

Email-маркетинг в туризме. Динозавры или стратеги?

Барсегян Анна - опыт в туризме 18 лет

Генеральный директор Гуру Тур

- Владелец трех туристических офисов в Москве **12 лет**.
  - **Топ3** у оператора Coral Travel по продажам пакетных туров
  - **Топ3** у оператора ClickVoyage по продаже премиальных туров и др. награды в сфере).
- Автор и организатор камерных уникальных поездок с моим сопровождением и без.
- Имею премию от СберБизнес за развитие малого бизнеса Москвы.
- Руководитель Комитета по турзиму и международных связей Московского отделения Ассоциации "Женщины Бизнеса".



Контекст

- Туризм = длинный цикл принятия решения
- Клиент «зреет» месяцами
- Нельзя зависеть от одного канала

👉 **Итог: поэтому «не кладём яйца в одну корзину»**



Не клади яйца в одну корзину



Соцсети отваливаются одна за другой

Email = база, которая принадлежит вам, можно с ней работать

Мессенджеры = нестабильность / ограничения

👉 **Вывод: email — страховка бизнеса**

Роль email в воронке

- Первый контакт
- Прогрев
- Продажа
- Возврат клиента

👉 **Email работает на всех этапах**



СОБИРАЕМСЯ В ТУР СВОЕЙ МЕЧТЫ

Здравствуйте! Это Анна из Coral Travel. Всегда хочется, чтобы долгожданный отпуск прошел идеально. Но как выбрать тот самый тур, в котором все пройдет гладко и запомнится приятными эмоциями? Делюсь советами наших экспертов по выбору тура — что нужно учитывать, и на что обратить внимание. Разберем на реальных примерах, о которых нам рассказывали клиенты.

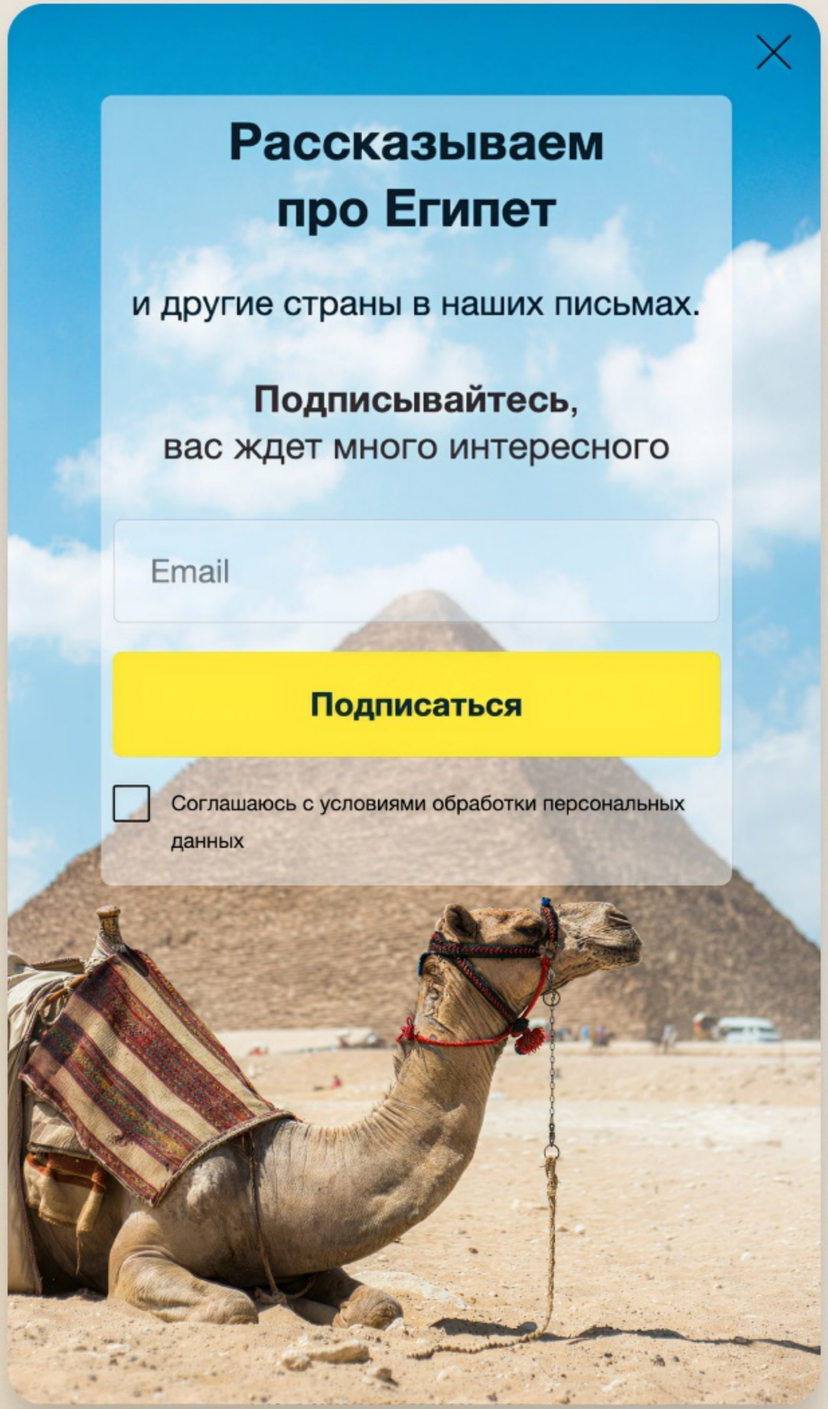


С уважением, Анна Барсегян
Директор и идейный вдохновитель Coral Travel

Как мы собираем базу

- Заявки на тур
- Сайт / лид-магниты
- Офлайн мероприятия
- Существующие клиенты

👉 **Важно: база — это актив, а не список контактов**



Главные ошибки

- “Собрали базу и не пишем”
- Только продажи → отписки
- Нет регулярности

👉 **Email требует регулярности и смысла**



Какие письма работают

- Вдохновение (идеи путешествий)
- Польза (советы, разборы)
- Продажи (предложения)
- Триггеры (реактивация, события)

