

# Kupon Vihar!?

Csere András



# Egy Fontos kép!

- 273 szoba
- Volt KPVMDSZ üdülő
- Sopron Lővérek
- Kádár-Barokk



Jegyezze meg, később fontos lesz!

# Kuponokat, vouchereket értékesítő online csatornák

- ▶ Licit Oldalak:
  - Gulliver.hu, Licittravel.hu, Hotellicit.hu, stb...
- ▶ Nemzetközi és honi online piacterek:
  - E-bay, Vatera, Tesz-vesz
- ▶ Vásárlói közösségek:
  - Lyoness, Sciennet, stb...
- ▶ Kuponos oldalak:
  - Bónuszbrigád, Ikupon, Kuponmánia, Citybrand, stb...

# Licit oldalak

- ▶ Többnyire regisztrált utazásközvetítő cégek,
- ▶ Az eladó (szálloda) által meghatározott minimál ár,
- ▶ Közös érdek a jó áron való értékesítés,
- ▶ A közvetítéssel kapcsolatos reklamációkra felelősség-biztosítás – utazásközvetítő tevékenység,
- ▶ Széles vevőkör, hatalmas adatbázis.



# Nemzeti- és nemzetközi online piacterek

- ▶ Saját termék, csomag feltölthetősége,
- ▶ Legszélesebb vevőkör elérhetősége,
- ▶ Továbbértékesítési lánc lehetősége /szűrkit!/, Pl.: Szálloda - E-bay – Vatera – fogyasztó, kié a felelősség?
- ▶ Alacsony jutalék,
- ▶ Vitatható határfok.

