



# Онлайн в сфере делового туризма. Цифры. Основные тенденции.

Блинов Роман

Директор департамента развития Corteos

07.06.2018 г.

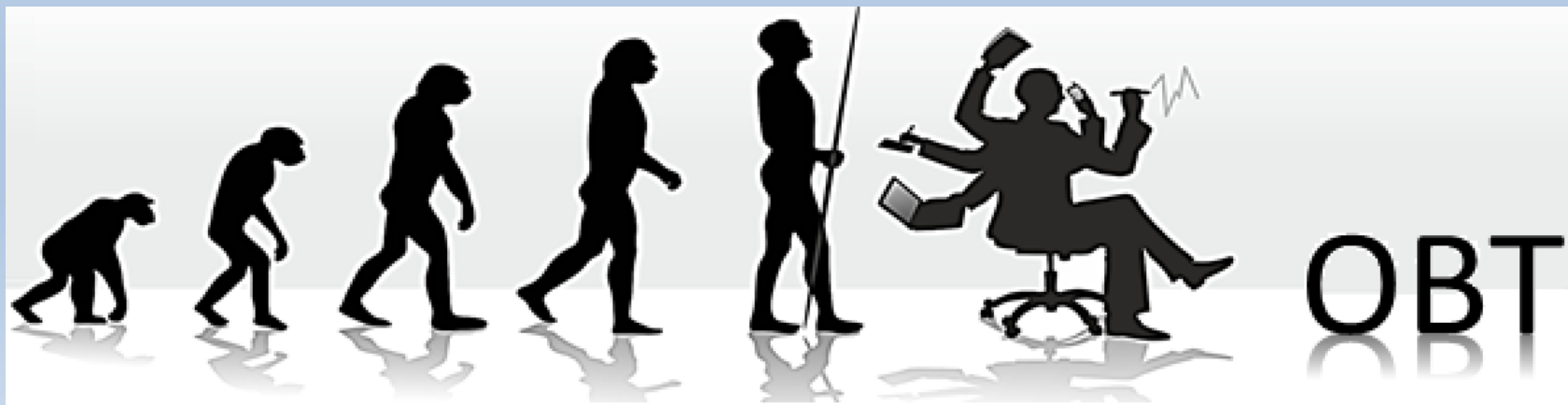


# Введение

С течением времени вся отрасль делового туризма прогрессировала и эволюционировала, а вместе с этим прогрессировали и потребности корпоративных клиентов, что вкупе с общим развитием технологий и привело к появлению ОВТ (Online Booking Tool) – программных комплексов, выполняющих огромный пласт задач в отрасли и без которых уже трудно представить современный рынок делового туризма, да и туризма в целом.

С каждым днем все больше и больше транзакций уходит в онлайн, все больше компаний доверяют оформлению проездных документов ОВТ, а многие агентства внедряют ОВТ в свои бизнес-процессы, что позволяет подняться на новую ступень эволюции.

На примере данных Corteos можно увидеть какие сдвиги произошли в онлайн направлении делового туризма на московском рынке за последние несколько лет.





# Как работает ОВТ

- ОВТ интегрирован с различными поставщиками туристического контента: системами бронирования авиабилетов, ж/д билетов, отелей, трансферов и других услуг.
- Агентство делового туризма (ТМС) выбирает нужных ему поставщиков и предоставляет системе свои реквизиты для доступа к их веб-сервисам (XML-шлюзам, API).
- Агентство самостоятельно предоставляет доступ в ОВТ своим корпоративным клиентам и субагентам.
- Корпоративные клиенты и субагенты самостоятельно бронируют и заказывают услуги агентства (авиа, жд, гостиницы и т.п.), управляют своими поездками, взаимодействуют с сотрудниками агентства.
- Агентство контролирует этот процесс, обрабатывает заказы, консультирует клиентов.
- Кроме интерфейсов бронирования, в ОВТ имеется обширный функционал для корпоративных клиентов (тревел-политики, авторизация поездок, поддержка структуры и подчиненности сотрудников, профили пассажиров, бюджетирование, 3д-договоры, отчеты и т.п.).



