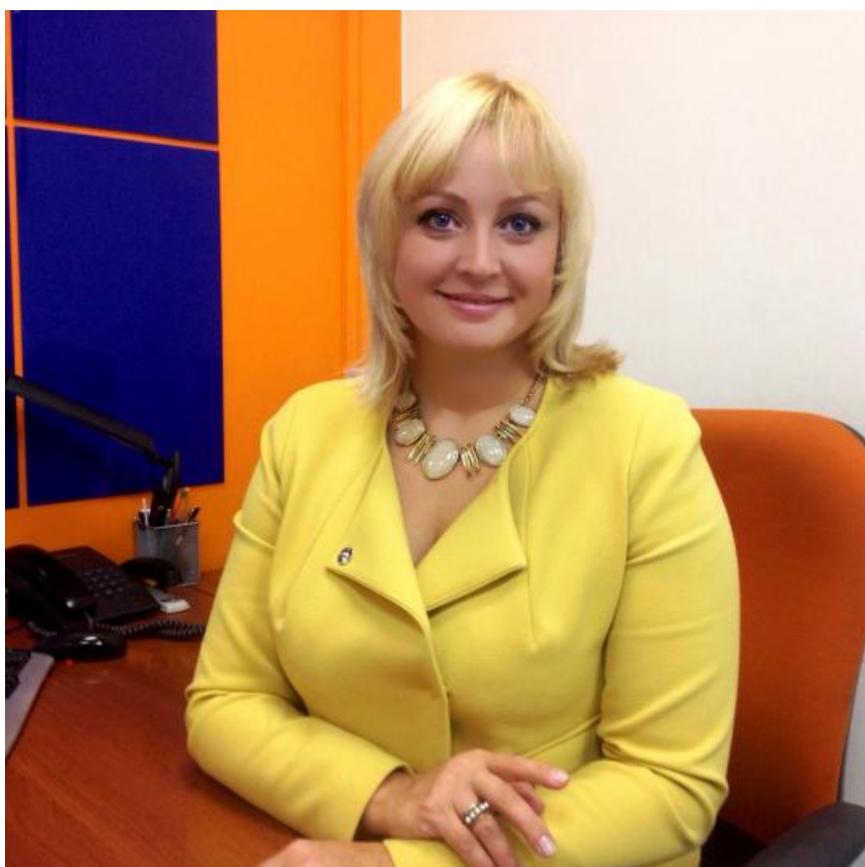


Откровенное интервью с «ЭкзотикАзияТур»: путешествовать дешево – реальность

Поверите ли вы, если я скажу, что можно полететь во Вьетнам почти на две недели, с проживанием в отеле всего за 8500 рублей. Нет? А зря.

Продолжая тему бюджетных путешествий, познакомлю вас с человеком, который воплотил свою детскую мечту и стал увлеченным путешественником.

Эксклюзивное интервью БАБРа с генеральным директором ООО «АП ЭкзотикАзияТур» Верой Петровой.



Виктория Британская:

– Почему бывают дешевые туры? В чем подвох?

Вера Петрова:

– В нашей жизни все циклично: зима, Новый год, холод, грязь, каникулы, огород, лето, отпуск, 1 сентября, уборка урожая, грязь, каникулы, зима, Новый год и так по кругу. Есть периоды, когда 90% постоянно летающих туристов просто не могут себе позволить вылететь, так как у них то огород, то экзамены у детей, то годовой отчет, то 1 сентября. Туроператоры хоть и сокращают количество рейсов на данные периоды, но все равно желающих не настолько много. Совсем убрать рейсы нельзя, потому что так устроена система авиаперевозок. Поэтому туроператоры вынуждены снижать цены. Так получаются горячие туры для некоторых счастливиц, необремененных жизненными обстоятельствами. Никакого подвоха тут нет.

В. Б.:

– Выгодно ли продавать дешевые туры?

В. П.:

– С точки зрения экономики выгодно продавать все, что продается и приносит прибыль. Турист, который купил горящий тур, всегда сможет обратиться к нам за любым другим туром при условии, что ему понравилось, как с ним работали. Таким образом, растет клиентская база.

В. Б.:

– Как часто иркутяне вылетают за границу в условиях кризиса?