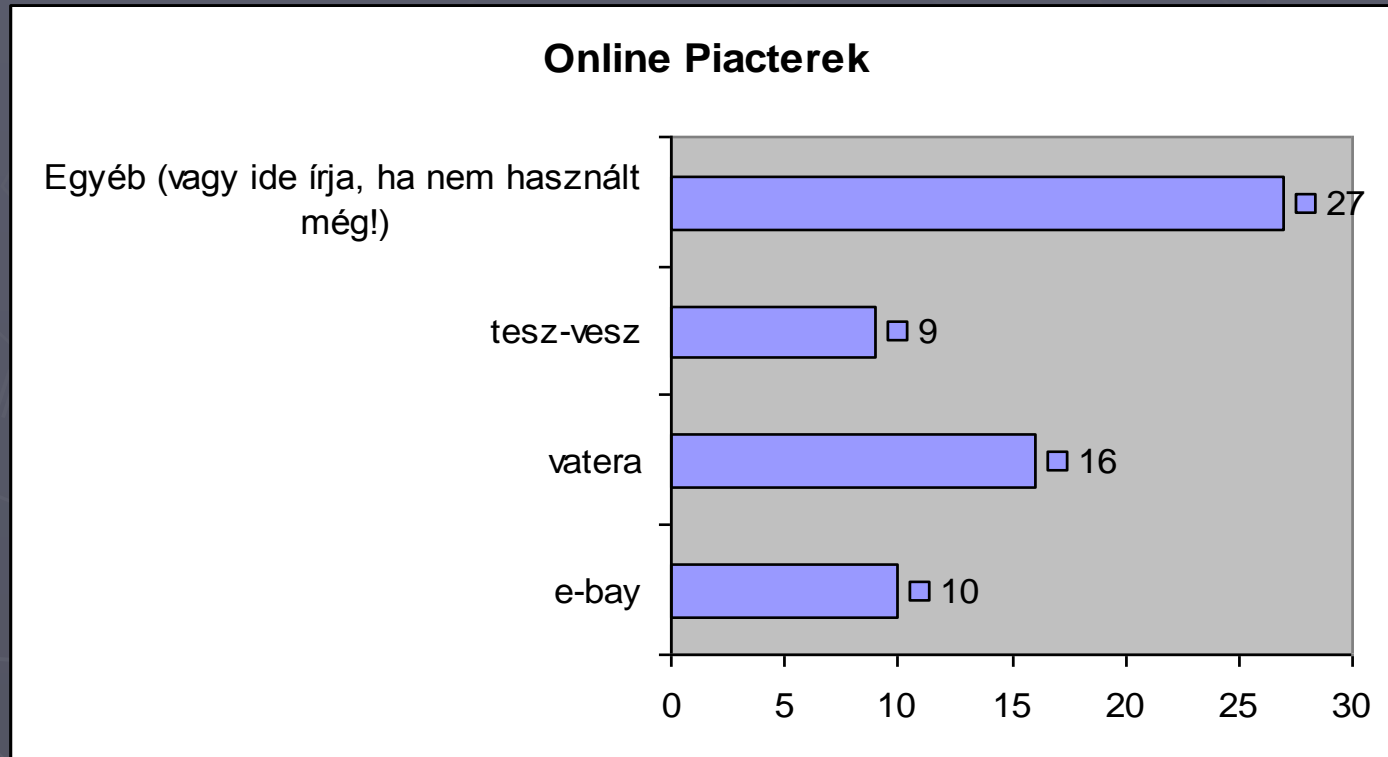
# Vásárlói közösségi oldalak

- ▶ Magas belépési díj,
- ▶ Alacsony jutalék,
- ▶ Nagy és vegyes adatbázison nyugvó közösség,
- ▶ Külön megjelenés magas díjért,
- ▶ Utalványt a forgalmazó bocsátja a vevő rendelkezésére,
- ▶ Felelősség...
- ▶ Lejárt lemez érzés...

# Kuponokkal kapcsolatos kérdőívek és a válaszok a 2011. november 7.-én kiküldött kérdőív alapján:

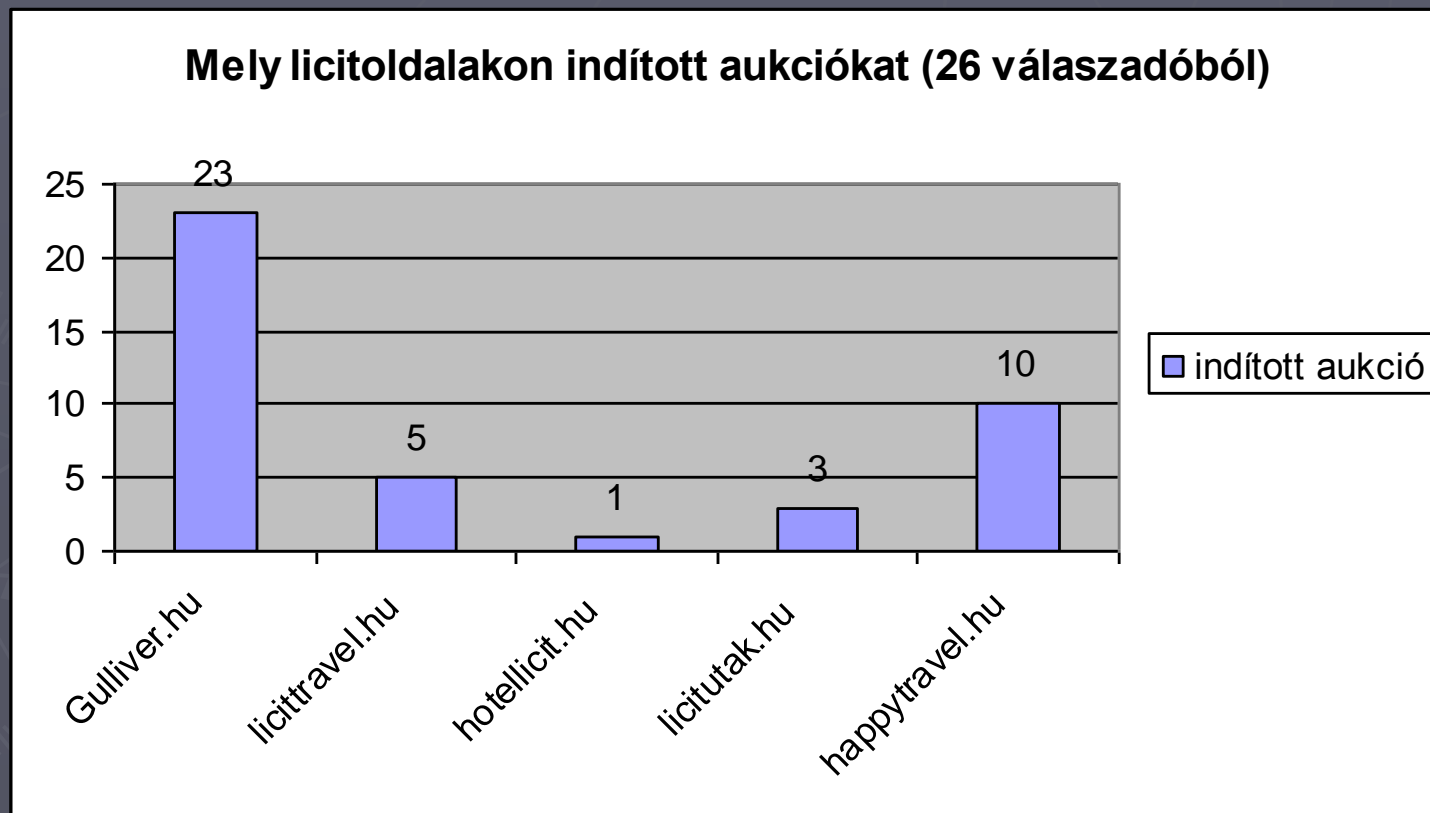
- ▶ Minden régióba kiküldve a tagszállodáknak,
- ▶ 59 indított kitöltés, névtelenül,
- ▶ 50 lezárt kérdőív,
- ▶ Néhol ellentmondásos válaszok...
- ▶ Az ismétléseket nem tüntettem fel a kifejtős válaszoknál!