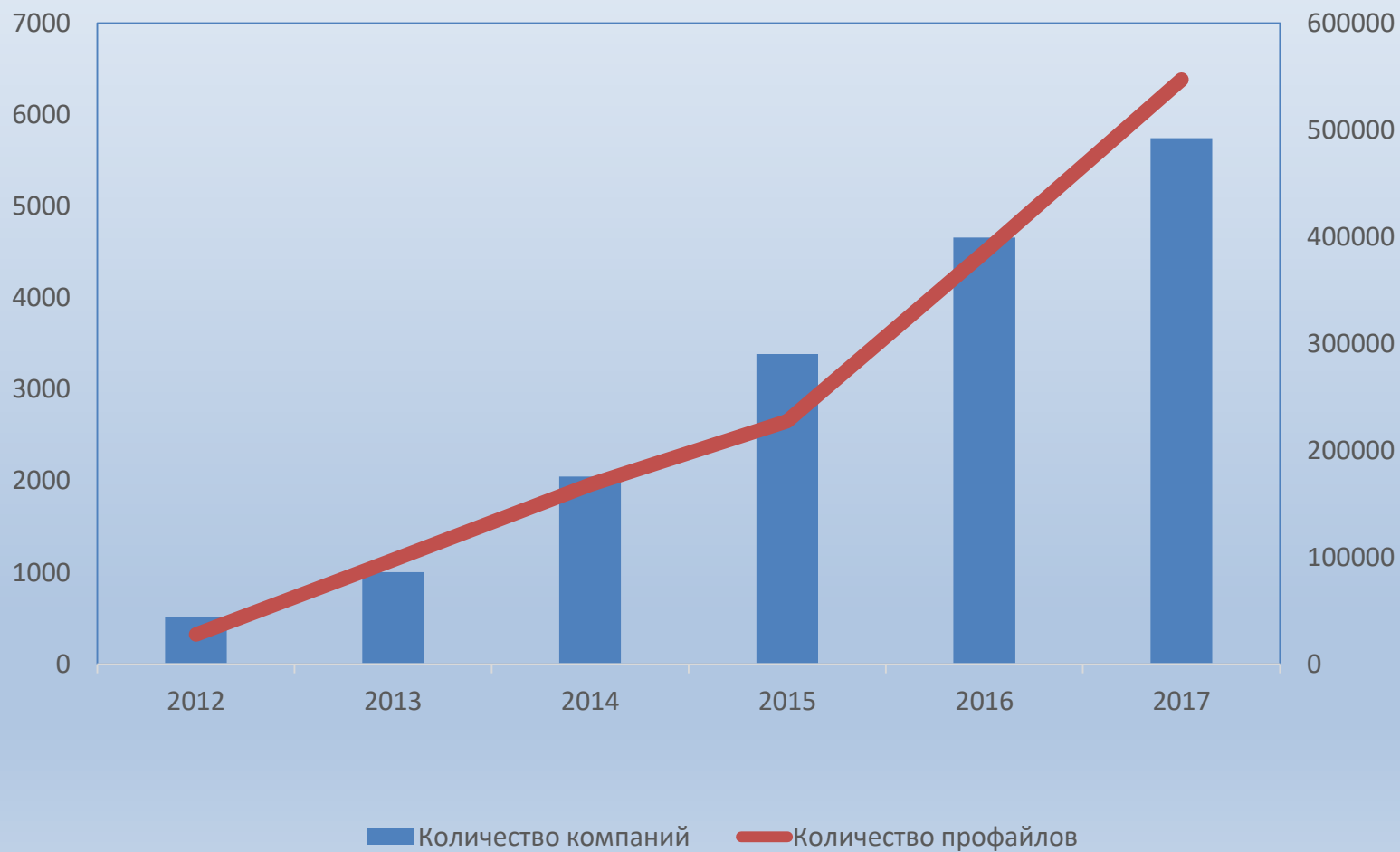
# Как работает ОВТ





# Цифры

