

5 способов выгодно забронировать отпуск

Инсайды из 19 лет в
туристической индустрии



**Александра
Селивесторова**

Руководитель сети турагентств Coral Travel
www.crl.travel

Instagram: @alexandra_seliverstova | Telegram: @AleksandraSVR

WhatsApp: +7 916 611-18-17

Способ 1

Раннее бронирование

Туроператоры открывают продажи за 6–12 месяцев до сезона. На старте цены на лучшие номера ниже, чем за 2 недели до вылета. Ранняя цена – это не скидка, это рыночная цена в момент низкого спроса. Премиальные категории (pool villa, suite, overwater bungalow) заканчиваются первыми.

Когда работает лучше всего: Мальдивы, Бодрум, Сейшелы – пики раскупаются за 4–8 месяцев; семьи с детьми школьного возраста; конкретный отель и категория номера.

Практически: начинать переговоры с агентством за 6–8 месяцев до вылета – не за 3 недели.

Способ 2

Отказные номера накануне вылета

За 24–72 часа до заезда часть брони по пакетным турам снимается – кто-то отменил поездку, изменились планы. Туроператор заинтересован заполнить тур, и цена на весь пакет с перелётом может быть ниже рыночной на 30–50%.

Перелёт уже входит в стоимость пакета, поэтому итоговая цена остаётся выгодной даже с учётом авиабилета.

Но есть существенные ограничения.

Выбора практически нет – берёте то, что есть: направление, отель, категория номера не обсуждаются. Работает в основном в межсезонье: в высокий сезон отказных туров почти не бывает. Требуется полная гибкость по датам.

Вывод: рабочий вариант для путешественников без жёстких условий. Для планового семейного отпуска – не оптимален.

Способ 3

Новые отели сезона

В первый сезон работы новые отели предлагают более низкие цены, чем устоявшиеся соседи аналогичного уровня. Они ещё не собрали отзывы и снижают порог входа, чтобы заполниться.

Что важно учитывать: сервис в первый сезон нестабилен – команда только обкатывается. Обещанная инфраструктура (спа, бассейн, ресторан на пляже) может открыться позже заявленного. Нет истории отзывов. Громкое название управляющей компании не гарантирует результат.

Вывод: интересный вариант для тех, кто готов к некоторой непредсказуемости ради более низкой цены.

Способ 4

Привилегии от авиакомпаний и отелей

Апгрейд класса от авиакомпании. Ряд авиакомпаний предлагает апгрейд с эконома до бизнес-класса при бронировании в определённых партнёрских отелях. Это не публичная акция – условия действуют в конкретные периоды и на конкретных направлениях. Механика: бронируете тур с перелётом экономом, и если отель входит в список партнёров авиакомпании в этот сезон – получаете апгрейд до бизнеса автоматически.

Бонусы от премиальных отелей. Часть отелей при бронировании через туристические агентства предоставляет дополнительные привилегии: fast track в аэропорту, индивидуальный трансфер от аэропорта до отеля, upgrade категории номера при наличии, ранний заезд или поздний выезд.

Эти опции не доступны при самостоятельном бронировании через агрегаторы – только через агентства.

Способ 5

Отдых не в пиковые даты

Пиковые даты – это не только высокая цена, но и максимальная загруженность отеля, очереди на завтрак и в спа, персонал на пределе.

За 2-3 недели до пика или через 2-3 недели после цены на 20-35% ниже при сопоставимой погоде. В плечо сезона отель работает спокойнее: персонал не перегружен, сервис качественнее. На Мальдивах и в Бодруме «низкий сезон» понятие относительное – погода остаётся приемлемой.

Практически: если даты гибкие – обсудите с агентством диапазон, а не называйте конкретную дату сразу. Сдвиг на 10-14 дней в большинстве случаев даёт ощутимую разницу в бюджете.

Следующий шаг

Если хотите разобрать любой из этих инструментов под ваш конкретный запрос – напишите в директ или в мессенджер. Расскажите кратко: направление, даты, состав. Разберём, как это организовать. Без презентации и без давления.

Instagram: @alexandra_seliverstova | Telegram: @AleksandraSVR | WhatsApp: +7 916 611-18-17