# 1. Mely nemzeti vagy nemzetközi piactéren értékesítette szolgáltatásait?



Egyéb=100% NEM

## 2. Mely licit-oldalakon indított aukciókat?



### 3. Mely kuponértékesítő oldalon jelent meg szolgáltatásait értékesítendő?

- 18 csak1utazas
- 7 lealkudtuk.hu
- 6 nemaradjle.hu
- 4 BónuszBrigad, citybrands.hu
- 3 maiutazas
- 2 kupon.hu
- 1 kupondiszkont, KedvezményVilág, szallasfelaron, Szállodavoucher.com, veddolcson.hu
- 0 Crasy deals, ikupon, napideal, topvetel

## 4. Mely csoportokat használja a lehetőségek közül, milyen gyakorisággal?

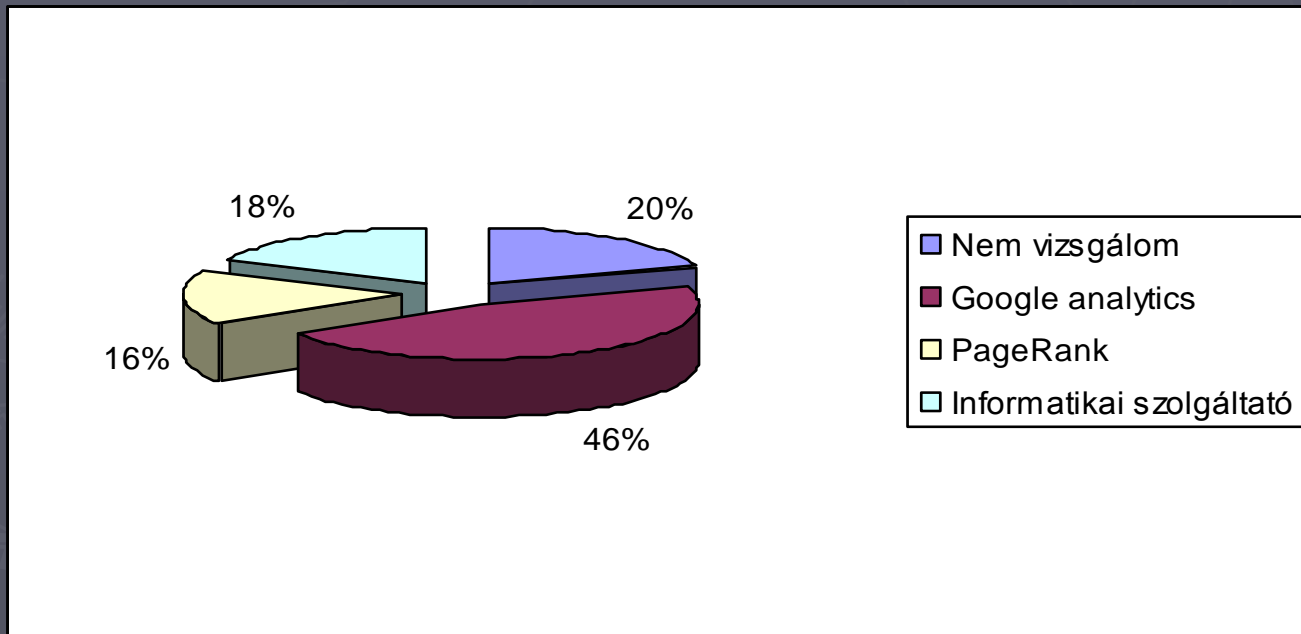
	Nem használom	Időszakokra használom	Gyakran használom	Válaszok
				száma
Licit oldalak	56,1% (32)	35,1% (20)	8,8% (5)	57
Kupon oldalak	57,1% (32)	37,5% (21)	5,4% (3)	56
online piacterek	63,5% (33)	28,8% (15)	7,7% (4)	52