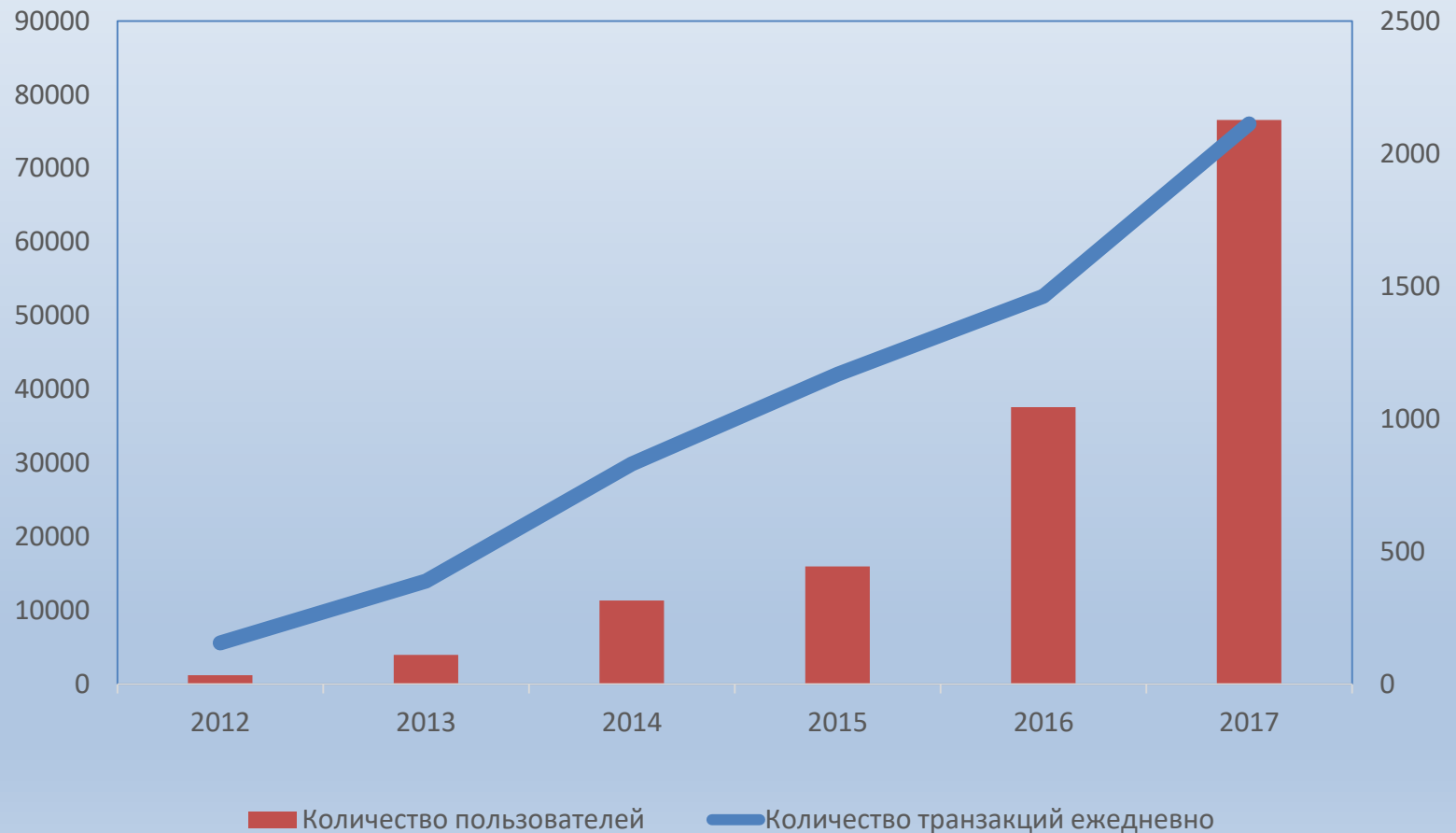
Рост пассажирской базы и количества подключенных компаний клиентов





