

Туристический центр Виктории Булатовой



8 911 554 30 40



8 902 286 26 20



vk.com/bulatovatravel



info@bulatova.com



bulatovatravel



Архангельск, ТЦ Березка, Воскресенская 7, 2 этаж



www.bulatova.com

15 лет
в туризме

Мы работаем не с туристами. Мы работаем с людьми

“А какую скидку дадите?”

НАШИ АРГУМЕНТЫ:

А двухфакторный контроль бронирования в стоимость включен?

Нет...а что это?! о_о

Вот видите.., а это очень важно! В этом отеле осталось всего несколько мест по такой цене, а это означает, что вероятность того, что бронь не подтвердят или туроператор попросит доплатить большая. В итоге, потеряете и время и деньги.

Мы каждую бронь проверяем три раза: до отправки, сразу после отправки и через три дня после подтверждения. И в случае проблем, сразу звоним туроператору и решаем проблему. Благодаря этому, с нами у вас таких проблем не возникнет.

А сопровождение регистрации на рейс включено?

Нет...а что это?! о_о

Мы за сутки до вылета проверяем все рейсы, чтобы убедиться, что вы включены в списки пассажиров, и что рейс не отменен или не перенесен. Если электронная регистрация есть, сами регистрируем вас на рейс и выбираем лучшие места в самолете. Если рейс будет перенесен, мы заранее вас предупредим, чтобы не пришлось сидеть несколько часов в аэропорту, и поможем получить компенсацию от авиакомпании.

А защита от овербукинга включена?

Нет...а что это?! о_о

Овербукинг — это...#рассказываем

А мы с вами так тщательно этот отель выбирали...

Но, к сожалению, периодически такое случается со всеми туроператорами.

Чтобы этого не допустить, мы сами сразу после бронирования звоним в отель, и узнаём, внесены ли вы в список гостей, и ждут ли вас в этом отеле. Как показывает практика, после такого звонка, вероятность овербукинга резко снижается.

Вообще, вы можете самостоятельно все это проверить: для этого после того, как оплатите тур, позвоните оператору, продиктуйте номер брони и убедитесь, что все данные внесены корректно; за сутки перед вылетом зайдите на сайт авиакомпании, проверьте свой рейс и зарегистрируйтесь на него, чтобы не стоять в очереди на стойку регистрации и выбрать лучшие места; за 3-5 дней до вылета позвоните в отель, продиктуйте свои паспортные данные и убедитесь, что вы внесены в список гостей, и что вас ждут.

Если вы берёте это всё на себя, смело покупайте тур со скидкой в #X тысяч рублей в том агентстве, где вам сделали предложение, и, скорее всего, всё в путешествии у вас будет хорошо, ведь теперь вы знаете, на что следует обратить внимание.

Ещё не предлагали отели:

#имя клиента,

Во-первых, сейчас есть несколько классных предложений **#от туроператора / по раннему бронированию / по акции**. Скидки до 30%.

Во-вторых, мы сейчас с вами обсуждаем сферический тур в вакууме. Давайте сперва с отелем определимся, вы к нам в офис приедете, мы вместе “поиграем” конфигурацией тура - условиями размещения, количеством дней и ночей, датами вылета, операторами и авиакомпаниями, и в итоге выберем то, что вам подходит больше всего - по цене договоримся.

И в-третьих, с некоторыми ТО у нашего агентства эксклюзивные условия, поэтому уверена, что смогу предложить вам лучшую цену. **#договариваемся о t встречи**

Мы уже предлагали отели:

#имя клиента, а мы в бюджет не укладываемся?

клиент высказывает истинное возражение:

- “сравниваю вас с другими агентствами”

- “честно говоря, дороговато выходит”

- “укладываемся. просто хочу скидку”

Отлично! Приезжайте - обсудим цену в индивидуальном порядке и сделаем вам лучшее предложение!

нет -> **возвращаемся в режим отработки с возражениями**

“Почему нужно купить именно у нас и почему мы не можем предоставить скидку”

во-первых, мы абсолютно прозрачны: работаем уже **16 лет** - чтобы у вас не было никаких сомнений, могу прямо сейчас прислать вам наши полные реквизиты, и, если захотите, можете пробить их в интернете, узнать, кто у нас учредители и увидеть, что с нами всё в порядке.

во-вторых, офис, в который я вас приглашаю, работает уже **16 лет**, все наши постоянные клиенты знают, где нас найти и уже к нему привыкли, так что мы никуда отсюда не собираемся :)

в-третьих, тур, который мы с вами обсуждаем, организует **#название_ТО** - это надёжный ТО, с которым мы давно работаем. можете зайти к нему на сайт, и увидеть, что мы есть в разделе партнёры.

Вопрос: а почему не напрямую у туроператора

Конечно, вы можете купить сами на сайте туроператора...

...но вы должны понимать, что если вдруг что-то пойдёт не так - например, бронь не подтвердят, или возникнут проблемы с авиарейсом, или, не дай б*г, на овербукинг нарвётесь, вам придётся со всем этим разбираться самостоятельно.

Если решите бронироваться самостоятельно, то вот на что вам обязательно нужно обратить внимание

Вопрос...а почему не в другом агентстве

Я правильно понимаю, что вы нас с кем-то сравниваете?

Да

А если не секрет, с кем именно?

Клиент отвечает -> переход в “В другом ТА дешевле...”

“В другом агентстве дешевле...”

#имя клиента, а какую конкретно стоимость вам озвучили?

Хорошо. Правильно ли я понимаю, что мы говорим об одной и той же конфигурации тура? [без паузы] Я почему спрашиваю: внимательно отнеситесь к тому, **#это тот же ТО? / включён ли топливный сбор / какая норма по багажу / это тот же тип номера? / включена ли страховка от невыезда / такое же кол-во дней и ночей ...** И есть ли у них пошаговое сопровождение клиента с момента оплаты заявки и до заселения в отель?

Я просто почему уточняю: мы в нашем агентстве ...

#скрипт обоснования более высокой стоимости (tel)

Если вы готовы взять это всё на себя **#ещё раз дублируем основные пункты из скрипта обоснования более высокой стоимости**, то, наверное, надо брать у них, потому что это более выгодное предложение...**есть только маленький нюанс:** мы уже **16 лет** работаем с этим туроператором, есть у них на сайте в разделе партнёры, и этот оператор жёстко контролирует цену на туры; и если в другом агентстве на **#У рублей** дешевле, то это выгоднее, но подозрительно...но дело ваше - решать вам.