



**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ  
ТУРЫ  
В ЕВРОПУ**



# ТРЕНД ИНДУСТРИИ — ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

Современный турист «повзрослел»: приобрел опыт, не боится путешествовать без коллектива, понимает разницу между пакетными предложениями или поездкой в составе группы и путешествием а-ля-карт.

Турист хочет, чтобы все было «по-моему».



# ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПУТЕШЕСТВЕННИК — КТО ОН?

**Бывалые туристы, имеющие опыт путешествий за границу.** Им надоели избитые маршруты и групповые туры, их прельщает возможность отдохнуть свободно, не завися от кого-либо. Туристы-профессионалы свой досуг в поездке организует самостоятельно.



# ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПУТЕШЕСТВЕННИК — КТО ОН?

**Любознательные путешественники**, которые стремятся посещать новые места, в которых до них никто не бывал. Их влечет все неизведанное.

Для таких туристов мы разрабатываем индивидуальные поездки «под ключ»: по выбранному ими маршруту, в который путешественник включает только те места и города, экскурсии, которые ему интересны. Мы бронируем не только отели, но и индивидуальные трансферы и экскурсии.



# ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПУТЕШЕСТВЕННИК — КТО ОН?

## **Любители нестандартного отдыха:**

морские прогулки, велотуризм, рыбалка, экстремальный отдых. Мы подберем для таких туристов подходящее место, организуем соответствующее мероприятие, будь то охота или спуск с гор, велосипедный или конный маршрут, круиз на яхте или посещение заповедника.



# ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПУТЕШЕСТВЕННИК — КТО ОН?

Состоятельные люди, которые хотят организовать свой отдых **по VIP классу**, поселиться в престижном отеле, отдохнуть на фешенебельном курорте, заказать эксклюзивные услуги, которые обеспечат прайваси, комфорт, отсутствие очередей.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

## ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КЛИЕНТОВ



### **Индивидуальный маршрут.**

Турист на свое усмотрение выбирает сроки поездки и ее продолжительность, места, которые собирается посетить. Самостоятельно решает, как долго остановиться в том или ином городе и куда отправиться дальше.



### **Индивидуальная программа путешествия.**

Путешествуя индивидуально, турист выбирает для себя ежедневную программу отдыха, руководствуясь своими интересами, самостоятельно принимает решения, что посетить в первую очередь – выставку или музей или отправиться по магазинам или на морскую прогулку.



### **Отсутствие привязки к группе туристов.**

Это обстоятельство можно считать самым весомым доводом. Ведь фактически все отправляются в путешествие для того, чтобы отдохнуть от работы и повседневных забот, а также и от людей. Отправляясь на отдых в групповом туре достичь этого нельзя.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

## ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КЛИЕНТОВ



- Маршрут подбирается в соответствии с желаниями конкретного заказчика;
- Окончательная цена тура зависит от пожеланий и возможностей заказчика, который понимает, сколько стоит каждая услуга;
- Заказчик определяет набор услуг. На стадии обсуждения запроса заказчик может добавлять или отказываться от услуг;
- Заказчик выбирает вид транспорта, которым хочет воспользоваться для начала путешествия (самолет, поезд, паром, машина);
- Заказчик выбирает дату начала поездки, ее продолжительность;
- Заказчик может заказать нестандартные услуги (аренда автомобиля, самолета, вертолета, яхты или джипа для сафари, прокат снаряжения для охоты, рыбной ловли, серфинга, дайвинга, яхтинга, рафтинга, для занятий горнолыжным спортом).



# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

## ОБОРОТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ



### **Цена.**

Очевидно, что индивидуальный тур в силу качества предоставляемых услуг стоит дороже группового. Гид, трансфер, экскурсии на 1-2 человек стоят дороже, чем те же услуги на группу, состоящую из 30-40 человек (в пересчете на человека)



### **Время.**

Планирование и подготовка индивидуального тура занимает определенное время. Надо разработать маршрут, выбрать экскурсии, согласовать отели, забронировать транспортные услуги. Даже когда этими вопросами занимаются профессионалы (туристическое агентство и туроператор), туристу надо быть готовым к сотрудничеству, обсуждению, согласованию, выбору и принятию решений.



