

Семинар «Путешествия, приносящие прибыль» прошёл 1 апреля 2016 года в киевском отеле «ALFAVITO» для руководителей и специалистов туристической отрасли Украины, организованной туроператором ZABUGOR.COM. Туристический рынок Украины особо болезненно переживает текущее состояние дел в стране. По некоторым оценкам участников рынка, выезд за рубеж с туристическими целями сократился на 60-80%. Причиной этому является и падение платежеспособности населения, и периодическая мобилизация мужчин в зону АТО, и фактическое сокращение территории страны, и громкие теракты в туристических центрах мира.

Помимо этих обстоятельств, которые в той или иной мере влияют на разные сферы экономики, есть еще и некоторые внутриотраслевые проблемы. Например, рост числа возможностей для самостоятельных путешественников: сервисы онлайн бронирования туристических услуг, визовые центры при консульствах и др. забирают значительную долю любителей путешествий у туристических компаний. По данным турагентств уже до 30% бронирований путешественники осуществляют самостоятельно. Как следствие – банкротства туроператоров и фактическая монополия трёх операторов по массовым направлениям, которая также не упрощает жизнь компаниям.

В этих условиях сегодняшнего выживания туристической отрасли крайне необходим новый подход к управлению, стратегии и развитию бизнеса. Для наглядности представим среднестатистическую современную туристическую компанию. Это офис площадью 20-25 квадратных метров с двумя менеджерами по работе с клиентами и директором, который в себе воплощает все остальные функции – планирование, маркетинг, безопасность бизнеса, работу с поставщиками и др. В такую турфирму основные клиенты приходят из интернета, по вывеске и «сарафанному радио». В таком формате компания не имеет ресурса для развития, резервов для выживания в трудные времена. Самые отчаянные начинают «кредитоваться» деньгами туристов. И когда объём продаж падает и деньгами новых клиентов не получается закрыть обязательства по старым заявкам – мы видим тихое или громкое банкротство с выполнением обязательств перед туристами и поставщиками или чаще всего без оных. Именно поэтому новые управленческие подходы, видение стратегии своего бизнеса сегодня так актуальны для руководителей и специалистов туристической отрасли Украины. Для решения этой задачи Юлией Алексеевой и Марией Приходько, при поддержке туроператора ZABUGOR.COM и зарубежных партнеров – представителей отелей St. Regis Mauritius и The Westin tourle bay resort & spa Mauritius и была организована данная конференция. Её основная цель – предложить владельцам и директорам туристических компаний реально работающие стратегии развития и инструменты их реализации. И что очень важно – мотивацию от лучших спикеров Украины для реализации этих знаний на практике.



На конференции выступили:

Юлия Алексеева. Предприниматель, общественный деятель, писатель, эксперт в туристической индустрии, член Экспертного Совета при Комитете Верховной Рады Украины по вопросам молодёжной политики, спорта и туризма, консультант по управлению, Кандидат наук государственного управления, тренер-преподаватель, создатель центра обучения специалистов по туризму «Корпоративный университет». Является соучредителем туристической компании «ZABUGOR.COM», услугами которой пользуются такие страны, как Россия, Молдавия, Азербайджан, Казахстан, США, Латвия, а также все регионы Украины. Маргарита Сичкарь.

Знаменитый ресторатор, успешная бизнес-леди, известна своими нестандартными, прогрессивными подходами к ведению бизнеса, а также креативом и яркими идеями. Общественный деятель, благотворитель, социальный предприниматель, автор книг, телеведущая и сценарист, тренер и мотивационный спикер. В мастер-классах на конференции она делилась только теми опытом и инструментами, которые использует сама и считает наиболее эффективными. Искрилась неиссякаемой энергией, оптимизмом и жизнелюбием. Благодаря её талантам среди участников конференции рождались новые идеи и стимулы для развития туристического бизнеса.

Оксана Марусич.

Сертифицированный бизнес-тренер, сертифицированный коуч (ICF) с 8-летним опытом проведения тренингов. Эксперт в области сервиса. Специализируется на проведении тренинговых программ по продажам и переговорным процессам, коммуникативным навыкам, искусству презентации. Реализует проекты по ориентации персонала на качественное обслуживание клиентов. Опыт в сфере продаж более 20 лет. Ее имя известно именно в этой сфере, где ее опыт востребован и деятельность наиболее успешна.

Светлана Керимова. Основательница центра семейного сексуального образования Love is... в Одессе, Киеве, Москве, онлайн. Представитель в Украине Федерации вумбилдинга-имбилдинга-римбилдинга им. В.Л. Мурановского, автор тренинговых программ «Чего хотят Мужчины», «Искусница», «Секреты идеальных жен», Мужского Курса «Для сильных и смелых». Ведущая онлайн курсов: «Высший пилотаж в жизни» и «Высший пилотаж в отношениях». Эксперт каналов СТБ, 1+1, Интер, Новый канал, СТС, НТВ. **Наталья Холоденко.** Практический психолог, тренер

личностного роста, вір-експерт телеканала СТБ (Украина), кандидат философских наук. Ведущий психолог СНГ. Сотни её клиентов находятся более чем в 30 странах мира. Украинским телезрителям знакома в роли психолога на популярных тв-шоу. Владеет всеми основными методами и направлениями психологии: тематический психорисунок, психодрама, символдрама, гештальт-психология, телесная терапия, психоанализ, позитивная психотерапия, арт-терапия, коучинг и др.