



TEZ
TOUR

| Турагенція®



**Франчайзинговое
предложение**

Содержание:

1. О нас
2. “TEZ TOUR Турагенція”
3. Преимущество работы в сети
4. Требования
5. Финансовые условия
6. Контакты



О нас

TEZ TOUR

В состав TEZ TOUR входит более 20 международных компаний.

TEZ TOUR является лидером в туристическом сегменте Восточной Европы. Мы имеем более чем 22 летний опыт работы и нам доверяют свой отдых миллионы туристов во всем мире. Во всех странах наших клиентов обслуживают собственные принимающие офисы TEZ TOUR. Это позволяет делать отдых качественным и комфортным.



Компания TEZ TOUR является членом международных туристических организаций и принимает активное участие в развитии туристической отрасли в целом.

Профессионально работая с большими потоками туристов и хорошо разбираясь в ситуации на туристическом рынке, мы выбираем надежные авиакомпании и лучшие отели.

TEZ TOUR осуществляет индивидуальный подход к организации туров любого уровня, вплоть до VIP и incentive-групп, проводит поэтапный контроль качества обслуживания поездок.

TEZ TOUR имеет заслуженную репутацию одной из самых высокотехнологичных компаний на туристическом рынке. Работа офисов максимально взаимосвязана и автоматизирована, система онлайн-бронирования прогрессивна и удобна в использовании. Полная компьютеризация и отлаженная система работы не допускают потерь информации. Это позволяет нам бесперебойно и четко обслуживать сотни тысяч заказов даже в пик туристического сезона.

Мы работаем только с проверенными и надежными партнерами. Авиаперевозки осуществляются крупнейшими авиакомпаниями мира с современным авиапарком.

В отельной сфере наши партнеры – ведущие цепочки гостиниц, среди них Marriott, Sheraton, Le Meridien, Sol Melia, Princess, Hilton, Iberostar, Four Seasons и другие.

TEZ TOUR предлагает популярные и уникальные экскурсионные и индивидуальные культурные программы, осуществляет разработку эксклюзивных туристических маршрутов и частных поездок, обеспечивая безопасность на всем пути следования.

TEZ TOUR уделяет особое внимание контролю качества предоставляемых услуг на всех этапах. Мы тщательно отслеживаем каждую заявку с момента поступления в TEZ TOUR до возвращения туриста домой.

TEZ TOUR - это крупный туроператор, работающий в соответствии с действующим законодательством и отвечающий за качество своей работы, уделяющий особое внимание контролю предоставляемых услуг на всех этапах. Каждое направление компании непрерывно развивается, и в этот процесс вовлечены все партнеры TEZ TOUR. Результатами своей работы компания постоянно подтверждает свой слоган - Высокие Технологии Туризма.

Компания TEZ TOUR основана в 1994 году. На сегодняшний день в ее ассортименте двадцать девять направлений: Турция, Таиланд, Египет, Испания, Куба и Доминикана, Мальдивы и Шри-Ланка, Греция, Австрия и Андорра, ОАЭ, Болгария, Италия, Мексика, Украина, Беларусь, Венгрия, Грузия, Индонезия, Кипр, Латвия, Литва, Маврикий, Португалия, Сейшелы, Франция, Чехия, Эстония.

Компания TEZ TOUR предлагает своим партнерам воспользоваться высоким качеством организации отдыха:

- Более чем 23 летний опыт работы;
- Широкий выбор отельной базы;
- Эксклюзивные контракты с отелями;
- Русскоязычный персонал и гиды во всех принимающих офисах;
- Услуги мобильной связи TEZ GSM;
- Only Internet - международный мобильный интернет;
- Технологически оборудованный собственный автопарк;
- Быстрая и надежная система Online бронирования;
- Собственный экскурсионный департамент с сертифицированными гидами;
- Система контроля качества;
- Совершенная система взаимодействия с отелями которая позволяет оперативно получать любую информацию;
- Гибкая ценовая политика.