## 5. Milyen volumenben járul hozzá a profithoz az ilyen oldalakról érkező foglalások bevételei?

	Profitot Arányaiban csökkenti	Profit Szempontjából irreleváns	Profitot növeli	Válaszok
				száma
Licit oldalak	44,4% (16)	52,8% (19)	2,8% (1)	36
Kupon oldalak	47,2% (17)	38,9% (14)	13,9% (5)	36
Online piacterek	20,0% (6)	53,3% (16)	26,7% (8)	30

## 6. Az oldalak használata előtt milyen módon ellenőrzi a szolgáltató látogatottságát?



# 7. Mely előnyeit emelné ki a vizsgált oldalaknak? (35 válasz)

- Nagy látogatottság,
- Rövid idő alatt nagy foglaltság,
- Irányítható felhasználtság,
- Ismertség növelése,
- Szerintem belföldön nincs előny,
- Folyamatos bevétel,
- Nagy látogatószámot tud megcélózni,
- Gyorsan képes volument generálni,
- Rövid idő alatt nagy mennyiségű kupont lehet értékesíteni.

# 7. Mely előnyeit emelné ki a vizsgált oldalaknak?

- ▶ Üzleti szálloda lévén a hétfélig – nehezen eladható – szabad kapacitásokat értékesítjük.
- ▶ Széleskörű, ingyenes marketing kommunikáció.
- ▶ Nincs előnye, inkább csak kényyszer.
- ▶ Talán reklám, rengeteg negatívummal a jövőre nézve.
- ▶ Nagy a látogatottságuk.
- ▶ Biztos bevételt és vendégszámot jelent nulla rizikóval és nulla befektetéssel.
- ▶ Nem látom előnyét.

# 7. Mely előnyeit emelné ki a vizsgált oldalaknak?

- ▶ A licitáló oldalak népszerűek az utazók körében, nagy látogatottsággal rendelkeznek. Számptalan visszatérő vendégünk van, igaz mind a licitoldalakon jön legközelebb is!
- ▶ Jó sikerarányokkal dolgozik, jobbal mint némely szállásfoglalással foglalkozó rendszer.
- ▶ Nincs előnye a szállodaipar számára. Sokkal inkább hátrányt jelent.
- ▶ A vendégek előre fizetnek, biztos foglalás.
- ▶ Sok ár-érzékeny vevőhöz jut el, akik maguktól nem foglalnának.