В. П.:

– Если человек привык отдыхать, никакой кризис его не остановит. Он будет выбирать более экономный отдых, поменяет пять звезд на четыре, но все равно поедет.

В. Б.:

– Расскажите, как можно запланировать горящий тур? Ведь это – отличный способ сэкономить, если, например, из-за рабочего графика сложно назвать точные даты поездки заранее.

В. П.:

– Только свободный человек может позволить себе горящий тур. Свободный от семейных обстоятельств, от обязательств перед работодателем. Это не значит, что у него нет семьи или он безработный. Все дело в расстановке приоритетов.

Если вы все-таки хотите поймать горящий тур, берите отпуск с 10 по 25 мая, с 1 по 30 сентября, с 25 ноября по 15 декабря. В эти даты чаще всего бывают горящие туры.

Например, 5 сентября были горящие туры во Вьетнам с вылетом 8.09 на 13 ночей за 8500 рублей на человека. Такие туры раскупаются за 2-3 часа.

Наши постоянные туристы заранее оставляют заявку и предоплату, указав, в какую сумму они хотели бы уложиться. Самое главное – в этом случае они должны полностью довериться нам в выборе отеля. Иначе можно никуда не попасть, пока я буду кидать туристу варианты отелей, а он будет подробно про них читать.



В. Б.:

– Многие не любят турфирмы, так как людям часто не нравится отношение менеджеров к клиентам – страны знают плохо, вяло интересуются предпочтениями, предлагают 1-2 варианта, иногда даже хамят. Затем даже с таким сервисом выбрав тур, клиент недоволен, например, гидом – это самые распространенные жалобы.

В. П.:

– Мне кажется, этот вопрос надо задавать тем турфирмам, которых не любят. Либо спрашивать у самих туристов. Неважно за какой услугой вы пришли: за туром, за массажем, за стрижкой, за фотосессией. Если вам не понравилось, как с вами обошлись, навряд ли вы будете покупать услугу. У нас в городе большой выбор турфирм. Часто люди ищут, где подешевле, но поговорку про сыр и мышеловку никто не отменял.

Если турфирма регулярно делает скидки, то в лучшем случае она наскребает себе на аренду и зарплату. Ведь она работает по принципу «лишь бы выжить». У нее естественно уже не остается денег на собственный рост и развитие, а это рекламные туры, обучающие семинары. Отсюда и плохое знание своего дела. Что касается гидов – это человеческий фактор. Если менеджер правильно подготовил своего туриста к отдыху, то его ничто не расстроит, ни перенос рейса, ни гид, который пытается на нем заработать, ни плохая погода. *Нужно любить свое дело, тогда и турист полюбит вас.*

В. Б.:

– Есть ли у Pegas Touristick конкуренты в Иркутске? Отразился ли кризис на доходах турфирмы? Усложнились ли ситуации на рынке?

В. П.:

– Конкуренция – это экономическая реальность, которая должна всегда присутствовать на развитом рынке. Конкуренция поднимает уровень качества, а не снижает уровень цены. С точки зрения потребителя это хорошо. Есть ли у Pegas конкуренты, да есть. Но Pegas по любому направлению может предложить интересные варианты отелей по выгодной для туриста цене, потому что данные отели принадлежат Pegas. Вот вам и повышения качества. У меня лично примерно 50% туристов, которые предпочитают летать на Пхукет, выбирают именно пегасовские отели. И в этом случае конкурентов у Пегаса пока нет.

Если мы говорим о нашей турфирме ООО «АП ЭкзотикаАзияТур» (у нас один офис работает под франшизой Pegas Touristick), то кризис мы пережили ровно. Я не экономист, спрогнозировать экономическую ситуацию в стране не сумею. И к тому же оптимист, в моей жизни не бывает сложных ситуаций, бывают ситуации, из которых нужно извлекать уроки. Но знаю, что некоторые мои коллеги, ответят вам, что дальше будет все хуже и хуже, но это их образ жизни.

В. Б.:

– Расскажите немного о себе. Как вы оказались в туризме? Что вас привело в эту сферу?

