

Urlopy.pl celują we franczyznę



BIURO PODRÓŻY
urlopy.pl

Wywiad reklamowy z prezes Urlopy.pl Agnieszką Gujgo. Rozmawiała Barbara Wasil

Urlopy.pl współpracują z ponad 60 polskimi touroperatorami i posiadają około 500 tys. ofert turystycznych. Co sprawia, że spółka bije na głowę konkurencję?

Współpracujemy z wszystkim największymi touroperatorami działającymi na terenie kraju, tworząc największą bazę ofert wyjazdowych dostępnych każdego dnia. Prowadzimy też sprzedaż biletów linii rejsowych i tanich linii, biletów autokarowych oraz ubezpieczeń. Model sprzedaży Urlopy.pl oparty jest na trzech kanałach sprzedaży, tj. sprzedaży bezpośredniej w 23 punktach obsługi klienta, sprzedaży przez stronę internetową online, sprzedaży przez Telefonticne Centrum Rezerwacji Call Center. Wobec powyższego Spółka nasza posiada możliwość sprzedaży swojej oferty w każdy dogodny sposób dla klienta.

Jakie rozwiązania technologiczne wykorzystuje firma?

Tak jak wspomniałam, prowadzimy m.in.: sprzedaż przez witrynę internetową www.urlopy.pl, gdzie każdy klient jest w stanie szybko określić swoje preferencje odnośnie wyjazdów, a następnie dokonać rezerwacji i zapłacić. Sprzedaż telefoniczna prowadzona jest również z wykorzystaniem profesyj-

nalnych narzędzi i rozwiązań informatycznych.

Spółka kładzie silny nacisk na rozwój w zakresie franczyzy. Dlaczego? Na jakiej zasadzie jest ona udzielana?

Wykorzystując swoje wieloletnie doświadczenie w branży turystycznej, postanowiliśmy rozbudować sieć poprzez franczyzę. Solidną podstawą biznesu w branży turystycznej są sprawdzone rozwiązania, doświadczenie, szerokie i praktyczne know how pozwalające na dobry start. Naszym franczyzobiorcom zapewniamy m.in. jednolitą wizualizację, materiały reklamowe i promocyjne, kampanie reklamowe, pomoc w wyborze odpowiedniej lokalizacji, pomoc przy aranżacji lokalu, vademecum franczyzobiorcy, szkolenia, umieszczenie danych teleadresowych na portalu Urlopy.pl, konto pocztowe na domenie Urlopy.pl, stronę internetową, możliwość udzielenia preferencyjnego kredytu na zakup wyposażenia lokalu (mebli, sprzętu itp.). Nasza franczyza cieszy się dużym zainteresowaniem, gdyż Spółka Urlopy.pl postrzegana jest jako firma stabilna i transparentna z racji jej obecności na rynku New Connect, jak również członkostwa w Polskiej Izbie Turystyki.

Ile wynoszą miesięczne opłaty francyzowe?

Miesięczna opłata francyzowa to 8 proc. uzyskanej prowizji ze sprzedaży imprez (przez pierwsze dwa lata, a po ich upływie 10 proc.). Co ważne – nie pobieramy opłaty wstępnej francyzowej.

Niedawno, dokładnie 25 czerwca tego roku, w Krakowie zostało otwarte kolejne biuro francyzowe pod marką Urlopy.pl. Obecnie spółka posiada 23 biura, planuje otwarcie kolejnych?

Tak. 25 czerwca bieżącego roku zostało uruchomione kolejne nasze biuro, to już 23. W chwili obecnej prowadzimy rozmowy z kilkoma osobami zainteresowanymi funkcjonowaniem w turystyce pod logiem Urlopy.pl Są to również biura podróży, które zainteresowane są przejściem ze swoją działalnością pod skrzydła dużego agenta. Właśnie nasze. Do końca roku planujemy uruchomienie jeszcze pięciu biur francyzowych.

Urlopy.pl rozszerzają sprzedaż przez internet. Na czym dokładnie to polega?

Stworzenie biura podróży działającego w internecie nie jest tak kapitałochłonne jak tradycyjnego

biura. To pozwala na stosunkowo łatwe wejście na rynek. Internetowe biuro ułatwia wygodny i szybki wybór interesującej oferty. Wobec powyższego Spółka postanowiła dokonać przebudowy dotychczasowego portalu internetowego i stworzyć nowoczesne, bardzo intuicyjne oraz bezpieczne wsparcie dla sprzedaży tradycyjnej.

Spółka buduje nową stronę. Czym będzie różniła się od poprzedniej?

Nowa strona www.urlopy.pl zostanie uruchomiona na początku miesiąca lipca br. Mamy nadzieję, że będzie ona przede wszystkim łatwa, intuicyjna i funkcjonalna z wygodną wyszukiwarką dla klienta. Proces znajdowania, przeglądania i zakupu jest bardzo prosty nawet dla najmniej zaawansowanych informatycznie użytkowników. Klient będzie w stanie bardzo szybko określić swoje preferencje wyjazdowe, a następnie dokonać rezerwacji. Ponadto na każdym etapie rezerwacji będzie miał możliwość kontaktu w wybranym biurze stacjonarnym Urlopy.pl. Będzie miał możliwość porównywania interesujących ofert lub zmiany wcześniej określonych parametrów wyszukiwania.

Jak wygląda specyfika polskiego rynku dla internetowych biur podróży? Jakie są jego mocne i słabe strony?

Biura internetowe cieszą się dużą popularnością, a utworzenie takiej formy działalności, tak jak mówiłam wcześniej, nie jest równie kapitałochłonne jak w przypadku tradycyjnego biura, co pozwala na łatwe wejście na rynek. Jednakże aby osiągnąć odpowiednią pozycję i wizerunek, należy stale przeznaczać środki na marketing w internecie. Najbardziej znaczącą formą promocji jest obecność w przeglądarkach internetowych, gdzie klienci poszukują informacji. Z uwagi na dużą konkurencję i ze względu na zabiegi wykonywane w tym zakresie przez inne znaczące portale nie jest to najłatwiejsze.

Urlopy.pl funkcjonują w Polsce od 1990 r. Czy rozważa Pani rozszerzenie działalności na rynki zagraniczne?

W chwili obecnej skupiamy się na umocnieniu rozpoznawalności marki Urlopy.pl na rynku krajowym i w najbliższej przyszłości nie planujemy ekspansji poza granicę kraju.