### **Решение дополнительных вопросов.**

Индивидуальная поездка добавляет необходимость ежедневного принятия решений и повседневное общение. Трудно будет тем, кто не владеет ни одним иностранным языком. Ведь рядом с туристами не будет ассистента, который знает, как решить и исправить все бытовые неурядицы, подсказать как попасть в музей, ресторан и т.п. При желании, услугу персонального ассистента можно заказать.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

## СТЕРЕОТИПЫ И МИФЫ



Мы развенчаем стереотипы и мифы, ваши страхи и сомнения о турах For Individual Tourists.

Бытует ошибочное мнение, что индивидуальный тур – это всегда дорого. Во многих случаях это не так.

Дорогой тур предполагает большой набор всех услуг высшего уровня, а индивидуальный, в отличие от дорогостоящего, дает возможность выбора и экономии. Турист может выгодно приобрести определенные услуги и грамотно распределить затраты по своему усмотрению.

Например, индивидуальный тур возможен в любом направлении, как в экономичном, так и в дорогом, в пик сезона, когда цены «кусаются» и в низкий период, когда отели предлагают ПРОМО тарифы.

Не надо пугаться выражения «индивидуальное бронирование», это не эквивалент высокой цены. Эта услуга помогает туристу избежать установленных стандартов, себе и близким подарить незабываемые впечатления.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

## СТЕРЕОТИПЫ И МИФЫ

**Миф № 1**  
**Организационный**  
**«Индивидуальный тур –**  
**это всегда непросто.**  
**Браться за него страшно**  
**и организовать сложно».**



Турагентство и туроператор работают над разработкой и созданием тура вместе. Мы всегда на связи, рекомендуем, советуем, подбираем варианты.

Мы подскажем какие «правильные» вопросы задать клиентам, предостережем от типовых ошибок, а вы передайте нам максимально конкретно все пожелания и запросы туристов. Будьте на связи с туристами на случай уточнения деталей, согласования предложений, утверждения сервиса и маршрута. В случае каверзных вопросов со стороны туристов не бойтесь взять паузу, чтобы проконсультироваться с нами.

**Резюме:** создавать индивидуальный тур вместе с профессионалами не страшно, а интересно. Как и любая творческая работа.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

## СТЕРЕОТИПЫ И МИФЫ

### Миф № 2 Финансовый «Индивидуальный тур – это всегда дорого».



Любая услуга имеет свою цену. Важно, чтобы была выбрана и предложена именно та услуга, которую туристы просят, и за адекватную цену.

Наша общая задача разобраться какой уровень услуг, сервиса нужен в конкретном случае: дорогие ВИП услуги, сервис по высшему разряду или экономичная услуга.

Не зная бюджета или уровня сервиса, делая неправильные предложения, можно потерять доверие клиента и время.

**Резюме:** на итоговую цену поездки влияют не только стоимость отдельной услуги, но и уровень комфорта и количество услуг. Отдельные услуги могут быть очень экономичные.

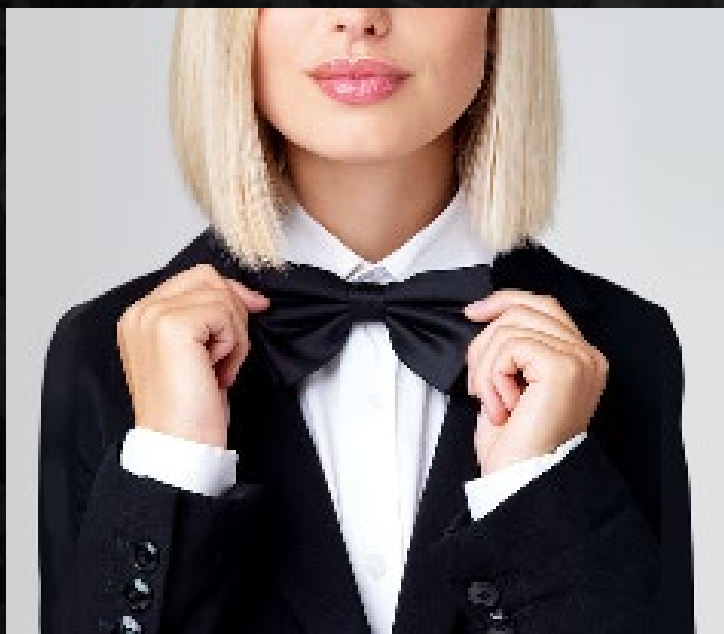
# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

## СТЕРЕОТИПЫ И МИФЫ

### Миф № 3

### Профессиональный

**«Индивидуальный тур – это слишком повышенная ответственность».**



Тур разработан, согласован, забронирован и оплачен. Документы подготовлены и выданы.