# 8. Milyen veszélyeket rejt magában a vizsgált oldalakon való értékesítés?

## (39 válasz)

- ▶ Nem termel profitot, a vendéget tévútra viszik az ár-érték arány szempontjából.
- ▶ Leértékeli a házat, egy idő után csak ezt keresik a potenciális vendégek.
- ▶ Árcsökkenés. Alacsony árszint. Negatív árspirál. Profitcsökkenés. Nem fizetés, árgyilkosság, dilettantizmus.
- ▶ A bevétel nem fedezi a költségeket.
- ▶ Tönkreteszik a szállodákat, illetve miattuk egymást tesszük tönkre, megvan a lehetősége, hogy nem fizetnek, részünkre semmi garancia nincs.
- ▶ Csökkenő átlagárak, kiemelt időszakok bevételeit nagyban rontják.
- ▶ Nem a szálloda vendégkörének bevonása.
- ▶ Ha nem megfelelő módon használják (árazás) veszteséges lehet; esetenként nem a szálloda színvonalának megfelelő vendégkört közvetíti.
- ▶ Negatív árversenyből nem tud a szakma felállni, olyan keresletet generál, akik csak a kedvezményes ajánlatokat keresik, nincs plusz költség.

# 8. Milyen veszélyeket rejt magában a vizsgált oldalakon való értékesítés?

- ▶ Megéltetünk egy közvetítőt a nyereségszint alatti bevételből.
- ▶ Hosszútávon likviditási problémát okoz és áron aluli értékesítést.
- ▶ Nincs reklámérték, a vendég a kuponos oldaloz hűségese, nem a szállodához.
- ▶ Licitőrület lecsengése után nem lehet rack rate áron értékesíteni.
- ▶ Minőség és hírnév rombolása az alacsony árakkal.
- ▶ A saját vendégkört áttereli egy kevésbé jövedelmező csatornába.
- ▶ Legközelebb még nagyobb engedményt akar a vendég.
- ▶ A vendég úgy érzi a hatalmas kedvezmény miatt, hogy eddig becsapták.



# 9. Mely lehetőségek rejtőznek a vizsgált oldalakon való értékesítésben? (38 válasz)

- ▶ Visszatérő vendégeket és adatbázist szerezni.
- ▶ Bizonyos korlátokkal, a gyengén foglalt időszakok töltése.
- ▶ Széles felhasználókör.
- ▶ Nincs bennük lehetőség. Rossz lehetőség.
- ▶ A kuponos oldalak komoly haszonra tesznek szert a szállodaipar anyagi és erkölcsi rovására.
- ▶ A lehetőség csak az, hogy néha nem tátong üresen a szálloda.
- ▶ Nincs ilyen. Nincs pozitív lehetőség.
- ▶ A szálloda nevének széles körrel való megismertetése.
- ▶ Átmeneti Cash-Flow problémára gyógyír, gyorsan lehet nagy összegű bevételekre szert tenni.
- ▶ Állandó költségek fedezete.

## 9. Mely lehetőségek rejtőznek a vizsgált oldalakon való értékesítésben?

- ▶ Új speciális csomagokat lehet értékesíteni, nem a hétköznapi wellness-t.
- ▶ Viszonylag sok szobaéjszaka rövid távon profit nélkül. Csak a legszükségesebb számlák kifizetésére elég, az éves likviditást nem érinti pozitívan.
- ▶ Kényszerhelyzet van, nem lehetőség.
- ▶ Adott időszakok jobb foglaltsági optimalizálása.
- ▶ Évente 1-3 alkalommal érdemes lehet ezen oldalakat használni, amikor valamely okból a volumen növelése a cél.

# 10. Mik a veszélyei a vizsgált értékesítési csatornáknak vállalkozása és az ágazatra nézve? (36 válasz)

- ▶ Nem lehet a későbbiekben az árakat az eredeti szintre, lealacsonyítják a magyar szállodaipart.
- ▶ Széles körű elterjedése esetén a vendégek „vadásznak” az ilyen oldalakon árult csomagokra, normál áru foglalások csökkennek, töltés tervezetlenné válik, még jobban az utolsó pillanat felé tolódik el a foglalás.
- ▶ Alacsony árak begyűrzése.
- ▶ Új vendéget nem tud generálni, a fizetőképes is kevesebbet fizet és nem fog normál áron visszatérni.
- ▶ Profitcsökkenés, kedvezőtlen vendégkör.
- ▶ Rettenetes a jelenlétük, letörrik az árakat, a profit csak náluk jelentkezik. Nem szabadna erősíteni őket.
- ▶ Túl alacsony ár, magas jutalék, csökkenő nyereségszint, egyszeri vendégek, gyakori alkalmazás esetén márkaromboló hatás, a "normál" vendégek átszokása a filléres megoldásokra.
- ▶ Az árakat lehúzzák, leértékeli az ágazatot.



