Lanka Venture Solutions (PVT) LTD

Стратегия продаж (Go-to-Market)

Relax Bungalow & Spa

Премиальный эко-курорт на Шри-Ланке

Шри-Ланка

2025

Оглавление

Введение 4

1. Целевая аудитория 5

1.1 Эко-сознательные путешественники 5

1.2 Любители роскоши 5

1.3 Энтузиасты wellness 5

1.4 Искатели приключений 6

2. Уникальное торговое предложение (USP) 7

3. Маркетинговый план 8

3.1 Онлайн-присутствие 8

3.2 Контент-маркетинг 8

3.3 Инфлюенсер-маркетинг 8

3.4 PR и медиа 8

4. Стратегия продаж 9

4.1 Прямые продажи 9

4.2 Сотрудничество с турагентствами 9

4.3 Корпоративные партнерства 9

4.4 Программа лояльности 9

5. Стратегия клиентского опыта 10

5.1 Персонализированный сервис 10

5.2 Экологические инициативы 10

5.3 Wellness-предложения 10

5.4 Уникальные активности 10

6. Ценовая стратегия 11

6.1 Ценообразование на основе ценности 11

6.2 Сезонные корректировки 11

6.3 Пакетные предложения 11

7. Стратегия дистрибуции 12

7.1 Онлайн-турагентства 12

7.2 Прямые бронирования 12

7.3 Турагенты 12

8. Стратегия продвижения 13

8.1 Кампания запуска 13

8.2 Сезонные акции 13

8.3 Реферальная программа 13

9. Стратегия удержания клиентов 14

9.1 Программа лояльности 14

9.2 Персонализированная коммуникация 14

9.3 Обратная связь 14

10. План измерения и оценки 15

10.1 Ключевые показатели эффективности (KPI) 15

10.2 Анализ данных 15

10.3 Обратная связь от гостей 15

Заключение 16

Введение

Relax Bungalow & Spa — это новый эко-лодж, сочетающий в себе роскошь, экологичность и оздоровительные услуги в уникальной природной локации. Наша цель — привлечь как можно больше гостей, предлагая им незабываемый опыт, который сочетает комфорт, безопасность, заботу о здоровье и гармонию с природой.

Предлагаемая стратегия продаж услуг комплекса **Relax Bungalow & Spa** охватывает все аспекты вывода продукта на рынок: от определения целевой аудитории до измерения успеха.

1. Целевая аудитория

Мы определили четыре ключевые группы потенциальных гостей, каждая из которых имеет свои уникальные потребности и предпочтения:

1.1 Эко-сознательные путешественники

- **Описание**: люди, которые выбирают путешествия с минимальным воздействием на окружающую среду. Они ценят экологические инициативы, такие как использование возобновляемых источников энергии, переработка отходов и органические продукты.
- **Привлекательные особенности**: устойчивое строительство, экологичные материалы, "зеленые" практики (например, безпластиковая зона).
- **Каналы привлечения**: эко-блоги, социальные сети с акцентом на sustainability (устойчивость), партнерства с зелеными брендами.

1.2 Любители роскоши

- **Описание**: путешественники, которые ищут премиальные удобства и высокий уровень сервиса. Для них важен комфорт и эксклюзивность.
- **Привлекательные особенности**: роскошные номера, персонализированный сервис, изысканная кухня.
- **Каналы привлечения**: премиальные travel-журналы, люксовые онлайн-платформы, сотрудничество с консьерж-сервисами.

1.3 Энтузиасты wellness

- **Описание**: люди, ориентированные на здоровье и релаксацию. Они ищут места, где можно восстановить силы и позаботиться о себе.
- **Привлекательные особенности**: спа-процедуры, йога, медитации, здоровое питание.

- **Каналы привлечения**: wellness-платформы, социальные сети с контентом о здоровье, партнерства с фитнес- и йога-инфлюенсерами.

