



NEO INTEGRATION SYSTEMS
NISMARR

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ ДЛЯ ОТЕЛЕЙ

ЧТО ТАКОЕ ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ?



Это процесс привлечения потенциальных клиентов для бизнеса через интернет.

Лид — это и есть потенциальный клиент, только на языке маркетинга.

Это инструмент формирования вашего дохода, а наша команда знает как это сделать!

2024 – ГОД НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ В ОТЕЛЬНОМ НАПРАВЛЕНИИ



Усиление конкуренции и появление новых игроков на рынке.

Оптимизация трафика и управление эффективностью стоимости лида.

Манипулятивная конкуренция – способы воздействия на потенциальных клиентов.

Команда экспертов как конкурентное преимущество, к которому можно получить доступ, не имея собственного отдела маркетинга.



НАШЕ ВИДЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



Знакомство с компанией, через проведение аудита. Выбор продукта «НIT Audit» и согласование условий.



Определение исходного положения трафика и рекламной кампании вашего объекта гостеприимства.



Выбор и использование digital-стратегии и инструментария для роста по оптимальной траектории.



ВИЗИОНЕР, СТРАТЕГ, ТВОРЕЦ



Дмитрий Натальченко

Founder & CEO

- 20-летний опыт управления компаниями в 10 отраслях, в том числе 10 лет в отельном бизнесе и санаторно-курортной отрасли.
- 35 результативных кейсов в управлении отелями и санаториями, в построении систем продаж и продвижения.
- Эксперт по финансам, digital – коммуникациям, эксперт по концептуальным и финансовым моделям, эксперт по стратегиям и концепциям, соавтор и разработчик методики создания продуктов.

“Только через энергию творчества может проявится замысел Творца.”

ПРОЕКТЫ

Создание концепции и стратегии.
Управление объектами гостеприимства, маркетингом
и продажами.



Функционально:

- Разработка смысла, концепции, стратегии развития объектов гостеприимства;
- Генеральное и операционное управление;
- Строительство и введение в эксплуатацию объектов на 400 номеров;
- Строительство и введение в эксплуатацию пяти ресторанов и кафе на 1000 человек;
- Разработка и внедрение системы продаж и продвижения.

Результаты:

- Увеличение среднегодовой загрузки на 18 - 29%;
- Увеличение RevPAR на 15 - 22%;
- Увеличение прибыли на 18%;
- Норма бронирования : 70 - 88%.



Горнолыжный курорт
«Сектор Е», Шерегеш



Санаторий Центросоюза,
Белокуриха



Сеть отелей «Регина, Казань



Отель «L'évasion romantique»

КЕЙС ПРОЕКТА 2024

Управление маркетингом и создание лидогенерации.

Функционально:

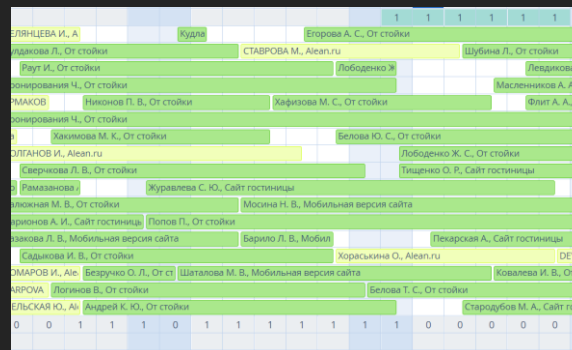
- Разработка стратегии продвижения объекта гостеприимства;
- Настройка рекламной кампании;
- Формирование контента;
- Контроль и корректировка рекламной кампании.

Результаты:

- Увеличение среднегодовой загрузки на 38%;
- Увеличение RevPAR на 21%;
- Увеличение прибыли на 25%;
- Норма бронирования : 82 - 88%.

Объект стартовал в сезон 03.05.2022 года.

* Возможность получения обратной связи от собственника объекта, при наличие заключенного соглашения/договора с нами.



