

*12 декабря 2012 года в отеле Ararat Park Hyatt Moscow состоялся пресс-завтрак «Возможности бизнес-партнерства в онлайн-туризме – опыт лидеров». Организаторами мероприятия выступили онлайн-тревел агентство Biletix, холдинг «Випсервис», Альфа-банк и «АльфаСтрахование».*

Участники пресс-завтрака обсудили тенденции развития российского рынка онлайн-тревел агентств в 2012 году, краткосрочные и среднесрочные перспективы его дальнейшего роста, а также предоставляемые рынком возможности партнерских проектов для финансовых и страховых компаний. В качестве примера участникам были представлены результаты сотрудничества лидирующих в своих сегментах рынка компаний – Biletix, Альфа-банка и «АльфаСтрахования».

В мероприятии приняли участие генеральный директор холдинга «Випсервис» Дмитрий Горин, генеральный директор Biletix Александр Сизинцев, коммерческий директор Biletix Илья Артеменко, начальник отдела развития платежных сервисов Альфа-банка Евгений Иевлев, руководитель управления страхования пассажиров ОАО «АльфаСтрахование» Дмитрий Мигачев, а также эксперты и журналисты из отраслевых и деловых изданий.

По словам Евгения Иевлева, сотрудничество Альфа-банка с Biletix заключается в предоставлении сервиса оплаты с помощью интернет-банка «Альфа-Клик» на специально созданном для клиентов Альфа-банка сервисе по онлайн-бронированию авиабилетов [alfa.biletix.ru](http://alfa.biletix.ru). С его помощью пользователи интернет-банка получили возможность покупать авиабилеты на рейсы более 500 российских и зарубежных авиакомпаний и оплачивать заказы удобно и безопасно с помощью своего интернет-банка или мобильного банка. По итогам первого года сотрудничества выручка от совместной деятельности составила 67,7 млн рублей. Средний чек по заказу на [alfa.biletix.ru](http://alfa.biletix.ru) в 2012 году составил 15453 руб.

Позитивных результатов удалось добиться и в рамках сотрудничества Biletix с одним из крупнейших игроков на рынке страхования – группой «АльфаСтрахование». В июле 2011 года на Biletix была запущена новая услуга – продажа страхового полиса «АльфаСтрахования». Одновременно с бронированием и оплатой авиабилета

пассажиры могли оформить договор комбинированного страхования от несчастных случаев и на случай повреждения/утраты багажа во время перелета. Biletix стал первым российским ОТА, у которого появилась эта услуга. Сейчас помимо страховой защиты на время перелета клиенты Biletix могут получить полное страхование на все время зарубежной поездки. «АльфаСтрахование» входит в топ-3 самых продающихся услуг Biletix – у данной услуги самая высокая конверсия (доля покупателей от общего числа пассажиров).

«Мы очень позитивно оцениваем результаты работы с Biletix. Благодаря пересечению аудиторий наших услуг нам удалось достичь рекордной для данных сервисов конверсии, – отметил Дмитрий Мигачев, руководитель управления страхования пассажиров компании «АльфаСтрахование». – Причина популярности услуги по онлайн-страхованию среди клиентов Biletix заключается также и в удобстве оформления услуги. Приобретение полиса встроено непосредственно в один из этапов бронирования электронного билета. Для покупки страховки клиенту не придется вводить никаких дополнительных данных – полис формируется системой в электронном виде с использованием данных, введенных при бронировании билета. Мы рады, что пользователи Biletix по праву оценили удобство данного сервиса».

Александр Сизинцев, генеральный директор Biletix, представил журналистам итоги деятельности компании, продемонстрировавшей в 2012 году рекордные показатели. Так, динамика онлайн-продаж по сравнению с 2011 годом возросла на 173%, при том что общая выручка за 11 месяцев 2012 года составила около 6988 млн руб. В общей сложности в 2012 году продано 668938 билетов. Средний чек составил 15478 рублей. Александр Сизинцев обратил особое внимание на изменения в покупательском поведении путешественников, связанные с формой оплаты за авиабилеты. За 2012 год рост оплаты заказов банковскими картами составил 20% – с 60% в 2011 году до 80% в настоящее время. Количество продаж с наличной оплатой снизилось с 22% в 2011 году до 12,5% в 2012 году.

Также Александр Сизинцев поделился первыми результатами интеграции онлайн-продаж билетов на чартерные рейсы в систему Biletix, первой на российском рынке предложившей данную услугу. Полноценно проект стартовал в сентябре 2012 года. Выручка по итогам чартерной кампании – более 30,2 млн рублей, путешественниками куплено 1517 билетов. Маршрутная карта представленных на сервисе чартерных рейсов составляет более 30 направлений и постоянно расширяется.

Эксперты обсудили основные тенденции развития рынка онлайн-тревел агентств в

России и перспективы его роста. Они отметили активные позиции метапоисковиков и возрастание доли их продаж, а также приход на отечественный рынок западных игроков. Основным драйвером продаж онлайн-тревел агентств остаются авиабилеты. Растет доля их продаж через мобильные устройства и планшеты. Одним из главных рисков рынка эксперты видят уменьшение доходности в сегменте авиа и ж/д, а возможностью его минимизации – предоставление пакетных услуг и разработку эффективной программы лояльности.

Участники мероприятия поделились дальнейшими планами сотрудничества на 2013 год. В следующем году Biletix планирует выход на зарубежные рынки и страны СНГ, разработку пакетных услуг, внедрение уникальной программы лояльности, аналогов которой, по словам Александра Сизинцева, еще нет на рынке, а также реализацию интермодального поиска, благодаря которому станет возможной онлайн-продажа пассажирам комплекса транспортных услуг.

В рамках дальнейшего развития сотрудничества с Альфа-банком на 2013 год запланированы более глубокая интеграция совместного сервиса в интернет-банк «Альфа-Клик», изменение дизайна, интерфейса и функционала, запуск на alfa.biletix продажи чартеров и развитие других новых услуг.

Не менее глобальные планы возлагаются на партнерство с группой «АльфаСтрахование»: в 2013 году ожидается запуск кросс-продаж продуктов по медицинскому страхованию для выезжающих за рубеж – продажа в один клик вместе с авиабилетом (этот полис необходим для получения визы), а также расширение перечня страховых рисков, входящих в страховой продукт «на перелет».

«Это был очень непростой, но победоносный год. Благодаря запуску чартерной программы, которую в следующем году мы будем развивать еще интенсивнее, нам удалось выйти на новую целевую аудиторию путешественников. В 2012 году нам удалось существенно увеличить доходность нашего бизнеса. На сегодняшний день мы уверенно занимаем одну из лидирующих позиций на рынке онлайн-бронирования и продаж авиабилетов в России. И конечно же, значительная доля успеха – это результат совместных проектов с нашими партнерами. Наша ключевая цель – войти в топ-3 лидеров российского рынка ОТА в 2013 году», – заявил генеральный директор Biletix Александр Сизинцев.

«Biletix является ведущим B2B онлайн-проектом холдинга «Випсервис». Его существенный рост прибыли в 2012 году закономерен, ведь это происходит на фоне общего развития холдинга. Несмотря на кризисные явления в экономике, ежегодно объем продаж холдинга возрастает на 30%. «Випсервис» – лидер по консолидации авиатранспортных услуг, и в следующем году мы собираемся усиливать и укреплять свое лидерство», – заявил генеральный директор холдинга «Випсервис» Дмитрий Горин.

**Источник: [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 12.12.12**