1.4 Искатели приключений

- **Описание**: активные путешественники, которые хотят исследовать природу и участвовать в уникальных мероприятиях.
- **Привлекательные особенности**: экскурсии, походы, водные виды спорта, знакомство с местной культурой.
- **Каналы привлечения**: приключенческие блоги, тематические форумы, социальные сети с акцентом на активный отдых.

2. Уникальное торговое предложение (USP)

Relax Bungalow & Spa выделяется на рынке благодаря следующим ключевым преимуществам:

- **Эко-роскошь**: сочетание премиального комфорта с экологическими принципами.
- **Оздоровление и релаксация**: широкий спектр спа-услуг и wellness-программ в гармонии с природой.
- **Уникальная локация**: спокойное место, окруженное природной красотой, вдали от шума и суеты, но в шаговой доступности от Индийского океана.

3. Маркетинговый план

Для достижения максимальной видимости и привлечения гостей мы разработали многоуровневый маркетинговый подход:

3.1 Онлайн-присутствие

- Создание современного веб-сайта с удобным интерфейсом, адаптированного под мобильные устройства.
- Активное использование социальных сетей (Instagram, Pinterest, Facebook) для визуального продвижения природы, интерьеров и услуг.
- Размещение лоджа на популярных онлайн-платформах бронирования (Booking.com, Airbnb, Expedia, Agoda.com).

3.2 Контент-маркетинг

- Публикация статей и видео о преимуществах эко-туризма, wellness и уникальности Relax Bungalow & Spa в видео блогах.
- Создание блога с советами по устойчивым путешествиям и рассказами о местных достопримечательностях.

3.3 Инфлюенсер-маркетинг

- Сотрудничество с лидерами мнений в нишах эко-туризма, роскоши и wellness для обзоров и публикаций.
- Организация пресс-тура для блогеров и журналистов перед открытием.

3.4 PR и медиа

- Размещение статей в журналах и онлайн-изданиях, таких как National Geographic Traveler, Condé Nast Traveller, EcoWatch.
- Выпуск пресс-релизов о запуске лоджа и его уникальных особенностях.

4. Стратегия продаж

Для обеспечения стабильного потока бронирований мы используем многоканальный подход:

4.1 Прямые продажи

- Внедрение системы онлайн-бронирования на сайте с привлекательными предложениями для прямых клиентов (например, скидка 10% при бронировании напрямую, скидок при повторном и/или длительном бронировании).
- Создание call-центр или чат-бота для консультаций и бронирований.

4.2 Сотрудничество с турагентствами

- Установление партнерства с агентствами, специализирующимися на эко- и люксовом туризме.
- Предложение комиссионных ставок для агентов, стимулирующих продажи.

4.3 Корпоративные партнерства

- Разработка пакетов для корпоративных retreat'ов, тимбилдингов и wellness-программ для сотрудников.
- Сотрудничество с HR-отделами крупных компаний.

4.4 Программа лояльности

- Введение бонусной системы: баллы за каждое пребывание, которые можно обменять на скидки или услуги.
- Предложение эксклюзивных бонусов для постоянных гостей (например, бесплатный спа-сеанс или урок сёрфинга).

5. Стратегия клиентского опыта

Каждый гость должен уехать с желанием вернуться. Для этого мы создаем:

5.1 Персонализированный сервис

- Сбор данных о предпочтениях гостей (например, любимые блюда, типы активностей) для индивидуального подхода.
- Приветственные подарки (например, органическая косметика местного производства).

5.2 Экологические инициативы

- Демонстрация гостям "зеленых" практик: солнечные панели, переработка, использование местных продуктов.
- Организация эко-туров с рассказом о сохранении природы.

5.3 Wellness-предложения

- Разработка спа-меню с массажами, ароматерапией и процедурами на основе местных трав.
- Проведение ежедневных занятий йогой и медитацией на открытом воздухе.

5.4 Уникальные активности

- Предложение экскурсий к природным достопримечательностям, мастер-классов по местной кухне, наблюдение за звездами.

6. Ценовая стратегия

Наши цены отражают ценность и уникальность лоджа.

