницы, отмеченные специальной маркировкой, привлекают гораздо больше корпоративных клиентов, поскольку те особенно внимательно следят за качеством услуг. А благодаря программе Аттестации АБТ мы можем гарантировать высочайший уровень сервиса в отелях, прошедших эту процедуру. Еще один секрет нашего успеха – четкое позиционирование и облегчение поиска для корпоративных покупателей.



Директор HRS в России и СНГ Дуайн Линден рассказал в интервью, почему так важно уделять мобильным сервисам особое внимание, чем отличаются бизнес-путешественники от обычных туристов, а также почему так важно вовремя аттестовать отель.

Беседовала Влада СТЕКАНОВА

