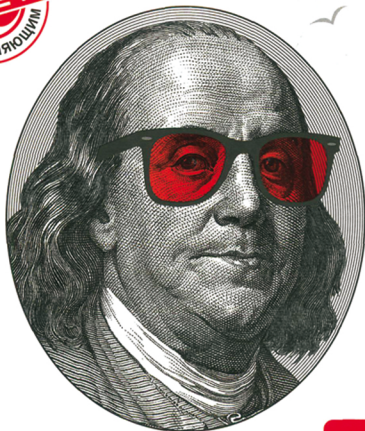


с чего начать

как преуспеть

сергей вату́тин | михаил дашкиев

ПРИБЫЛЬНАЯ ТУРФИРМА



 ПИТЕР®

Содержание

Введение.....	9
Об авторах.....	11
Предисловие.....	15
1. Доходность турбизнеса: как заработать 250 тыс. руб. в месяц в туристическом агентстве	19
Сколько денег вам нужно иметь для открытия турагентства и на что вы их потратите	21
Программное обеспечение и оборудование, которое упростит вашу жизнь	23
Если вы покупаете готовое турагентство: тонкости, которые важно знать	25
2. Специфика туризма через призму продаж: уникальность и сложность турбизнеса	35
Чем турбизнес отличается от других видов бизнеса	36
Из чего формируются доходы турагентства	43
3. Юридические аспекты: на что обратить внимание, чтобы чувствовать себя юридически защищенным	45
ИП против ООО	47
Налогообложение: какая форма оптимальна	48
Партнеры: что нужно прописать на «берегу», если вы открываете бизнес не один	50
4. Где и когда открывать агентство.....	53
Карта торговой территории: оцените клиентский потенциал того района, где вы собираетесь открываться.....	54
Выбор района для открытия турагентства: Как спрогнозировать покупательский поток	58
Особенности отдельно стоящих офисов, офисов в торговых и бизнес-центрах.....	59
как найти идеальное помещение: технологии поиска и оценки	62

Навигация: как сделать так, чтобы клиенты не заблудились	63
Как сделать из офиса пространство, которое помогает продавать	65
Когда правильно открыться, чтобы максимально отработать сезон	66
5. Управляйте не турагентством, а показателями: какие показатели нужно контролировать в туристическом агентстве в первую очередь.....	69
Воронка продаж как индикатор эффективности турагентства.....	70
6. Как подобрать ассортимент турагентства, чтобы зарабатывать крутой год.....	77
Как грамотно сформировать линейку туров	78
7. Работа с туроператорами: тонкости и критические ошибки	81
Выбор туроператора.....	82
Особенности работы с туроператорами	85
Правила бронирования туров у туроператоров	90
Список основных туроператоров московского региона.....	92
8. Создайте веб-сайт, который приносит клиентов.....	93
Цель сайта, или Что в действительности должен продавать сайт.....	94
Пример продающего сайта	95
9. Основы и тонкости рекламы, или Как и почему вы будете покупать клиентов.....	99
Хит-парад типовых ошибок в рекламе.	
Как вы сливаете 90% рекламного бюджета.....	100
Не тратим деньги на рекламу, а покупаем клиентов!	103
Формула рекламы с высокой отдачей: три элемента, без которых реклама не работает	107
Где и как рекламироваться в Интернете.....	109
Поисковое продвижение и контекст — два в одном.....	111
Баннеры и текстово-графические блоки	113
Реклама: важно помнить.....	114

10. Как работать с сотрудниками в турагентстве, чтобы не растить сотрудников-террористов.....	117
Каким должен быть штат туристического агентства	118
Как создать поток качественных кандидатов	120
Как провести собеседование и выявить настоящих продавцов	123
Как составить список сотрудников и не раздуть штат?	130
Опыт в туризме или навыки продаж	132
Что должен знать менеджер по туризму	133
Важные тонкости работы с сотрудниками в туризме ...	136
Как найти курьера, которому можно доверять	138
Как сделать так, чтобы новый сотрудник быстро вписался в коллектив и не убежал	139
Четыре ключевых фактора успешности менеджера по туризму	141
Внедряем систему мотивации, которая стимулирует продавать больше	144
Переменная и постоянная части зарплаты	145
Прогрессирующая шкала мотивации, или Как сделать так, чтобы менеджеры не останавливались	147
Мотивационная доска. Как сделать систему оплаты интуитивно понятной для сотрудников	152
Как оценить работу менеджера по телефону	155
11. Построение системы продаж для вашего агентства.....	157
Четыре основных рычага управления продажами турфирмы.....	158
Ценообразование: как не отпугнуть клиентов и быть в прибыли	162
Технология продажи туров для ваших менеджеров.....	165
Что такое продажа встречи и почему она в корне изменит ситуацию	169
12. Увеличиваем средний размер комиссии и повышаем доходность	173
Какие услуги можно и нужно до-продавать?	174
Продаем более дорогие туры	176
Туры в кредит.....	177

Сертификаты.....	178
Вступаем в сеть.....	179
13. Главный актив турагентства – база клиентов.....	181
Почему постоянные клиенты лучше всех других.....	183
Как должна выглядеть база клиентов	183
Система касаний и сгорающие депозиты.....	185
14. Ошибки и проблемы в турбизнесе.....	187
На вас подали в суд. Что делать?	188
Воровство сотрудников и посетителей.....	193
Как обезопасить себя от банкротства туроператора.....	195
Проверяющие — люди в форме. Улыбайтесь!.....	198
Ошибки, грабли и подводные камни начинающих и опытных турагентов	199
Заключительное напутствие.....	207