# Цифры

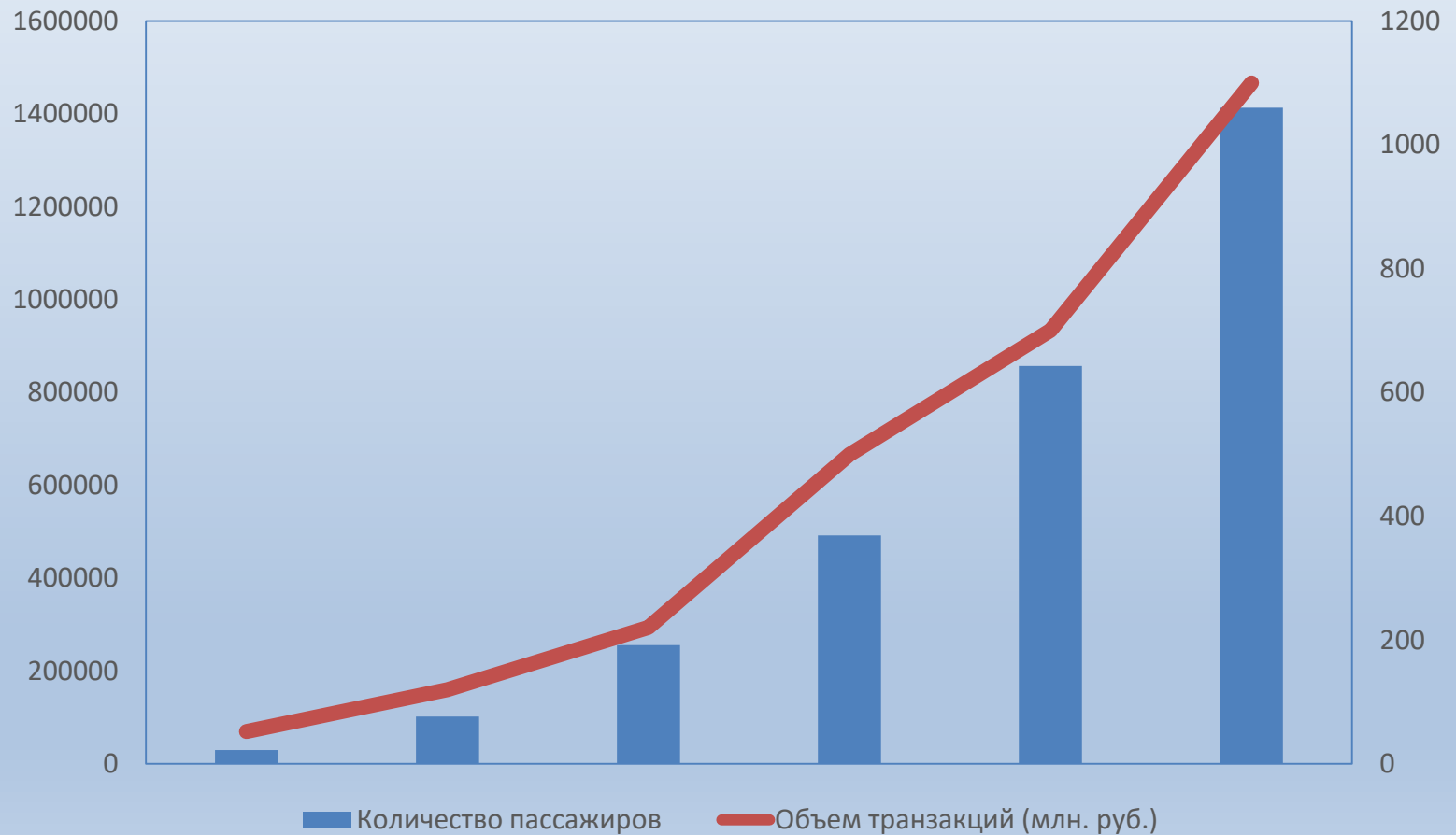
Рост количества ежедневных транзакций и количества пользователей





# Цифры

Рост оборота через ОВТ и количества пассажиров





# Цифры

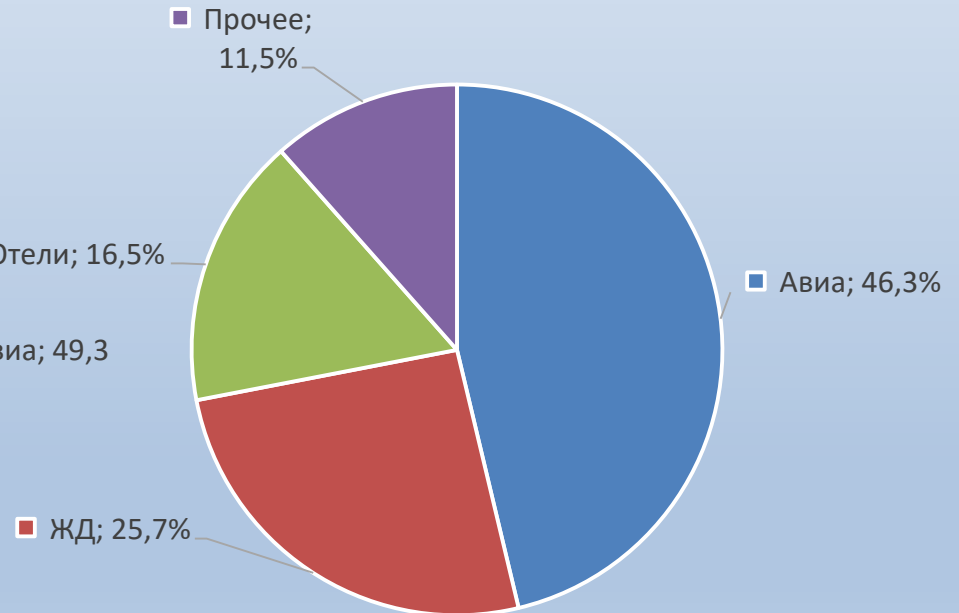
Соотношение количества заказов, сделанных через ОВТ по типам услуг.

