

Равиль Хамитов, директор Сети Агентств Горящих Путевок:

«Нельзя делать туризм с кислым лицом!»

«Горящим» исполнилось 14 лет. Все это время Сеть несет в агентские массы знания, дух творчества и желание ярко выделиться. Каково это — быть артистом на арене продажи турпутевок — рассказывает директор Сети Равиль Хамитов.

— **Равиль, ваша система акций «Бамбарбия» много лет будоражит умы бюджетных туристов, которые даже термин придумали — «выгодный отдых». Откуда берутся эти маркетинговые идеи?**

— Во времена юности Сети все идеи возникали во время неформального общения в пятницу за кружкой пива. В минуты кайфа за стенами офиса кажется, что ничего невозможного нет. Идеи возникают и одобряются невероятные. А вот воплощение их в жизнь оказывается делом гораздо более сложным. Но деваться некуда — вздыхаем, делим доску на квадратики и беремся за работу.

— **Последнее время акции проходят в формате «нон-стоп». Фантазия не иссякает?**

— Творческий подход заряжает обратной связью. Помните наши Съезды турагентов, Школу

туристам по разным направлениям (Шри-Ланка, Греция, Турция, Таиланд, Европа). К Дню космонавтики Сеть объявила поиск людей с именем Юрий Гагарин. Такие нашлись, но от «горящих путевок» отказались, объяснив, что у них хватает средств на более «серьезные» поездки. А с 1 по 6 апреля 2012 года — это «дни рождения» Сети — мы объявили МегаБамбарбию. Интерес к акции стартовал так лихо, что утром 1 апреля упал сервер. За время акции было продано 3,6 тыс. путевок — на экскурсионный и пляжный отдых.

— **Откуда у вас такие цены — например, путевка за 19 евро...**

— 19 евро — это исключение, конечно, подарок для удачливого туриста. Акцииные цены берутся из ресурсов туроператора или Сети, они работают как «полоса разгона». Нам они нужны как концентрация внимания на Сети, на горящем продукте, который



КОМПАНИЯ

Сеть Агентств Горящих Путевок
На туристическом рынке 14 лет.
Участников сети — 120 агентств.
Продано путевок за все время — более 600 тыс.

много остроумных элементов ручной работы на пожарную тематику. Из трейлера получился офис на колесах на четыре рабочих места (4 Wi-Fi от разных операторов, генератор). Впереди — «пожарный» тягач с громкоговорителем, оповещающий о появлении в городе горящего туристического товара. Во время весенней акции Бамбардир проехал 11 городов, 7 тыс. км.

Интересно, что в столице, переполненной информационным шумом, Бамбардир вызвал негромкий интерес. Зато в других городах был фурор. Во Львове открывались окна офисов, машину фотографировали. По части количества одно-временных фото мы даже попали в Книгу рекордов Украины. Провели флеш-мобы. В первые 40 минут во Львове продали 74 путевки.

— **Вы ввели термин «мерчендайзинг в туризме»...**

— Это из тех тем, которые «накипели» за 23 года работы в туризме. Заходишь в офис агентства — и видишь на стенах плакаты, изображающие райские острова, сувенирные тарелочки, веера на стенах, изготовленные в Китае, и прочую «требуху». Зачем туристический антураж людям, которые собрались в турпоездку? Масло масляное получается... Я предлагаю агентствам Сети изменить «дешевое» убранство офиса на дизайн, побуждающий посетителя уважать себя и свое агентство. В одном из офисов Донецка выбросили весь сувенирный хлам, оформили помещение в стиле лавки древностей, которую позднее начали пополнять туристы. И вот что заметили сотрудники офиса: «Туристы, попадая в достойный антураж, перестают суетиться и даже не просят о скидке».

— **Последние сказанные слова — о скидках — наиболеешая тема для всех участников рынка.**

— Клиента можно понять. Искать скидку — это в наших широтах показатель практичности. Но где-нибудь в магазине система скидок не работает, а вот в офисе турфирмы, где царит атмосфера доверительности, эта тема на первом месте.

А ведь скидка берется из единственной составляющей доходности агента — комиссионных. Агенты привечают клиента «скидкой», оставляют себе крохи, лишь бы не «пропасть с голоду», и считают свою миссию выполненной. На тренингах мы раскладываем категорию «скидка» по полочкам, с помощью компьютерных программ показываем фокусы, как «скидка» приводит к банкротству агентства. Мы учим: если перестанешь отдавать заработок ненасытным клиентам, бизнес станет рентабельным, а не убыточным.

— **Какой будет шкала Равиля (шкала горения туров — на сайте Сети) этим летом?**

— Температура горения должна повышаться. Это связано с тенденцией захвата крупными туроператорами новых для них направлений, которые не считались массовыми — Болгария, Черногория, Хорватия, Испания и т.д. С одной стороны, это хорошо — рынок будет менее зависим от Турции и Египта. Полная зависимость от направлений черевата рисками. С другой стороны, на вышеназванных направлениях ожидается высокая конкуренция, которая всегда была на руку агентам и туристам.

