

сотрудничество с ОТА

кто? как? почему?

КТО?

**профессиональные системы
поиска авиабилетов и отелей**



**тематические ресурсы
и вебмастеры**



Airlines Inform >

туристические агентства

розничные сети

частные предприниматели

ГОСТИНИЦЫ

как?

отели имеют возможность подключаться к продажам крупнейший игроков через инструменты extranet и channel managers.

для крупных интернет-проектов и офлайн розницы актуальны прямое партнерство и глубокая интеграция

вебмастера предпочитают работать через посредников - агрегаторов партнерских программ

Tradedoubler



турагентства имеют выбор между ОТА и трэвел-консолидатором

что выбрать турагентству?

консолидатор:

серьезный подход

большая ответственность

индустриальное ПО

сотрудники с высокой квалификацией

ОТА:

быстрый старт

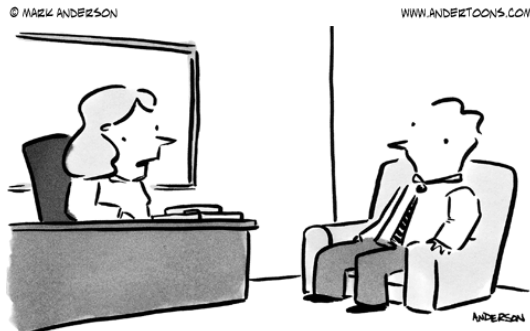
минимум

ответственности

использовать привычное ПО

сотрудники знакомые с интернет-браузером

постпродажное обслуживание на стороне ОТА



"If you exclude job performance, you're doing quite well."

примеры партнерских проектов на базе OTA



более 2000 партнеров.

выплаты партнерского вознаграждения составляют более 9,5 млн руб. в месяц.



Booking.com
Affiliate Center

СКОЛЬКО ?

**высокая стоимость услуг позволяет
получать достаточную прибыль на каждом заказе:**

 Гостиницы	Средний чек 12 000 р. Комиссия партнера 5-10%	*600-1200 р. за заказ
 Авиабилеты	Средний чек 10 000 р. Комиссия партнера 2-4%	*200-400 р. за билет
 ЖД билеты	Средний чек 2 500 р. Фиксированная комиссия партнера	*60-120 р. за билет

вопросы?