В. П.:

– В туризме работаю 16 лет. С детства хотела путешествовать, но тогда в далекие 80-90 года поездка за границу была большой редкостью. Поэтому мама всегда смеялась и говорила: «Хочешь много путешествовать – выходи замуж за посла». Слава Богу, ситуация в стране изменилась. Первыми стали путешествовать наши родители, мы с сестрой в то время учились. И однажды, оформив тур в Египет, родители попали в неприятную ситуацию:

Уже будучи в Египте им менеджер отеля сказал, что за них не оплачено (не оплатила именно Иркутская турфирма, где они оформляли тур). Ситуация, конечно, разрешилась, и родителей никто из отеля не выгнал. Но осадок остался.

По возвращению они сказали: «Ничего не знаем, открываем свою турфирму, раз уж все в нашей семье такие путешественники». Так я и оказалась в туризме, и совершенно не считаю это своей работой, скорее это мое любимое хобби, которое приносит достойный доход.

В. Б.:

– Где вы уже побывали? Какой ваш личный рекорд в путешествиях?

В. П.:

– Единственный континент, где я еще не была – это Австралия. Ну, правда много где побывала: практически вся Юго-Восточная Азия, Марианские острова, Куба, почти вся Европа, Турция, Египет, Тунис. Долго перечислять. У меня есть одна знакомая, буквально два дня назад она сказала, что побывала в 60 странах, хочет до 100 довести и успокоиться. Мне до нее далеко. Но дело даже не в количестве. Например, в Таиланд и Италию я готова возвращаться каждый год. А новые страны всегда посещаю с целью изучения и повышения квалификации.

В. Б.:

– Ради чего/ для чего вы путешествуете?

В. П.:

– Это моя жизнь, судьба, по-другому я не смогла бы жить. Есть люди, которые не могут жить без спорта, без риска, без дачи, без родителей, без сладкого, этих «без» может быть великое множество. Я вот не могу жить без путешествий.

В. Б.:

– Вопрос на засыпку, почему все больше людей отказываются путешествовать, ссылаясь на то, что это дорогое удовольствие. Жалуются на кризис, отсутствие денег. Видят тур в ту же Турцию на неделю в средней гостинице за 1500\$ и решают, что оно того не стоит.

В. П.:

– Сколько людей, столько и мнений, мне такие не встречались. Но я не отрицаю, что они есть. Просто тратят свои деньги на любимую дачу, новые вещи, образование детей (притом, не факт, что это образование нужно этим детям). И если человек не готов потратить 1500\$ на путешествие, значит, ему по жизни не дано путешествовать. А то, что вы говорите, что, якобы, таких людей становится все больше и больше, это неправда. Наоборот растет число людей, которые могут позволить себе путешествовать – взрослеет новое поколение. У них другие ценности, и туризм туда входит.

В. Б.:

– Если денег кот наплакал, а путешествовать хочется? Дайте какой-нибудь совет из своего опыта, как можно дешево уехать?

В. П.:

– Ранее я говорила уже о горячих турах. Ну, а вообще деньги тут не причем. Дело в самом желании. Люди, которым деньги кот наплакивает, должны, прежде всего, поменять свое мировоззрение.

Во-первых, перестать плакаться, во-вторых, все туры можно приобрести в рассрочку на шесть месяцев без процентов. А значит оплату за тур, который стоит 8500 рублей можно разбить на полгода. Это стоимость пылесоса. Зайдите домой к таким людям, и вы увидите, что там и пылесос, и посудомоечная машина, и много другой техники, без которой можно и обойтись. Мыли же мы раньше посуду руками и не думали, что такое счастье когда-нибудь наступит.

Я не отрицаю, что у нас до сих пор есть люди, которые действительно не могут себе позволить путешествовать. Но поверьте, они и не плачутся. Это адекватные люди, которые реально оценивают свою ситуацию.

В. Б.: Спасибо вам за интервью! Хороших туристов и новых высот.

Новости Прибайкалья - в Вайбере. Только эксклюзив! Подписывайтесь!

[Читайте нас в Одноклассниках!](#)

[Читайте нас в Телеграме!](#)

Автор: Виктория Британская © Babr24.com ТУРИЗМ, ИРКУТСК, РОССИЯ 👁 7087 06.09.2017, 09:23 📌 1090

URL: <https://babr24.com/?ADE=164674> Bytes: 9848 / 9100 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com



Автор текста: **Виктория Британская**, обозреватель.

На сайте опубликовано **581** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/@tomsk24_link_bot)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/@babrobot_bot)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)