«А если что-то пойдет не так? Моих туристов не встретят или они не найдут водителя? В отель не поселят или поселят не в тот номер? А если они потеряются в городе? А если что-то захотят изменить? К кому обращаться? В групповом есть хотя бы ассистент (представитель, отельный гид), а мои туристы «брошены». Они же будут мне звонить».

В принципе, случиться может все, что угодно. Но все вышеописанные проблемы решаемы на месте. На вопросы клиентов ответят, в трудной ситуации помогут, решением проблемы – займутся.

Для вас и ваших туристов работает наша служба поддержки клиентов в стране на русском языке 7 дней в неделю, 24 часа.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ ВАШИ ВЫГОДЫ



## **Турист доволен.**

Он получил то, что хотел именно он и на стадии заказа, и во время путешествия.



## **Ваш бизнес растет.**

После удачной поездки турист вернется к вам. Посоветует друзьям, даст отличные рекомендации. Вы гарантированно получите новых клиентов и новые заказы.



## **Ваш доход растет.**

В сегменте индивидуальных туров вы можете зарабатывать больше. Есть много уникальных услуг, где конкуренцию выигрывает не тот, кто даст лучше цену, а тот, кто сможет реализовать эту услугу.



## **Растет ваша самооценка и ваш профессиональный уровень.**

Это престижная работа, которая повышает ваш статус, позволяет общаться с VIP-клиентами и организациями.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

С КАКИМ  
ТУРОПЕРАТОРОМ  
СОТРУДНИЧАТЬ  
?



**TEZ**  
**TOUR**

Очевидно, что с профессиональным, ответственным и т.п. С тем, кто предлагает самый широкий спектр услуг, кто может реализовать «любой каприз», кто умеет предлагать VIP сервис и экономичные варианты, кто умеет комбинировать индивидуальные и групповые услуги, кто силен в сегменте Events & MICE. Кто работает быстро, оперативно реагирует на изменения и оказывать клиентскую поддержку в стране пребывания.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

**С КАКИМ  
ТУРОПЕРАТОРОМ  
СОТРУДНИЧАТЬ  
?**

Наша философия PLUS -  
удобство в работе для партнеров  
и гостеприимство для туристов





# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

С КАКИМ  
ТУРОПЕРАТОРОМ  
СОТРУДНИЧАТЬ  
?



**Наши туристические возможности:**

## Услуги

- Бронирование отелей для индивидуалов и групп;
- Поиск и подбор апартаментов, домов, вилл для семей и компаний;
- Особенности гостиницы (замки, исторические особняки, аутентичные здания, агритуризм);
- Гиды, ассистенты, переводчики;
- Трансферы и транспортное обслуживание;
- Аренда автомобилей;
- Железнодорожные билеты;
- Экскурсии;
- ВИП услуги;

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

С КАКИМ  
ТУРОПЕРАТОРОМ  
СОТРУДНИЧАТЬ  
?



## Наши туристические возможности:

### Путешествия, программы, туры любой сложности

- Организация туристических программ для индивидуальных туристов, семей, компаний, групп;
- Посещения событийных и культурно-зрелищных мероприятий, фестивалей, бронирование входных билетов на концерты и спортивные соревнования;
- Оздоровительные поездки на термальные курорты, велл-несс & СПА, реабилитационные и эстетические программы;
- Шопинг;
- Организация свадеб и юбилеев;
- Деловые поездки на выставки, конгрессы. Организация бизнес встреч, проведение переговоров, услуги переводчиков;
- Корпоративные инсентив туры;
- Комплексное планирование конгрессов, конференций, семинаров;
- Языковые курсы;
- Летний отдых для подростков

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

## ЧТО НАДО ЗНАТЬ ДЛЯ ПРОДАЖИ ТУРОВ FIT



- География страны и ее регионы;
- Города и курорты, их специфика;
- Виды отдыха (морской отдых, отдых на озерах, горнолыжный отдых, летний отдых в горах);
- Термальный отдых и лечение, оздоровление, SPA & Wellness;
- Транспорт (авиаперелеты, морское сообщение, поезда, трансферы);
- Достопримечательности, экскурсии, события;
- Отельная база;
- Шопинг;
- Особенности поездок с детьми;
- Регионы и услуги для VIP туристов;