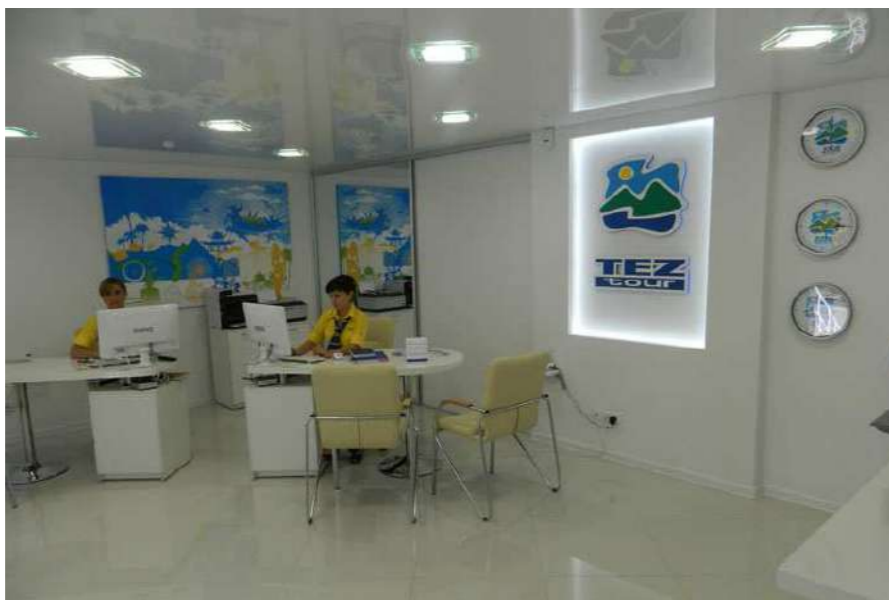
TEZ TOUR Турагенція

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

В 2010 году Компания TEZ TOUR анонсировала проект по открытию брендовых точек продаж «TEZ TOUR Турагенція».



- Целью данного проекта является увеличение объемов продаж TEZ TOUR, а также вывод предоставляемых туристическими агентствами услуг на качественно новый уровень.



- Одним из основных принципов работы сети «TEZ TOUR Турагенція» является предоставление единых высоких стандартов обслуживания, высокого качества предоставления услуг, гостеприимства и обеспечение индивидуального подхода к каждому клиенту.

ФОРМАТ ПРОЕКТА

Формат мультибрендовой сети «TEZ TOUR Турагенція» представляет собой оптимальное решение, в первую очередь, для инвесторов, решивших открыть новый бизнес в туристической сфере, и молодых существующих агентств.

Данный франчайзинговый проект включает в себя все необходимые инструменты для успешного ведения бизнеса, базируясь на многолетнем опыте работы в туристической отрасли, и позволяет воспользоваться преимуществами известного международного бренда TEZ TOUR.





Преимущество работы в сети

BRAND

Преимущества бренда:

- Выбор года;
- Узнаваемость бренда;
- Доверие к бренду;
- Бренд международного уровня;
- Многолетняя история бренда;
- Возможность привлечения дополнительного количества клиентов;
- Предоставление BRAND BOOK;
- Предоставление CONCEPT BOOK.

Использование бренда:

Возможность использования бренда во всех средствах коммуникации.



ПРОДУКТНАЯ ЛИНИЯ

Представленные нами продуктные линии охватывают 80% спроса частных и корпоративных клиентов.

Бренд	Продуктная линия
 <p>www.teztour.com.ua</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Туристические услуги (Пляжный, горнолыжный, экскурсионный отдых); • М.І.С.Е. (Организация встреч, поощрительные поездки, организация конференций, проведение мероприятий); • Авиабилеты (Регулярные, чартерные рейсы).
 <p>www.erv.ua</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Туристическое страхование (Медицинское страхование, страхование от несчастных случаев, страхование гражданской ответственности перед 3-ми лицами, багажа, от финансовых рисков).
 <p>www.tezgsm.com www.teztele.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Мобильная и интернет связь (Стартовые пакеты, пополнение счета).

РЕКЛАМА

Обширная рекламная кампания оператора, нацеленная на популяризацию бренда и укрепления позиций на рынке туристических услуг:



- Реклама в СМИ;
- Наружная реклама;
- Интернет реклама;

ИНТЕРНЕТ



Интернет сайт:

- B2C сайт для частных лиц;
- B2B сайт для агентств.

