

АНАЛИЗ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ПОЛЗВАНЕ НА НЯКОИ ОТ  
МЕЖДУНАРОДНИТЕ РЕЗЕРВАЦИОННИ СИСТЕМИ В ХОТЕЛА ВИ ИЛИ  
ХОТЕЛСКАТА ВИ ВЕРИГА - ПОЛОЖИТЕЛНИ И ОТРИЦАТЕЛНИ СТРАНИ НА  
ВСЯКА ЕДНА ОТ ТЯХ. ВАШЕТО ПРЕДПОЧИТАНИЕ-ПРИЧИНИ.

## УВОД

В условията на конкуренция и изпреварашо предлагане на туристически продукти, от изключително важност за ефективност на туристически бизнес се явява на дистрибуционната политика на хотела.

Целта на настоящата курсова работа е, посредством оценка на теоритични аспекти и проучвания на съществуващите международни резервационни системи (MPC) да се предложи за внедряване на конкретен продукт в хотел Сол Несебър Палас, част от хотелски комплекс Сол Несебър Резорт.

. С оглед нейното постигане следва да се изпълнят някои задачи:

- Да се представят положителните и отрицателни страни на водещите MPC;
- Да се посочат основните причини за избора съобразно характеристиките на MPC.

Без да разглеждаме теоретичните постановки и дефиниции свързани с дистрибуцията, за целта на настоящата разработка приемаме, че тя е елемент на маркетинга и представлява система за пласиране на туристически продукт на пазара. Туристическата дистрибуция се различава от останалите видове в другите стопански отрасли по това, че потребителите се ориентират и се насочват към стоките и услугите.

### **1. НЕОБХОДИМОСТ ОТ MPC В ХОТЕЛ СОЛ НЕСЕБЪР ПАЛАС.**

Хотелски Комплекс „SOL Nessebar Resort” е част от прочутата световна верига “SOL Melia” и се състои от 3 елегантни хотела:”SOL Nessebar Bay”, който е 4 звезди, “SOL Nessebar Mare” също 4 звезди и “SOL Nessebar Palace” 5 звезди. Хотелите на “SOL Nessebar Resort” предлагат световен стандарт на обслужване, всички удобства и на-добрите условия за пълноценна морска почивка на своите гости. Хотелският комплекс има 964 стаи, 4 конферентни зали, 3 ресторанта, 9 бара, 4 външни басейни, 3 вътрешни плувни басейна, детски замък, дискотека, тенискорт, волейбол, футбол и баскетбол-игрища и 3-етаженспацентър с фитнесклуб.

Хотел Сол Несебър Палас е най - луксозният от трите хотела в комплекс Сол Несебър Резорт. Хотелът е удобно разположен на брега на Черно море в южната част на Черноморския курорт Несебър и само на 5 км от курорта Слънчев бряг. Хотел Сол Несебър Палас разполага с 236 просторни двойни стаи с модерен дизайн, 60 луксозни фамилни стаи (две двойни стаи, разделени само от междинна врата) много подходящи за семейства с две деца, и 37 луксозно обзаведени апартамента. Хотелът е пригоден за посещаването както на бизнес , така и на ваканционни туристи. Комплексът работи основно с туроператорски фирми като Queen Tours, ITS, TUI, BHL, REWE touristik, TURAL, Astral Holidays, което сегментира потребителите по националност – предимно евреи, англичани, германци, французи, руснаци, румънци по-малко българи.

Необходимостта от въвеждането на Международни Резервационни Системи се налага, поради преоценката на ефективността на хотелиерското обслужване, където хотела трябва да повиши оптималните ресурси на онлайн пространството с оглед заобикаляване на туроператорите за повишаване на независимостта и рентабилността. В тази връзка това се налага, също поради:

- осигуряване на информация за предлагания хотелиерски продукт и реклама на хотела;

- осигуряване на информация за предпочитанията и удовлетвореността на клиентите;

- улесняване на комуникацията между клиента и хотела;

- улесняване на резервацията;

- възможностите за изграждане на връзка с госта и създаването на лоялни клиенти;

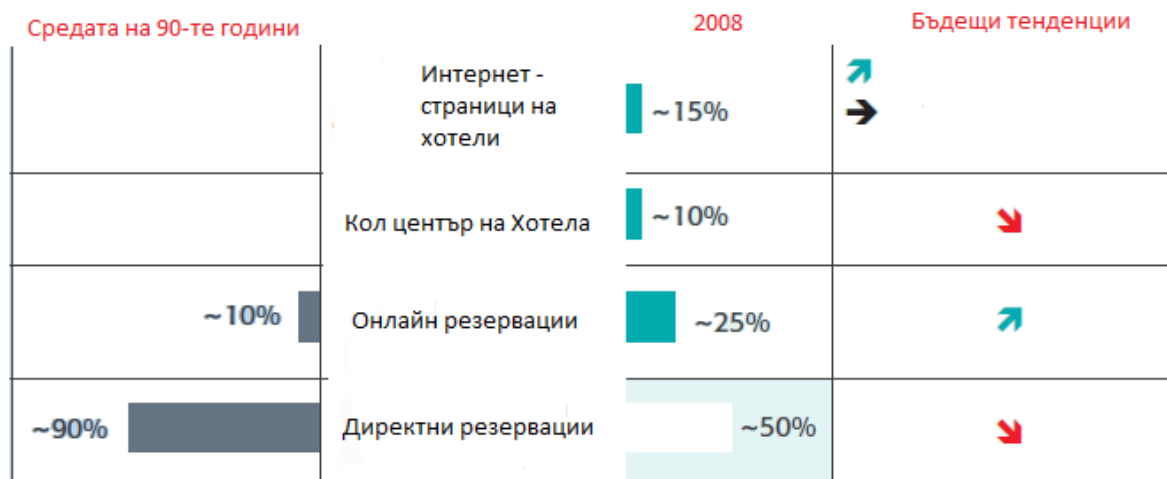
- хотелиерският мениджмънт отдава най-голяма значение на първия и последния контакт на госта с хотела, поради тази причина операциите в тези фази са оценени най-високо;

- въпреки, че се осъзнава значението на лоялните клиенти за повишаване на ползите за хотелиерската организация, съществуват известни пропуски по отношение на установяването на трайни връзки с гостите и именно в тази насока могат да се търсят бъдещи възможности посредством резервационните системи.

Съгласно изследване на Института по управление на пътуванията (CWT) (Вж. фиг.1) повечето хотелски резервации са директни, въпреки, че процентът на онлайн резервациите се увеличава.

**Фиг.1**

Ниво на използване на различни дистрибуционни канали като % от резервациите



## 2. АЛТЕРНАТИВНИ РЕЗЕРВАЦИОННИ СИСТЕМИ.

GDS (Global Distribution Systems) или глобални дистрибуционни системи представляват международни компютъризирани системи, които се използват за резервации, обмен и получаване на туристическа информация и осъществяване на онлайн резервации за хотели, полети, коли под наем, влакови билети и др. Те служат за представяне на цени, контингенти, отстъпки, информация за свободни стаи, описания и мултимедия и достигат в реално време до над 650 000 туристически агенти.

В момента на пазара се предлагат три алтернативни системи, чиято обща структура е представена на фиг.1. Това са:

- Amadeus
- Galileo
- Sabre

**Фиг.2 Обща структура на компютърните резервационни системи**