2016



■ Авиа ■ ЖД ■ Отели ■ Прочее

2017



■ Авиа ■ ЖД ■ Отели ■ Прочее





# Цифры

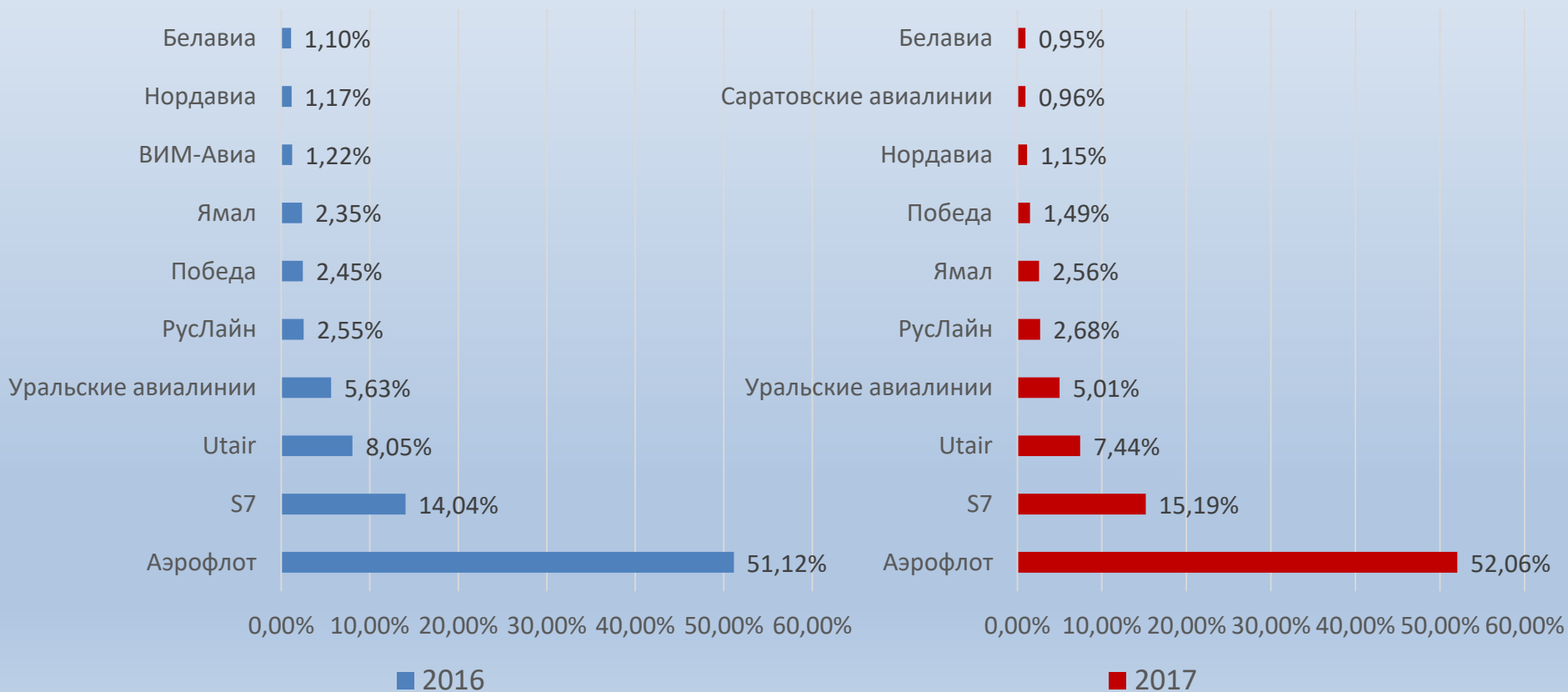
Средняя стоимость заказа 2016 vs 2017 (руб.)

	2016	2017	Изменение
Авиабилет	17 206,3	18 370,1	+6,8%
Железнодорожный билет	5 130,1	5 430,9	+5,9%
Проживание в отеле	9 271,0	9 457,9	+2,0%



