

САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ УСЛУГИ В ОТЕЛЯХ ЕВРОПЫ



Туризм - индустрия, подверженная постоянному динамическому развитию, и в значительной степени эта динамика перемен происходит благодаря изменяющимся потребностям туристов. Путешественники и гости отелей постоянно меняют фокус потребления, в зависимости от того, как формируются их вкусы в соответствии с определенными тенденциями и, прежде всего, внедряются новые технологии, для более интересного

путешествия.

Все происходящие изменения создали более требовательный и более осведомленный тип потребителя тур услуг, чем это было раньше. В результате отели и другие средства размещения должны предлагать именно тот спектр услуг, который делает заведение более популярным среди туристов.

Именно поэтому необходимо в первую очередь обратить внимание на услуги, наиболее ценимые и востребованные гостями отелей. Недавнее исследование GuestRevu перечисляет наиболее ценимые функции отелей:

Место расположения

Для 92,7% гостей расположение отеля является одним из наиболее важных аспектов. На самом деле, это часто является основным критерием при выборе места размещения в пункте назначения. Аналогичным образом, поиск отеля, который не был честен с точки зрения освещения своего местоположения, является одной из главных причин разочарования и как результат, почему клиенты пишут плохие отзывы о своем отдыхе.

Бронирование

Такое же количество гостей считает, что возможность легко, быстро и просто оформить заказ является еще одним ключевым фактором при выборе отеля по сравнению с другими. Гости устанавливают приоритеты, что процесс бронирования должен осуществляться в нескольких шагах и позволять им сделать предварительный заказ всего за пару минут.

Внимательный персонал

Благодаря буму социальных сетей, безусловно необходимо заботиться о цифровой аудитории, но хорошие манеры, которые используются в сети для виртуального общения, и правильный тон, который используется для привлечения потенциальных клиентов онлайн, не могут заменить уважительного общения с клиентами лицом к лицу непосредственно в отеле. Гости требуют дружелюбия и внимания со стороны персонала. Этот фактор может выгодно отличать один отель от другого.

Клиенты - реклама отеля

Необходимо всегда помнить, что довольные гости превращаются в клиентов, которые впоследствии становятся промоутерами гостиничного бренда. Это то, что никогда нельзя забывать. То, что раньше называлось из уст в уста, превратилось в письменные онлайн

комментарии в сети, где туристы публично делятся своими впечатлениями и мнениями о поездке, ресторане, отеле, работнике или деятельности, во время поездки.

Вопреки бытующему мнению, что люди склонны комментировать больше отрицательные впечатления, по факту из 15 000 проанализированных обзоров только 5% были отрицательными, в то время как более 50% оценили отель по 10-бальной шкале выше 9. Остальные просто ограничились комментариями без добавления конкретной оценки.

Date: 2019-11-04

Article link: <https://www.tourism-review.su/naibolee-vostrebovannie-uslugi-v-otele-news11250>