Инtranет сайт для агентств:

- Агентский портал;
- BRAND BOOK;
- Учебный центр.



Корпоративный e-mail:

- E-mail с доменом @teztour.ua;
- WEB - базированный почтовый клиент;

КОММУНИКАЦИИ

Call – центр:

- Единый центр звонков с названием «Инфоцентр» для частных лиц;
- Обслуживание 24/7;
- Стандартная стоимость звонков для клиентов (как стационарный номер);
- Прямое переключение на агентов продаж
- Золотой номер 0 800 30 44 44

Корпоративные мобильные номера:

- Корпоративный GSM номер для агентов продаж;
- Бесплатные разговоры внутри корпоративной сети.



Корпоративный IM:

- Корпоративный аккаунт IM (обмен мгновенными сообщениями);
- Безопасные корпоративные коммуникации (переписка, голосовая и видео связь);
- Возможность предоставления клиенту альтернативной коммуникации;
- Возможность звонков клиенту за рубеж из корпоративного аккаунта на выгодных условиях;
- Возможность интеграции с IP телефонией.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Кураторский центральный офис:

- Предоставление подробной информации о продукте;
- Централизованное планирование продаж;
- Координация и помощь в процессе продаж;
- Оперативная калькуляция нестандартных туров;
- Предоставление документации по: стандартам обслуживания, инструкций, алгоритму работы.

Программное обеспечение «до продажи»:

- Расширенная версия поиска и подбора тура в системе «TEZ Online»;
- Расширенная версия бронирования в системе «TEZ Online»;
- Возможность централизованного контроля продаж для руководителя и бухгалтерии;
- Расширенные возможности печати документов в системе «TEZ Online».

Программное обеспечение «после продажи»:

- Учет проданных туров и платежей по заявкам;
- Печать необходимых документов;
- Ведение архива постоянных клиентов;
- Анализ индивидуальной работы каждого агента;
- Управление доступом различных пользователей;
- Учет эффективности рекламы.



КАДРЫ

Рекрутинг:

- Помощь в подборе персонала;
- Аттестация и тестирование для определения профессионального уровня агента.

Кадровые вопросы:

- Помощь в организации кадровой политики;
- Разработка и предоставление должностных инструкций;
- Предоставление рабочего пособия;
- Помощь в адаптации новых сотрудников;
- Помощь в мотивационном планировании начисления заработной платы менеджерам.

Табельный учет:

- Возможность автоматизации учета и контроля рабочего времени сотрудников;
- Возможность удаленного видео наблюдения.

Учебный центр:

- Обучение продуктной линии;
- Обучение технологии работы с продуктами сети;
- Обучение технике продаж;
- Повышение квалификации;
- Оценка и сертификация уровня профессиональной подготовки;
- Комбинированные формы обучения (в учебном центре, удаленная, инфо-туры);
- Система дистанционного обучения;
- Обмен опытом, стажировка и адаптация сотрудников;
- Проведение Online-вебинаров и наличие видеоархива обучающей информации.



РАБОТА С КЛИЕНТОМ

Обработка информации и баз данных клиентов, заполнивших анкеты, является инструментом, который позволит нам реализовать нижеуказанные маркетинговые задачи в централизованной форме, на которые за частую не хватает времени у типичных агентств.

База клиентов:

- Организация, накопление, обновление и сортировка базы клиентов на профессиональном уровне;
- Самостоятельно обновление личных данных и предпочтений клиента;
- Сегментация и анализ базы клиентов.

Директ маркетинг:

- Регулярные коммуникации с помощью e-mail, sms, классической почты и звонков;
- Периодическое информирование о маркетинговых акциях;
- Стимулирование спроса в «низкий» сезон, новый продукт, новости сети, спецпредложения;
- Поздравления общего и личного характера.

Тайный покупатель:

- Регулярная проверка квалификации менеджеров с помощью специализированного провайдера услуг Mystery Shopping;
- Регулярная помощь в устранении несоблюдения стандартов у агентов при обслуживании туристов.

ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Юридическая консультация:

- Первоначальная юридическая помощь при регистрации турагентства;
- Юридические нюансы туристического бизнеса;
- Консультация по выбору формы собственности;
- Введение в вопросы туристических договоров и взаимоотношений с клиентами.