# Цифры

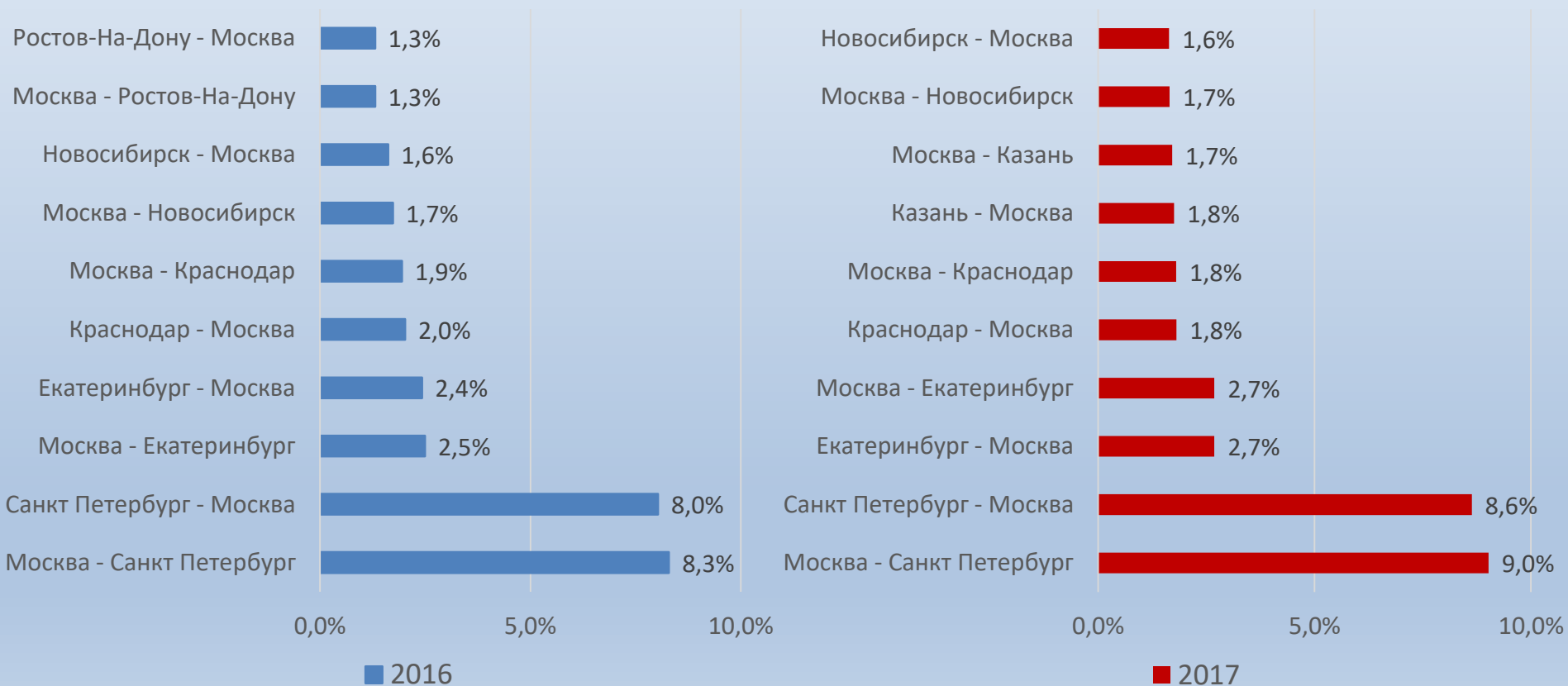
Востребованность авиакомпаний в 2016-2017 гг.  
(по доле в общем количестве заказов)