# 10. Mik a veszélyei a vizsgált értékesítési csatornáknak vállalkozása és az ágazatra nézve?

- ▶ Egyes szállodák a jobb cash flow reményében túl nagy kedvezményt biztosítanak, melynek következtében nem "egészséges" szintű versenyhelyzet alakul ki a piacon.
- ▶ Mint szállodai szolgáltatást elértékteleníti a vendégek felé, valamint egyértelmű veszteséget termel a kuponos vendég, még ha marketing költségként számoljuk is el, a kuponokkal érkező vendégeket ( min. 50 % kedvezmény, 30-40 % jutalék, ÁFA befizetés, önköltségi és nyersanyagárakat nem is számolva).
- ▶ A leendő vendégek megszokják, majd elvárják a mértéktelen olcsóságot.
- ▶ Romlik a színvonal, az igényes Vendégek elmaradnak azon szállodákból, ahol sok ilyen csatornán keresztül érkező vendég megfordul. Árt az ágazatnak.
- ▶ Az árszínvonalat nehéz visszatornáznai a megfelelő szintre.
- ▶ A szállodák egymás alá licitálnak az árakban, tökéletes út a csőd felé a teljes ágazatra nézve, azonnali összefogást és beavatkozást igényel!!!
- ▶ Sajnos a veszély nagy, mivel ezzel az árral nem lehet profitot termelni, csak túlélni, és nincs lehetőség a szolgáltatások bővítésére.

# 10. Mik a veszélyei a vizsgált értékesítési csatornáknak vállalkozása és az ágazatra nézve?

- ▶ A szolgáltatók kénytelenek lesznek árakat nagy mértékben csökkenteni.
- ▶ Csökkenő átlag ár, REVPAR változás.
- ▶ Image rontás, színvonalcsökkenés, a pozícionált vendégkör átrendeződése.
- ▶ Bekerült a piac egy olyan árspirálba ahonnan egyelőre nem látni a kiutat.
- ▶ A vendégek csak a kuponos oldalak alacsony árait fogják elfogadni.
- ▶ Általános piacerózió, a piac túlságosan hozzászokik a "letolt nadrágokhoz", a normál értékesítési csatornákat elutasítja vagy figyelmen kívül hagyja.
- ▶ Mire a vendég megérkezik a befolyt összeg már más célra felhasználásra került.

# Fontos!

- ▶ Mindezek ellenére a kuponnal érkező vendég rettentően öntudatos, tisztában van a kategóriával és a nyújtandó szolgáltatással, és nem is vár akciós mosolyt, hanem 100%-ot!

## A szolgáltató költségei



**Nincs fix költség**



**Nincs  
szerkesztési,  
előállítási költség**



**Nincs  
hirdetési,  
marketing költség**

### Bevétel, költség a beváltott voucherek után:

az akciós bruttó ár  
76%-a a szolgáltató  
bevétele (ÁFÁ-val)



az akciós bruttó ár  
24%-a a a cég  
bevétele (+25% ÁFA)

FW:

Hotel

Elinté

Címzel

Mellék

megm

Siker

vásár

kapu

Miér

Csato

Kösz



# Konklúzió, feladatok:

- ▶ Ezt leírták / leírtátok.
- ▶ Óvatosan használni, számolni!
- ▶ Egy csomag – egy ár!
- ▶ Törvényi szabályzók betartása, kiskapuk bezárása, az utazásszervezés legyen utazásszervezés!
- ▶ Ágazati összefogás!
- ▶ Már vannak „áldozatai” országszerte!

Köszönöm a figyelmet!