Работа с рекламациями:

- «Горячая линия» для обращения агентов;
- Оперативное решение проблем;
- Выбор наилучшего варианта решения проблемы;
- Прямой контакт с принимающими офисами и отельными гидами.

Недвижимость:

- Консультация в поиске помещения под офис;
- Консультация по вопросам оформления документов;
- Территориальная защищенность.

Бухгалтерия:

- Консультации по вопросам ведения бухгалтерской отчетности.



Сервис от TEZ TOUR

TEZ TOUR АВИАКАССА

- Гарантія компетентного і якісного обслуговування;
- Оптиміальні тарифи і кращі маршрути для Вас;
- Робота з перевіренними і надійними українськими і мировими авіакомпаніями;
- Безпечність співробітництва;
- Індивідуальний підхід к кожному клієнту;
- Професіональний персонал;
- Високі технології туризму.

TEZ TOUR Страхование.

Данная услуга может предлагаться для реализации, независимо от туристического пакета.

Любой турист, которому нужна только туристическая страховка, может приобрести ее в офисе TEZ TOUR Турагенція.

Нашим партнером по страхованию является ЗАО "Европейское Туристическое Страхование" - <http://www.erv.ua/ru/>

Для франчайзинговых партнеров существует эксклюзивные условия сотрудничества.

Начиная с этапа подписания договора и в дальнейшем сопровождении продаж у партнеров есть куратор, который оказывает информационную поддержку по любым интересующим вопросам.



**ТУРИСТИЧНЕ
СТРАХУВАННЯ** | ДОДАТКОВИЙ ЗАХИСТ
ВАШОМУ ВІДПОЧИНКУ

- ▶ Страхування медичних виплат.
- ▶ Страхування від нещасних випадків.
- ▶ Страхування цивільної відповідальності за шкоду життю, здоров'ю та майну 3-х осіб.
- ▶ Страхування фінансових ризиків, пов'язаних з відмовою від запланованої поїздки, її перериванням, а також запізненням в поїздки і з поїздки.
- ▶ Страхування багажу.

Інфоцентр: 0 800 30 4444 | teztour.ua

Мотивация повышения продаж

Компания TEZ TOUR РИТЕЙЛ проводит мотивационные мероприятия для агентов по продаже. Мотивация персонала — один из способов повышения эффективности работы сотрудников и ключевое направление кадровой политики любого предприятия. Важно дать сотрудникам почувствовать участие Компании в их успехе, поскольку того требует внутренняя потребность в самоутверждении. Помимо психологической и нематериальной мотивации, проходят и мероприятия с материальными призами. Это очень эффективный способ поощрения сотрудников к тому, чтобы они стремились выполнять свои обязанности эффективно, качественно и быстро. Именно материальная мотивация персонала считается самой лучшей, так как другие способы не приносят аналогичных результатов.



Конкурс!

1 РЕКЛАМНЫЙ ТУР В АВСТРИЮ ОТ TEZ TOUR
1 ПОВЕДИТЕЛЬ

1 РЕКЛАМНЫЙ ТУР В АВСТРИЮ ОТ TEZ TOUR
1 ПОВЕДИТЕЛЬ

ЗАБРОНИРУЙ БОЛЬШЕ ВСЕХ ТУРИСТОВ по направлению горнолыжная Австрия в период с **01.10.12** по **30.11.12** и получи **БЕСПЛАТНОЕ УЧАСТИЕ В РЕКЛАМНОМ ТУРЕ В АВСТРИЮ ОТ TEZ TOUR!** В конкурсе принимают участие все менеджеры сети TEZ TOUR Турагенція



АКЦИЯ!

С 6 августа по 31 декабря 2012 года
Участники - все менеджеры агентств ТТР

Цель - продать наибольшее кол-во ТУРОВ В РАССРОЧКУ

Победитель должен продать не менее 10 туров за весь период акции. Если будет несколько менеджеров продавших одинаковое кол-во туров, победителем станет тот, кто продаст туров на наибольшую сумму денег.