# Цифры

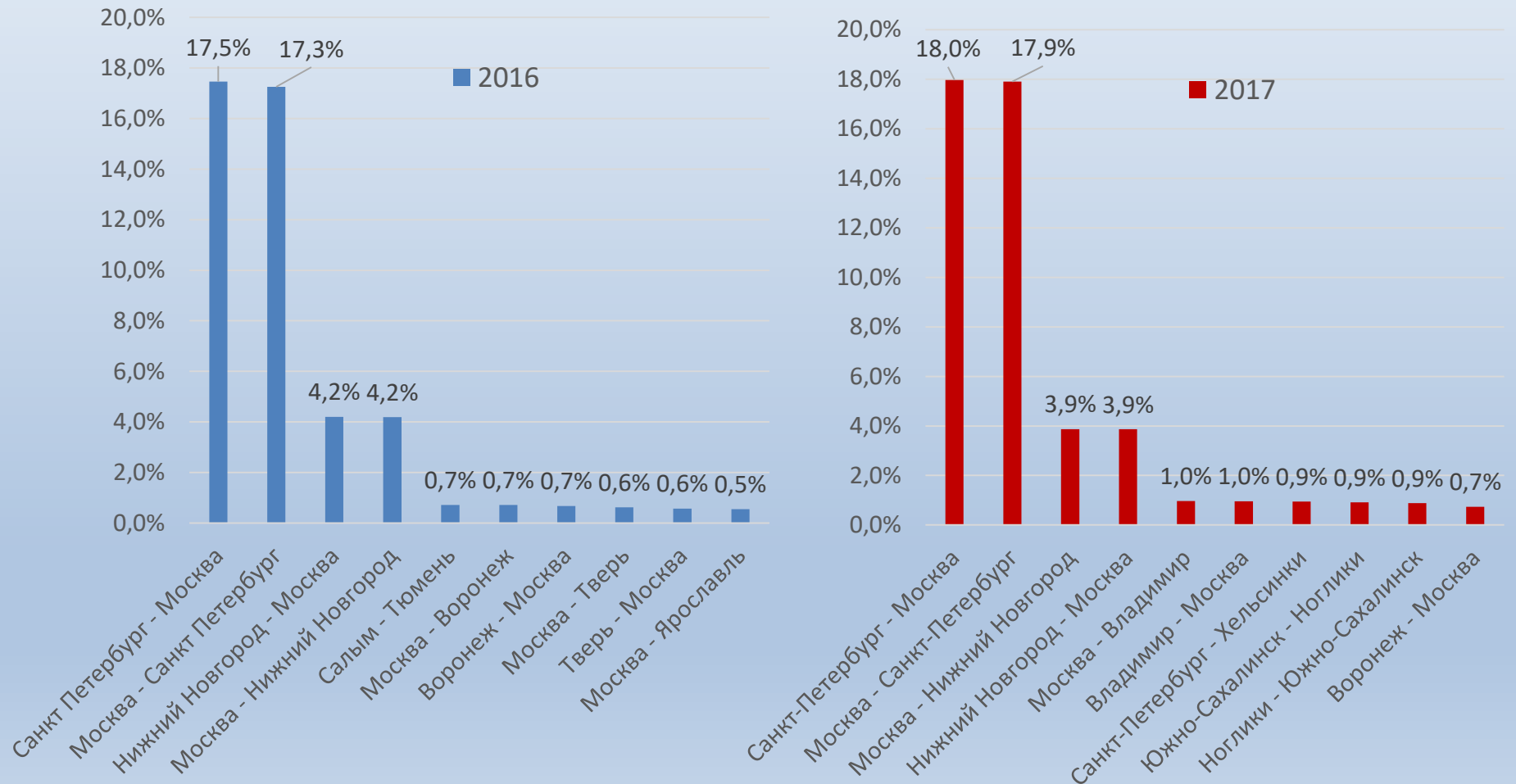
Востребованность направлений в авиаперевозках в 2016-2017 гг.  
(по доле в общем количестве заказов)





