



### «АСТРУС» ПОЛУЧИЛ АТТЕСТАТ «БИЗНЕС-ОТЕЛЬ»

Отель «Аструс – Центральный дом туриста» подтвердил свое соответствие требованиям деловых путешественников, получив аттестат АБТ «Бизнес-отель». Расположенный в 15 минутах езды от аэропорта Внуково, отель предлагает 495 номеров категорий стандарт, комфорт, студия и делюкс, оснащенных по европейским стандартам. К услугам гостей телефонная связь, рум-сервис и беспроводной высокоскоростной Интернет. Четыре оборудованных конференц-зала готовы к проведению деловой встречи любого формата, а отметить важное событие можно в банкетных залах и ресторанах отеля.

«Нас привлекла новизна и практическая программа «Аттестация Бизнес- и Конференц-отелей», – говорит коммерческий директор отеля Андрей Михайлец. – Наличие аттестата АБТ – хороший способ выделиться на динамично растущем рынке. Я уверен, что его правильное использование поможет нашему позиционированию среди деловых туристов – наиболее доходной, прогнозируемой и лояльной аудитории клиентов».



## Starwood для деловых туристов

С 2013 года компания гостиничная группа Starwood Hotels & Resorts стала стратегическим партнером Ассоциации Бизнес Туризма. О требованиях деловых туристов и о том, что могут предложить им бренды, входящие в группу Starwood, рассказывает директор отдела глобальных продаж компании Анна Колебаева.



– **Какие из девяти отельных брендов, входящих в Starwood, наиболее популярны у деловых туристов и больше всего отвечают их требованиям?**

– Все бренды, входящие в состав Starwood Hotels & Resorts, имеют свои особенности, поэтому каждый бизнес-путешественник может найти тот, который подходит именно ему. Например, отели бренда W® имеют полностью автоматизированное управление в номере, что сокращает время на звонки в службы отелей для заказа той или иной услуги. В лобби отелей Sheraton® есть мини-бизнес-центр Link@Sheraton®, оборудованный компьютерами, принтерами, где в любое время можно бесплатно подключиться к Интернету, оперативно отправить письмо или проверить котировки на биржах.

– **Отличаются ли деловые туристы специфическими запросами?**

– Это очень требовательные клиенты, со своими конкретными предпочтениями при выборе отелей. В первую очередь, это расположение и близость инфраструктуры. Бизнесмены выбирают отели, расположенные недалеко от офиса и имеющие доступ к районам деловой активности города. Удобство транспортного сообщения также играет важную роль. Именно поэтому в последнее время растет спрос на отели, расположенные близ аэропортовой зоны.

Наличие высокоскоростного Интернета – обязательная услуга любого бизнес-отеля. Причем желательно, чтобы это был бесплатный Wi-Fi, работающий в любой точке гостиницы.

Наличие достаточного количества розеток и их удобное расположение в номере, переходники, канцелярские принадлежности позволяют чувствовать себя комфортно и ни в чем не нуждаться. Ведь отель во время поездки заменяет офис. Эпоха высоких технологий диктует свои правила: растет спрос на наличие IP-телефонии, возможность организации видеоконференций.

– **Какие специальные услуги вы можете предложить бизнес-туристам?**

– Как я уже говорила, в отелях цепочки Sheraton® клиенты могут всегда оставаться на связи благодаря услуге Link@Sheraton®. Бизнес-туристы всегда физически активны, поэтому наличие фитнес-центра в отеле играет немаловажную роль. Наша компания совместно с ведущими мировыми тренерами по фитнесу разработала специальную программу упражнений – Sheraton Fitness Programmed by Core® Performance. В какой бы стране мира вы ни находились, в каждом отеле Sheraton® вы сможете заниматься по этой программе. А в отелях St. Regis® путешественники смогут по достоинству оценить безупречный сервис благодаря уникальной службе дворецких.

– **Проводите ли вы специальные акции, рассчитанные на привлечение бизнес-туристов?**

– Как показывает практика, программы лояльности являются одним из самых эффективных инструментов привлечения туристов, в том числе и деловых. В отелях Starwood Hotels & Resorts действует программа Starwood Preferred Guest®, позволяющая накапливать баллы за проживание, а потом обменивать их на бесплатные ночи и поощрительные полеты без закрытых дат. А скоро в рамках SPG® для держателей карт SPG начнет действовать новая программа скидок, достигающих 30% более чем в 870 ресторанах и барах всей глобальной сети. Предложение будет доступно более чем в 400 отелях Starwood по всему миру.

– **Как вы оцениваете потенциал аудитории бизнес-туристов?**

– По прогнозам экспертов, в 2013 году количество деловых поездок будет расти. Это неизбежно приведет к увеличению числа деловых путешественников среди постояльцев отелей, особенно в крупных городах. Сегмент бизнес-трэвел – очень перспективный.