

Gudriem.lv: За год оборот купонов на покупку путешествий и отдыха вырос в 20 раз

Как показало исследование сервиса сравнения купонов коллективных покупок Gudriem.lv, в период с марта 2012 по март 2013 года латвийские жители потратили на купоны, предлагающие отдых и путешествия, 1 507 851 латов. По сравнению с периодом март 2011-март 2012 года, когда аналогичных купонов было продано на сумму 75 947 латов, прирост оборотов туристического направления порталов коллективных покупок составил 1985%. В общей доле продаваемых купонов скидочные предложения по отдыху и путешествиям занимают первые места по обороту уже более года.

-- Купоны, предлагающие людям отправиться со скидками в дальнее или ближнее путешествие, стали появляться у порталов коллективных покупок уже в 2010 году, -- говорит представитель Gudriem.lv Дмитрий Зазнов. -- Но в тот период они были экзотикой среди массового предложения услуги кафе, соляриев и парикмахерских. В 2011 году купонаторы стали активней развивать туристическое направление, почувствовав большой спрос со стороны клиентов, а в прошлом году купоны, предлагающие отдых и путешествия, вышли на первое место по оборотам рынка.

По данным Gudriem.lv, в период с марта 2012 по март 2013 года латвийские жители потратили на купоны, предлагающие отдых и путешествия, 1 507 851 латов. Всего в этой категории за год было выставлено 1584 предложения, а количество проданных купонов составило 44 313. Таким образом, средняя стоимость одного купона составила 34,02 лата.

«Относительно невысокая стоимость одного купона объясняется тем, что люди активней всего покупают недорогие предложения – однодневную поездку в Палангу или Тарту, отдых в гостевом домике в Сигулде, путешествия по Латвии. Стоимость таких купонов находится в пределах 10-25 латов. Средние туристические предложения формируют автобусные 7-10-дневные туры по Европе, стоимость которых составляет 140-200 латов. И, наконец, самые дорогие туристические купоны предлагают отдых в Турции, Хорватии, Египте, стоимостью от 200 латов и выше», -- поясняет Дмитрий Зазнов.

Данные Gudriem.lv показывают: за год оборот купонов на покупку путешествий и отдыха вырос в 20 раз. В период с марта 2011 по март 2012 года порталы коллективных покупок продали туристических купонов на сумму 75 947 латов. Средняя стоимость одного купона составила 54,4 лата.

«Несмотря на то, что неприятные инциденты с мошенничеством порталов kiron.lv и orangelifе.lv, продавших туристические купоны и исчезнувших без следа, немного испортили репутацию такого способа покупки путешествий, мы видим, что спрос на них растет с каждым месяцем. -- говорит Дмитрий Зазнов. -- К примеру, в первом квартале этого года в топе-5 самых популярных купонов по обороту три первых места занимают турпоздки в Турцию со скидками в 50-55%. На четвертом месте -- услуги по лазерной коррекции зрения, и на пятом -- билеты в кино со скидкой 50%».

По мнению Самада Мухамедова, регионального директора компании Kupikupon Global по странам Балтии (Zizu.lv), туристическим услугам от компаний коллективных покупок еще есть куда развиваться. «К примеру, в Латвии мало купонов, которые предлагают хорошие европейские гостиницы с большими скидками. Также мало комплексных предложений, когда покупатель купона может выбрать перелет со скидкой, гостиницу и отдых в одном месте. Это происходит потому, что наши жители привыкли покупать турсервисы единым пакетом, а не подбирать по отдельности, хотя второй вариант был бы более выгодным», -- считает он.

Портал коллективных покупок Zizu.lv рекомендует при выборе купонов, предлагающих путешествия, обращаться к надежным турфирмам. Для длительных поездок (5-8 дней) стоит узнать, есть ли у организатора поездки страховка денег на случай неплатежеспособности, которая является обязательным требованием для всех компаний, оказывающих туристические услуги. Страховка денег клиента в случае неплатежеспособности туроператора дает потребителю гарантию безопасности относительно возврата уплаченных денег, а также возвращение человека в страну проживания.

«Кроме того, стоит быть бдительным, покупая купоны у малоизвестных фирм и новичков рынка, -- говорит Самад Мухаммедов. -- Такие компании могут предложить некачественную услугу, например некомфортабельный автобус или плохую гостиницу, из-за чего отдых может быть испорчен. Также за стоимостью купона могут скрываться дополнительные расходы, которые "съедят" всю экономию на скидке».