# Цифры

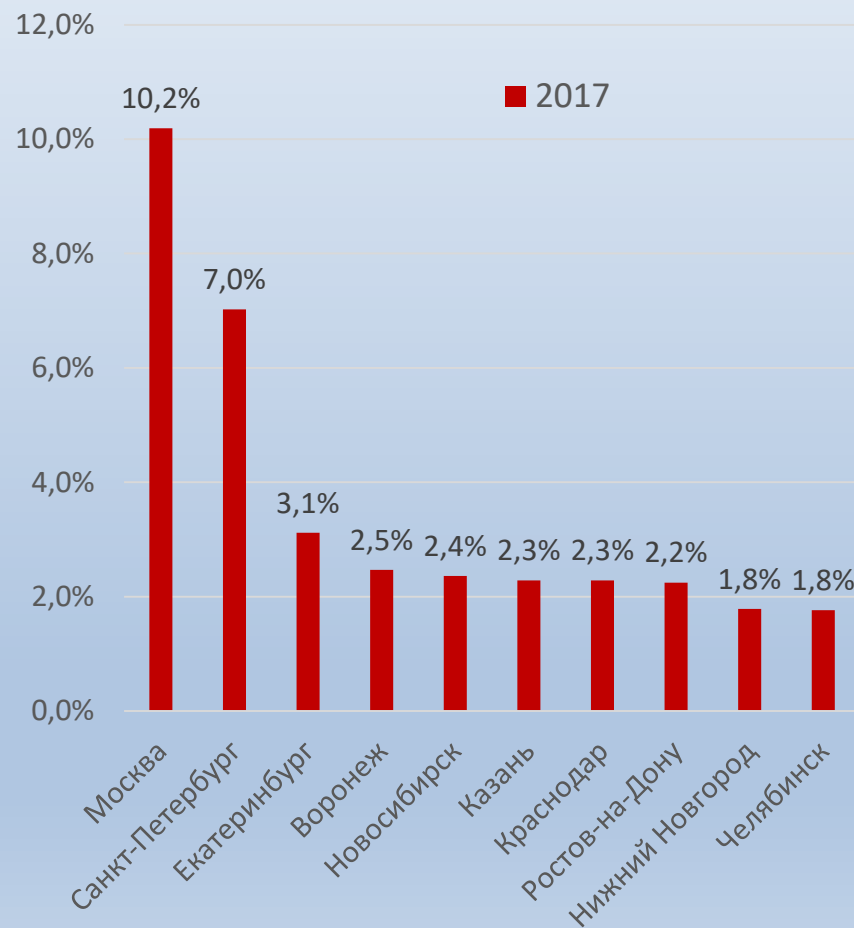
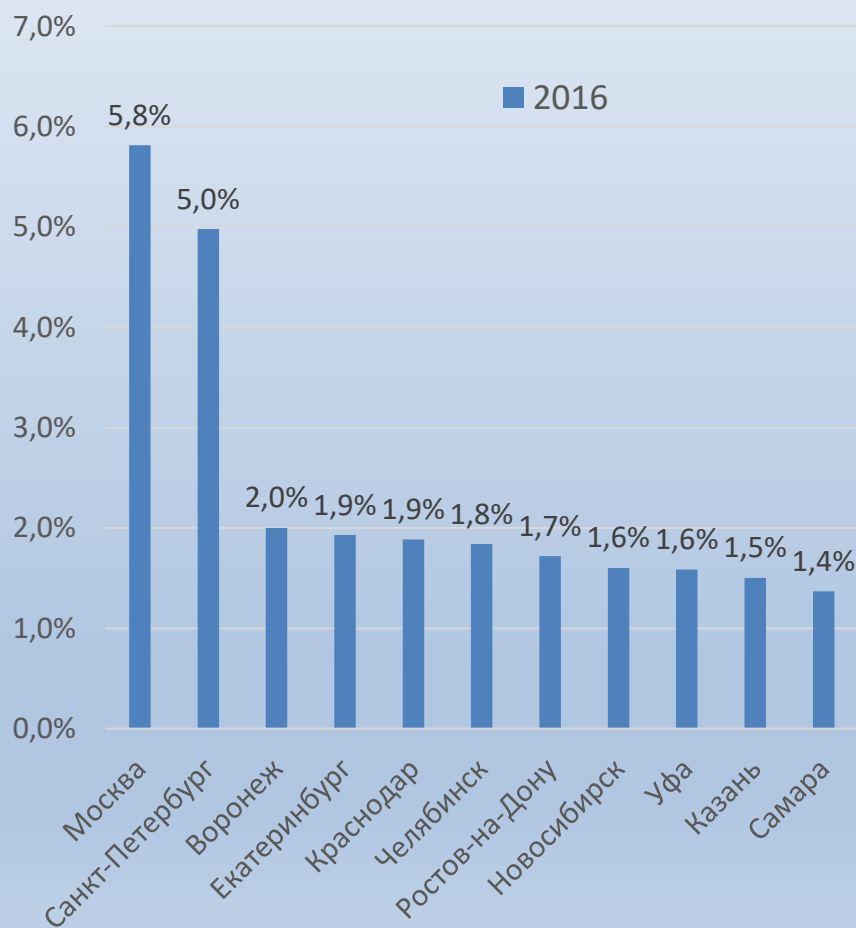
Востребованность направлений в железнодорожных перевозках в 2016-2017 гг.  
(по доле в общем количестве заказов)





# Цифры

Востребованность направлений при бронировании отелей в 2016-2017 гг.  
(по доле в общем количестве заказов)





# Тенденции

- Обозначена тенденция на обязательное наличие ОВТ у агентства делового туризма. Многие крупные клиенты на этапе тендера объявляют требования в онлайн кабинету.
- Постоянное усложнение требований к онлайн кабинету со стороны клиентов, порождающее технологическое эволюционирование ОВТ.
- Постоянный рост количества пользователей, компаний, использующих ОВТ, числа транзакций, оформленных через онлайн, оборота в денежном эквиваленте.
- Стабильность популярных направлений.
- Отсутствие на рынке делового туризма в достаточном количестве специалистов в области развития и имплементации ОВТ. Необходимость в специализированном обучении и подготовке кадров.
- Достаточно низкая активность в части движения в сторону онлайн-решений в регионах как со стороны агентств так и со стороны клиентов.
- Начало активного использования сотрудниками агентств ОВТ как единой мультипоисковой площадки для оформления в том числе и офлайн заявок.

# Контакты

Спасибо за внимание!

Роман Блинов

Директор департамента развития

Corteos IT solutions for business travel

[blinov@corteos.info](mailto:blinov@corteos.info)



[www.corteos.info](http://www.corteos.info)

Тел. 8 915 096 01 25