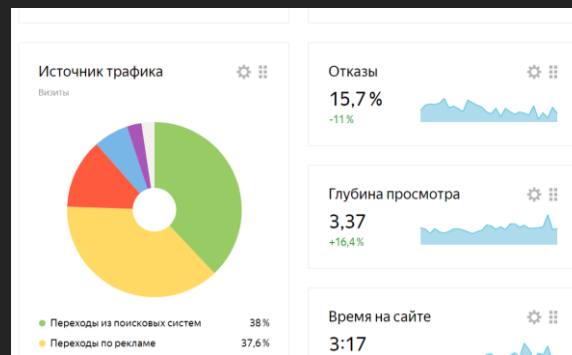
Шахматка

Получить детализацию по дням

Источник: все

Заезд номеров	ADR	RevPar	Всего доступно номеров	Общий % загрузки номеров
104	4 886,51	4 141,35	1023	84,75 %
104	4 886,51	4 141,35	1023	84,75 %

Загрузка, %



Трафик

A screenshot of a table showing visitor details, including dates, sources, and metrics. The table has columns for dates, sources, and various metrics.

Посетители



ХИТ-АУДИТ

1. Аудит сайта отеля;
2. Аудит каналов OTA/BTA(online каналы продаж);
3. Аудит рекламной кампании в системе Яндекс.Директ*;

Продукт представляет собой отчет, который позволяет провести оценку своего сайта и сайта конкурента по 200 показателям, определить соответствие настроек канала OTA/BTA со стороны отеля и со стороны операторов/агрегаторов, а также определить потенциал каналов OTA/BTA для увеличения продаж отеля. Проверка корректности параметров таргетинга – времени, регионов для показа рекламы и т.д. Экспертиза ключевых запросов, насколько они соответствуют продвигаемому продукту и отвечают ли запросам целевой аудитории. Корректность составленных объявлений, насколько выгодно они позиционируют продукт и использованы ли все расширения.

** Потребуется доступ к рекламной кампании.*

Аудит каналов сайта

Продукт представляет собой сводный отчет и таблицы, позволяющие проверить свой сайт и сайты конкурентов на **200 факторов** поисковых систем. Получить рекомендации по продвижению сайта, отчеты по существующим ошибкам и многое другое.

- **SEO-аудит.** Основные факторы, мешающие продвижению в ТОП.
- **Технический аудит.** Факторы, мешающие поисковым системам анализировать сайт.
- **Рекомендации по оптимизации.** Чёткие инструкции по базовой оптимизации страниц сайта.
- **Характеристики ключевых слов.** Помогает выбрать слова и правильно их использовать.
- **Отчёт по поведенческим факторам (*при предоставлении доступов к метрикам).** Помогает вывести сайт в ТОП.
- **Анализ сайтов конкурентов.** Сведения по преимуществам сайтов конкурентов.
- **Мониторинг позиций сайта.** Положение сайта в поисковых системах.
- **Коммерческие факторы.** Минимальные требования к коммерческим сайтам.
- **Маркетинговые каналы.** Сводная информация по всем маркетинговым каналам, приводящим на сайт.



*Отчет предоставляется в течение 3-х суток после оплаты.
Формат – архив со сводным отчетом в файлах PDF и DOCX.*

Аудит каналов OTA/ВТА(online travel agency)*

Продукт представляет собой отчет, который позволяет провести оценку соответствия настроек канала OTA/ВТА со стороны отеля и со стороны операторов/агрегаторов, а также определить потенциал каналов OTA/ВТА для увеличения продаж отеля.

** Потребуется доступ к системе управления отелем.*

- Выводы о состоянии менеджера каналов в системе управления отелем (PMS).
- Выводы о состоянии аккаунта в онлайн-агрегаторе и настроек на соответствие регламентам онлайн-агрегатора.
- Определение текущего состояния онлайн каналов продаж OTA/ВТА и их потенциала.
- Рекомендации по корректировке Channels Manager в PMS.
- Определение необходимого и достаточного количества каналов OTA/ВТА для генерации финансового потока в соответствии с нормой загрузки и ADR.
- Определение инструментов онлайн каналов, которые могут повысить загрузку отеля.
- Определение инструментов онлайн каналов продаж, которыми возможно влиять на доход отеля.
- Выявление дополнительных способов и инструментов для развития онлайн каналов продаж.*



*Отчет предоставляется в течение 3-х суток после оплаты.
Формат – архив со сводным отчетом в файлах PDF и DOCX.*

Аудит рекламной кампании в системе Яндекс.Директ

Продукт представляет собой отчет, который позволяет провести оценку соответствия настроек корректности параметров таргетинга, специфики продвигаемого товара или услуги, адекватность ключевых запросов, соответствуют ли они продвигаемому продукту и отвечают ли запросам целевой аудитории.