ПРИЗ на выбор
iPhone, iPad, фотоаппарат, телевизор, Apple MacBook



Требования

ПЕРСОНАЛ

Для эффективного ведения и развития бизнеса предпочтительно полное соответствие персонала нижеуказанным критериям:



Менеджмент:

- Активный учредитель, принимающий участия в управлении бизнесом;
- Опыт в управлении бизнесом в сфере розничных продаж;
- Опыт ведения бизнеса в туристической сфере;
- Знание специфики туристического бизнеса;
- Опыт управления персоналом.



Агент:

- Опыт работы в туристическом агентстве не менее 2 лет;
- Опыт непосредственной работы с клиентом;
- Наличие собственной базы клиентов;
- Прохождение собеседования и аттестации в центральном офисе.

ОФИС

Месторасположение:

- Точка продажи должна находиться с фасадной стороны здания на «красной линии» на 1 этаже, с отдельным входом и наличием витрины или в торгово-развлекательных центрах;
- Точка продаж должна выполнять функцию рекламоносителя, иметь высокую проходимость и видимость, а также парковку.

Помещение:

- Точка продаж должна иметь помещение, обеспечивающее комфортные условия обслуживания клиентов и работы персонала;
- Помещение должно быть оформлено в едином корпоративном стиле «TEZ TOUR Турагенція»;
- Интерьер и мебель должны полностью соответствовать корпоративному стилю оформления точки продаж;
- Площадь помещения точки продаж, расположенной отдельно, должна составлять не менее 30 кв.м., для точек продаж находящихся в торговых центрах, не менее 15 кв.м.

Оборудование:

- Точка продаж должна быть оборудована всей необходимой техникой для обеспечения оперативного, качественного обслуживания клиентов и ведения бизнес процессов:
- Точка продаж должна быть оборудована моноблоками или ноутбуками;
- Точка продаж должна быть оборудована беспроводными коммуникациями;
- Дизайн и цвет оборудования должны соответствовать интерьеру помещения точки продаж;
- Размещение мебели и оборудования должно соответствовать предоставленным точке продаж макетам;
- В точке продаж должны использоваться рекламные материалы Tez Tour и партнеров, предоставляющих «дополнительный продукт».



Финансовые условия

ЛИЦЕНЗИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА

Условия франчайзинга:

- Франчайзинг дается для каждой локации отдельно;
- Договор франчайзинга заключается на основании организации партнером нового предприятия, либо предприятия не имеющего ранее договорных отношений с ООО «ТЕЗ ТУР»;
- Договор франчайзинга заключается на основании заключенного договора на реализацию туристического продукта с ООО «ТЕЗ ТУР»;
- Договор франчайзинга заключается на 1 год с возможностью пролонгации;
- Каждой точке продаж выдается лицензионный сертификат.



ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Вступительный взнос:

- Сумма вступительного взноса составляет: Киев и Днепр - 60 000 грн. Одесса, Харьков, Запорожье, Львов - 50 000 грн. Остальные города - 40 000 грн.

Роялти:

- Сумма роялти формируется по итогам ежемесячных продаж продукта;
- Сумма роялти составляет 1% от ежемесячного оборота продаж основного продукта;
- Ежемесячные франчайзинговые отчисления, роялти, оплачиваются для каждой точки продажи отдельно.



ПРЕИМУЩЕСТВА

Комиссионное вознаграждение:

- Продажа основного продукта осуществляется на условиях повышенной комиссии.

Продукт:

- Возможность продажи дополнительного туристического продукта на основе контрактов Франчайзера с внешними контрагентами.



ПРЕИМУЩЕСТВА

Обеспечение:

- Пакет брендирования – стандартный набор элементов наружного оформления, использование которых осуществляется в соответствии с CONCEPT BOOK.



ПРЕИМУЩЕСТВА

Обеспечение:

- Пакет POS материалов - стандартный набор элементов внутреннего оформления и сопутствующих рекламных материалов, использование которых осуществляется в соответствии с CONCEPT BOOK и BRAND BOOK





TEZ
TOUR

| Турагенція[®]

Контакты

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ООО «ТЕЗ ТУР РИТЕЙЛ»

Адрес: Украина, 02095, г. Киев, ул. Княжий Затон, 2/30.

Инфоцентр: 0 800 30 4444

E-mail: f@teztour.ua

Web: www.teztour.ua