Беседовала Любовь ЧИГИРЬ

ПЕРСОНА

Равиль Хамитов
 Родился 3 октября 1967 года в Казахстане.
Образование — школа, армия, ПТУ, Донецкий медицинский институт (специальность — психиатр).
Карьера — подработка: два года младшим преподавателем на кафедре топографической анатомии и оперативной хирургии (морг). Психиатром проработал один день и понял, что туризм не менее интересен.
Карьера в туризме: турфирма «Пилот», САМ (Донецк), с 1998 — САГП. Открыл первое турагентство 1 апреля 1989 года.
Семья: Женат. Две дочери, Полина (19 лет) и Рената (3,5 года).

виталя в воздухе давно: с появлением Сети нам хотелось открыть побольше собственных агентств, но это было экономически нецелесообразно. Сейчас отменены лицензии, так что наш агентский офис Бамбардира может «безнаказанно» передвигаться. Итак, мы купили подержанный Zhuka Chevrolet Chevy Van, отдали железное барахло в переделку известному автомастеру Сергею Назаренко, и он «выковал» корпус мини-пожарной машины, добавив в ее интерьер

все еще существует. Бывают моменты, когда туроператору легче отдать кресла по себестоимости, чем отправить пустой самолет.

— **А ваш Бамбардир — «пожарная» машина с передвижным офисом? Очередная идея, родившаяся за кружкой пива?**

— Времена пива позади — сейчас в моде другие методы. Чтобы первый автопробег Бамбардира состоялся, мы провели мозговой штурм длиной 24 часа — примеряли идеи, способы продвижения.

А вообще идея передвижного офиса

Творческий подход заряжает обратной связью. Помните наши Съезды турагентов, Школу боевого туризма, выездные Турдомы и множество других «массовых мероприятий»? Мы открыли, что во время таких акций не только тратятся время, деньги и силы. Кое-что получаешь взамен. Желание развиваться, быть на высоте, море идей и позитива. Это называется «синергия»

боевого туризма, выездные Турдомы и множество других «массовых мероприятий»? Мы открыли, что во время таких акций не только тратятся время, деньги и силы. Кое-что получаешь взамен. Желание развиваться, быть на высоте, море идей и позитива. Это называется «синергия».

В своей тусовке мы часто говорим об особенностях работы в туризме: в пик сезона, на праздники, в разгар лета менеджер проводит в офисе все дни, не видя белого света. Если делать это с кислой миной, то это слишком дорогая цена своего времени. Поэтому нет другого выхода, как делать свое дело весело и позитивно.

— **От вашей странички в Интернете туристы всегда ждут чего-то необычного. Расскажите о самых ярких акциях для туристов.**

— Перечислю события этой весны. Львовские партнеры провели акцию «Смешные цены — голым людям». Мы волновались, объявляя такое дело: а вдруг разденется полгорода и путевок на всех не хватит?

Охота на туристов с «чистым» паспортом длилась всего один день и позволила поехать 75



мини-пожарной машины, добавив в ее интерьер

Хочеш стати частиною великої, яскравої і сильної компанії? Хочеш зростати, розвиватись, заробляти частіше, краще і більше?

ПРИЄДНУЙСЯ ДО МЕРЕЖІ АГЕНЦІЙ ГОРЯЩИХ ПУТІВІВ

МЕРЕЖА АГЕНЦІЙ ГОРЯЩИХ ПУТІВІВ

Дзвони: (044) 501-02-40
Тільки тебе нам і не вистачало!

Нас 120 агентств в 54 містах України

МЕРЕЖА АГЕНЦІЙ ГОРЯЩИХ ПУТІВІВ спільно з OASIS TRAVEL UKRAINE представляють

3 17 по 24 травня. ТУНІС. Готель «SOVIVA RESORT»

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ТУРИСТИЧНИЙ ФЕСТИВАЛЬ

ТУРДОМ9

«НЕДИТЯЧІ» ІГРИ У «ДОРОСЛІЙ ПІСОЧНИЦІ»

САХАРА

В ПРОГРАМІ:

- ◆ ШОКУЮЧИЙ ПІДХІД ДО ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ
- ◆ НОВИЙ ФОРМАТ МАЙСТЕР-КЛАСІВ: ПРАКТИКА, ДРАЙВ І НИЧОГО ЗАЙВОГО
- ◆ ДИСКУСІЇ, ТВОРЧІСТЬ, КВЕСТИ, ІГРИ, ВЕЧІРКИ І ЖОДНОЇ ХВИЛИНИ ДЛЯ НУДЬГИ

ЗАПРОШУЄМО ДО УЧАСТІ РОЗУМНІ, ЯСКРАВІ, СИЛЬНІ АГЕНЦІЇ

Дзвоніть: 044 501 02 40 або пишть dogovor@hottour.com.ua