- Выводы о состоянии настроек корректности параметров таргетинга.
- Выводы о специфике продвигаемого товара или услуги.
- Определение адекватности ключевых запросов.
- Корректность составленных объявлений, насколько выгодно они позиционируют продукт и использованы ли все расширения.
- Экспертность качества подобранных ключевых запросов, соответствуют ли они продвигаемому продукту и отвечают ли запросам целевой аудитории.




*Отчет предоставляется в течение 3-х суток после оплаты.
Формат – архив со сводным отчетом в файлах PDF и DOCX.*



HIT LEAD

ХИТ-ЛИД



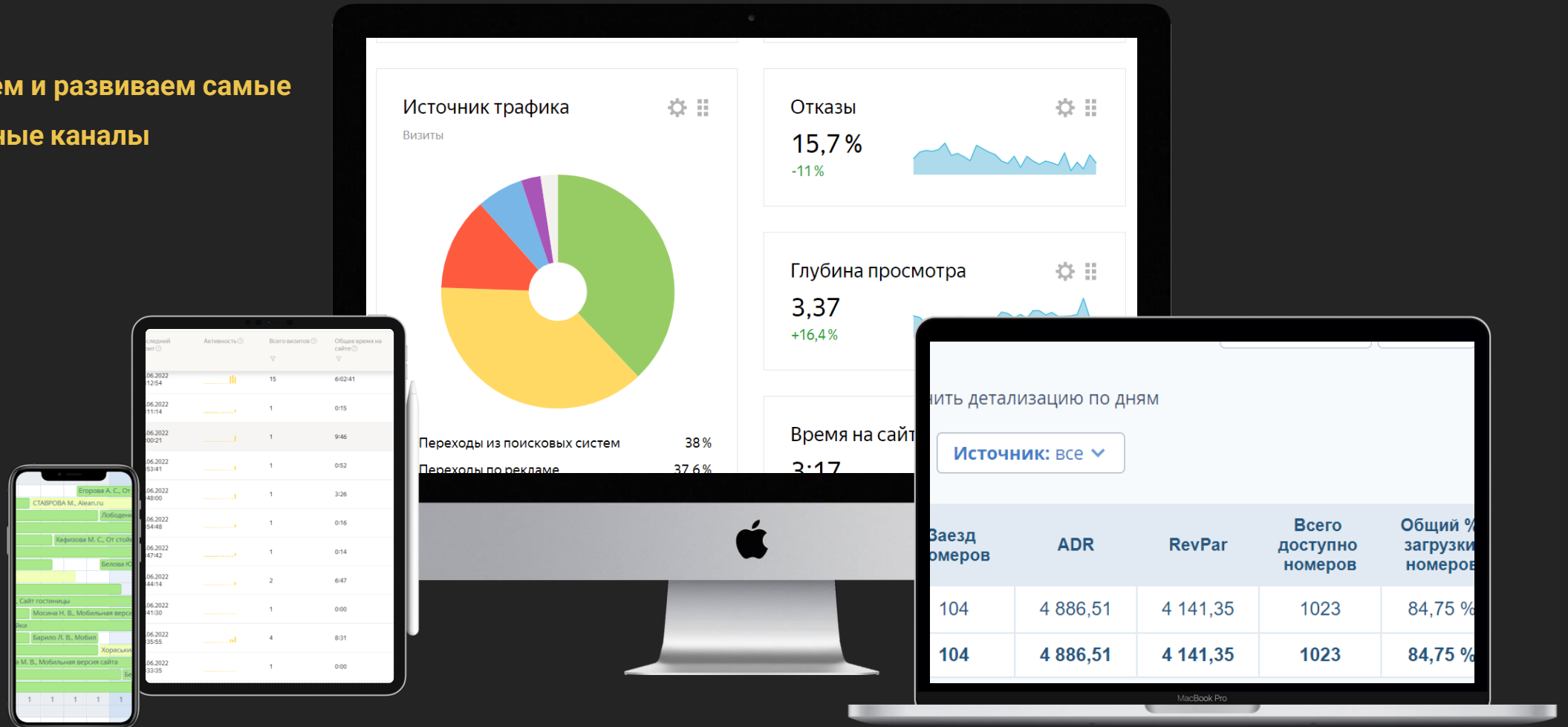
Продукт представляет собой комплекс мероприятий направленных на лидогенерацию и создание трафика клиентов на ваш объект гостеприимства.