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ

**RO or BB**

ROOM ONLY or BED & BREAKFAST

**HB or HBB**

HALF BOARD or HALF BOARD BEVERAGE

**CANCELLATION POLICY**

NON REFUNDABLE or FREE CANCELLATION

**BAR**

BEST AVAILABLE RATE



# ЧТО ТАКОЕ MICE & EVENT?



## MEETING, INCENTIVE, CONFERENCE, EXHIBITION

- Работа с корпоративными заказчиками, организациями с целью организации деловых поездок на выставки, симпозиумы, конференции.
- Организация конгрессов и семинаров «под ключ».
- Разработка инсентив маршрутов & team building, заказные группы.
- Events Incentives (стимулирование, поощрение)

# EVENTS



ТУРЫ НА СОБЫТИЯ, ФЕСТИВАЛИ, ПРАЗДНИКИ

# VIP УСЛУГИ

ВИП КЛИЕНТАМ ТРЕБУЮТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СЕРВИС, УНИКАЛЬНЫЕ УСЛУГИ, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНУЮ АТМОСФЕРУ ПОЕЗДКИ.

- Номера сьюты в знаменитых отелях;
- Приятные мелочи (цветы, фрукты, шампанское);
- Авиаперелеты бизнес-классом, частными самолетами;
- Трансферы на лимузинах (S class, V class);
- Premium service в аэропорту
- Персональные ассистенты и консьерж сервис;
- Любые услуги (бронирование престижных ресторанов и клубов, проход без очереди, частные визиты в музеи, посещение частных коллекций и выставок, билеты на концерты и соревнования);



# КАКОЙ ТУР ЛУЧШЕ?



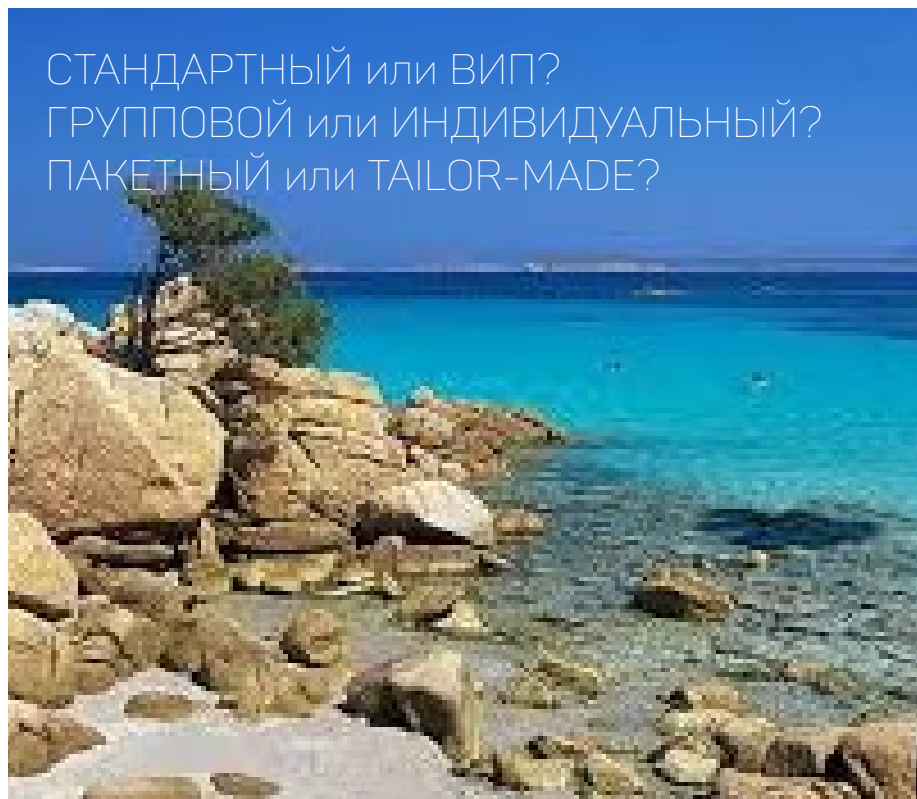


# КАКОЙ ТУР ЛУЧШЕ?



СТАНДАРТНЫЙ или ВИП?  
ГРУППОВОЙ или ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ?  
ПАКЕТНЫЙ или TAILOR-MADE?

# КАКОЙ ТУР ЛУЧШЕ?



**ЛУЧШИЙ ТУР – ЭТО ТУР,  
КОТОРЫЙ НУЖЕН КОНКРЕТНОМУ КЛИЕНТУ  
В ДАННЫЙ МОМЕНТ.  
У КЛИЕНТА ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫБОР.**