6.1 Ценообразование на основе ценности

- Установка премиальных тарифов, подчеркивающих роскошь и эксклюзивность (например, от $200/ночь за базовый номер).
- Включение базовых услуг (завтрак, доступ к спа) в стоимость.

6.2 Сезонные корректировки

- Повышение цен в высокий сезон (лето, праздники) и предложение скидок в низкий сезон.
- Внедрение гибкой системы раннего бронирования.

6.3 Пакетные предложения

- Создание пакетов "все включено" (проживание, питание, спа, активности) для повышения воспринимаемой ценности.

7. Стратегия дистрибуции

Для охвата широкой аудитории:

7.1 Онлайн-турагентства

- Размещение Relax Bungalow & Spa на Booking.com, Agoda, TripAdvisor с акцентом на уникальные преимущества.
- Оптимизация описания и обновление фотографий для высоких рейтингов.

7.2 Прямые бронирования

- Стимулирование прямых бронирований через сайт с помощью эксклюзивных предложений.
- Использование email-маркетинга для информирования о скидках.

7.3 Турагенты

- Поиск и сотрудничество с агентами, работающих с эко-, люксовыми и wellness-клиентами, и предложение им выгодных условий.

8. Стратегия продвижения

Для привлечения внимания и создания спроса:

8.1 Кампания запуска

- Организация грандиозного открытия с приглашением СМИ, блогеров и местных лидеров мнений.
- Запуск рекламной кампании в соцсетях с хэштегом #RelaxBungalowSpa.

8.2 Сезонные акции

- Предложение скидок на проживание в межсезонье или бонусы за бронирование на определенные даты.
- Создание тематических предложений (например, "Зимний detox", "Весенний Spa").

8.3 Реферальная программа

- Подарок скидки 15% за каждого приведенного друга, который забронирует проживание.

9. Стратегия удержания клиентов

Для формирования базы лояльных гостей:

9.1 Программа лояльности

- Накопительные баллы за проживание и дополнительные услуги.
- Эксклюзивные предложения для членов программы (например, ранний доступ к акциям).

9.2 Персонализированная коммуникация

- Отправка персонализированной email-рассылки с благодарностью после визита и предложениями вернуться.
- Учёт важных дат для гостей (дни рождения, годовщины, юбилеи) для отправки поздравлений и бонусов.

9.3 Обратная связь

- Сбор отзывов через анкеты и онлайн-опросы после выезда.
- Использование обратной связи для улучшения сервиса и публичных ответов на отзывы.

10. План измерения и оценки

Для отслеживания успеха стратегии:

10.1 Ключевые показатели эффективности (KPI)

- **Заполняемость**: процент занятых номеров (цель — от 50% в первый год).
- **Средняя дневная ставка (ADR)**: средняя стоимость номера за ночь (от $120).
- **Доход на доступный номер (RevPAR)**: общий доход, деленный на количество номеров (от $21,840).
- **Уровень удовлетворенности гостей**: средний рейтинг на основе отзывов (цель — 4.5/5).

10.2 Анализ данных

- Использование аналитики сайта и платформ бронирования для отслеживания источников трафика и конверсий.
- Ежемесячный анализ эффективности маркетинговых кампаний и внесение в них корректировок (по мере необходимости).

10.3 Обратная связь от гостей

- Регулярный сбор и анализ отзывов для выявления слабых мест и возможностей для улучшения сервиса.

Заключение

Relax Bungalow & Spa имеет все шансы стать лидером в сегменте эко-роскошного туризма благодаря уникальному сочетанию устойчивости, wellness и природной красоты. Реализация данной стратегии позволит привлечь разнообразную аудиторию, обеспечить высокий уровень удовлетворенности гостей и построить устойчивый бизнес с долгосрочной перспективой роста.

Контактная информация

Lanka Venture Solutions (PVT) LTD

Евгений Корольков, директор

Email: **lankaventuresolutions@gmail.com**

Телефон: **+7 920 951 08 53**

Сайт: **https://lankaventuresolutions.ru/**

Телеграмм: https://t.me/LVS_Sri_Lanka