Это достигается за счет наработанного опыта и навыков, знание специфики ниши отельного направления и поэтому формируется результат объекта гостеприимства, который выражен в увеличении лидов, клиентов, дохода.

** Потребуется доступ к рекламной кампании.*

КАНАЛЫ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ

Определяем и развиваем самые эффективные каналы



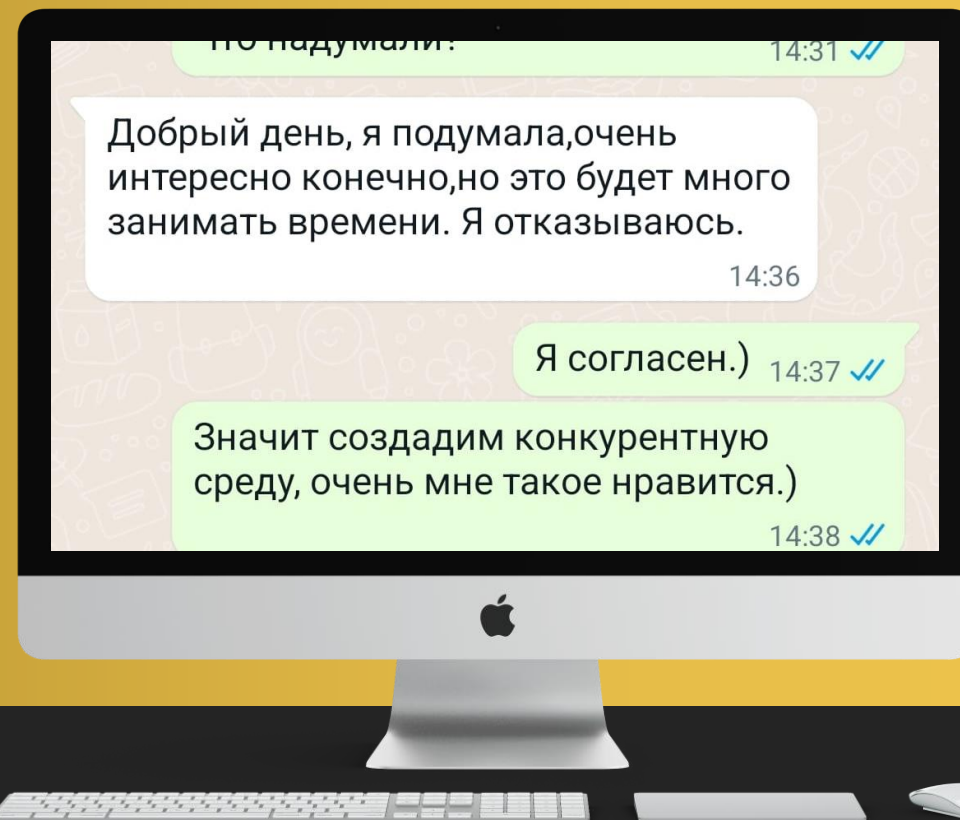
NEO INTEGRATION SYSTEMS

NISMARR

**КАК УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДНОСТЬ ОТЕЛЯ?
СПРОСИТЕ НАС ОБ ЭТОМ.**

ПОЧЕМУ, ИМЕННО, МЫ?

Мы, за то чтобы объединяться и сделали предложение TRAFFIC FORMULAS о разделении экспертности, в части усиления за счет их сети франчайзи и ответственности по формированию трафика, наша же роль предполагалась в использовании экспертности по отдельному направлению, правильному и эффективному распределению клиентского потока по каналам. Ответ вы видите сами. Очень сильная команда подтвердила, что мы круче!



* Подтверждение, что это сообщение не выдумка гарантируем.



Творите с прибылью!



**Ждем ваших заявок:
nismarr.online@gmail.com**

+7 (987) 807-97-87