Powstaje sieć hoteli klasy ekonomicznej

Trzy pierwsze hotele w Polsce rozpoczynają funkcjonowanie w sieci START hotel. Jej inicjatorzy przewidują, że za rok będzie skupiała około 25 hoteli w miastach wojewódzkich i innych dużych ośrodkach.

Koncepcja utworzenia ogólnopolskiej sieci hoteli ekonomicznych pod marką START hotel powstała w warszawskim Przedsiębiorstwie Usług Hotelarskich i Turystycznych. Jest odpowiedzią na sytuację, w której wiele małych jedno i dwugwiazdkowych hoteli, zarządzanych indywidualnie nie jest w stanie efektywnie konkurować z działającymi na rynku sieciami hotelowymi. Nowa sieć ma skonsolidować oferty zainteresowanych hoteli miejskich działających w segmencie hoteli ekonomicznych.

Funkcjonując wspólnie zapewnimy sobie unikalną przewagę konkurencyjną, pozyskując nowych klientów, których wymaganiom nie byliśmy w stanie do tej pory sprostać – powiedział **Andrzej Wójcik**, wiceprezes PUHiT oraz pomysłodawca tej koncepcji – *Prowadząc wspólną akcję marketingową i promocyjną będziemy mogli racjonalizować nasze wysiłki i obniżać koszty.*

Oferta sieci ma być łatwo dostępna dla klienta – co zapewni jeden internetowy portal rezerwacyjny oraz telefoniczne Centrum Obsługi Rezerwacji. Przystępujący do sieci partnerzy będą wnosili roczną opłatę licencyjną, rzędu kilku tysięcy złotych (w zależności od liczby oferowanych miejsc) oraz prowizję 18 proc. od każdej rezerwacji. W zamian pozyskają więcej klientów, bowiem Start hotel chce oferować około 80 proc. miejsc w ramach umów korporacyjnych.

Zdaniem **Zbigniewa Kowala**, dyrektora Convention Bureau of Poland -*START hotel ze swoją ofertą zdaje się doskonale upasowywać w potrzeby rynku. To produkt niezmiernie ważny i potrzebny polskim przedsiębiorcom.*

Ambicją START hotel jest objęcie zasięgiem działania w ciągu najbliższego roku 20–25 obiektów w miastach wojewódzkich oraz miastach ważnych z punktu widzenia biznesu w Polsce. Hotele **Felix** i **Portos** w Warszawie oraz **Scout** w Częstochowie, to trzy pierwsze obiekty sieci START hotel.

PODSTAWOWE KORZYŚCI PROGRAMU

DLA FIRM – KLIENTÓW

- Ujednolicony system rezerwowania miejsc w całym kraju.
- Zagwarantowanie pracownikom firmy niezbędnych narzędzi w każdym hotelu sieci (fax., telefon, dostęp do Internetu).
- Gwarancja jakości obsługi – partnerami programu zostają hotele standardu 2- i 3-gwiazdowe.
- Ujednolicony system fakturowania i płatności.

DLA HOTELI

- Dostęp do ogólnopolskiej bazy klientów.
- Ułatwienie procesu rezerwacji i obsługi – część zadań na poziomie ogólnopolskim przejmują komórki centralne START hotel.
- Wyłączność partnera na danym obszarze (miasto, gmina).
- Dotarcie do klientów, którzy o istnieniu danego hotelu nie wiedzieli.
- Marketing w ramach sieci pozwala na osiągnięcie efektów skali, pomaga wypromować się małym hotelom.
- Zachowanie starych klientów – pozyskanie nowych.
- Szansa na wypromowanie małych, nieznanych szerzej ośrodków.
- Pierwsze ogólnopolskie telefoniczne Centrum Obsługi Zgłoszeń.
- Portal internetowy do obsługi zgłoszeń.
- Maksymalizacja efektywności – wzrost wykorzystania bazy hotelu, odciążenie recepcji i działów sprzedaży.
- Obniżenie kosztów marketingu.
- Pozyskanie stałego, sprofilowanego klienta.
- Wymiana wiedzy eksperckiej przez hotele.

START hotel

STANDARDY SYSTEMU START HOTEL

1. Standard 2–3 gwiazdki.
2. Cena za wynajęcie jednoosobowego pokoju na dobę 95–180 PLN ze śniadaniem.
3. Codzienne sprzątanie pokoju.
4. Codzienna wymiana ręczników.
5. Restauracja hotelowa.
6. Zimny talerz po zamknięciu restauracji (ale tylko przy zamówieniu wcześniejszym).
7. Recepcja czynna 24h.
8. Dostęp do faxu, internetu, drukarki, ksero (może być w określonych godzinach) hotel musi umieścić taką informację w karcie hotelu.
9. Łazienka, telefon, TV w pokoju.
10. Woda mineralna w pokoju.
11. Budzenie przez recepcję.
12. Bagażownia i depozyt.
13. Zamawianie taksówki przez recepcję na życzenie klienta.
14. Rezerwacja biletów do teatru/ koncerty.
15. Dostęp do repertuaru kin.
16. „Gazeta przy śniadaniu".
17. Parking.
18. Sala konferencyjna na około 20 osób z wyposażeniem i cateringiem.
19. Sala spotkań na 5–8 osób, w której mogłyby się odbywać negocjacje.
20. Informacja o atrakcjach w pobliżu hotelu.
21. Hotel powinien znajdować się w pobliżu ważnych węzłów komunikacyjnych (lotniska, dworce) lub w miejscach charakterystycznych, powszechnie rozpoznawanych, które łatwo znaleźć.