👉 **Баланс, а не спам. Ведем как блог.**

ОТЗЫВЫ ДРУГИХ ТУРИСТОВ

#отзывы

“

Мы выбрали турагентство по отзывам
и не прогадали, все прошло идеально.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОМЕНТЫ

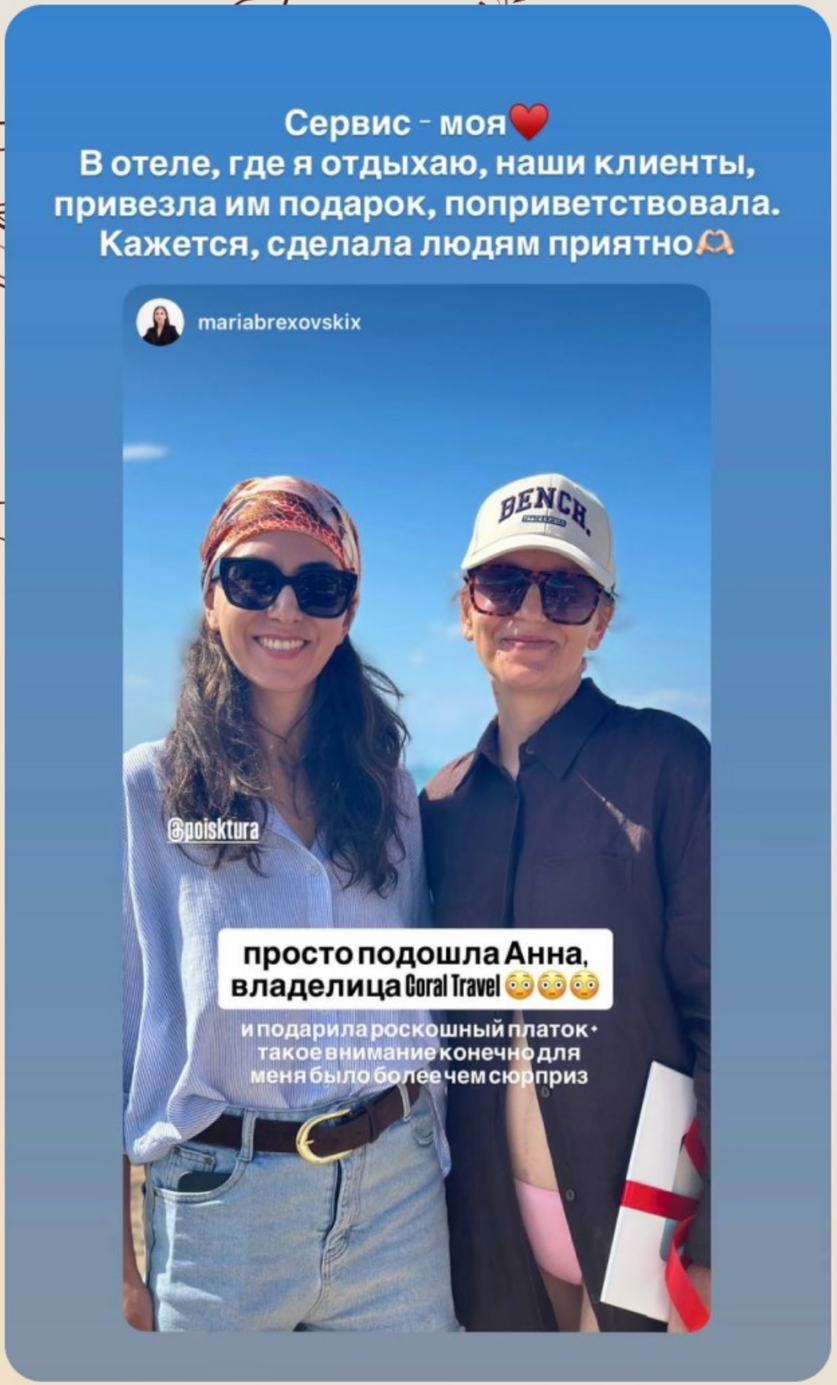
#отзыв_о_предпочтениях

“

Поздно начала оформлять визу и не учла, что у меня заканчивается срок заграна. В результате в визе отказали, и я не смогла улететь.

Зачем это бизнесу

- Возврат и удержание клиентов дешевле, чем привлечение новых
- Стабильный контакт с клиентами
- Дополнительные касания



Результаты / наблюдения

- Размер базы на данный момент более 7000 контактов
- Письма нравятся тем, кто читает
- Приятным бонусом письмо в конкурсе
- Покупки приходят не сразу, могут и не придти
- Email работает «в долгую», «быть рядом»
- Возвращает «спящих» клиентов, даже несколько лет спустя

Анна, здравствуйте. Одно из наших писем, вот это, мы отправляли на конкурс Email-Competitors Awards 2024 и оно стало одним из победителей в номинации «Лучший дизайн» 🥳
Комментарии жюри:
Советы экспертов по выбору тура основаны на реальных ситуациях туристов. Пока читаешь яркую летнюю рассылку, смотришь на сочные кадры из разных стран, сам того не осознавая, начинаешь сильнее хотеть в отпуск.

Ура 🤗

Итог

👉 **Email — не старый канал, а зрелый инструмент**

👉 **Выигрывают не те, кто везде, а те, кто системно**

Мой телеграм 💙

Подписывайтесь на рассылку