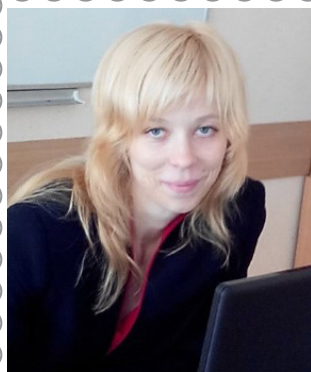


ИНТЕГРИРОВАННЫЙ УРОК ПО УЧЕБНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ «ТУРОПЕРЕЙТИНГ», «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ТУРИЗМ И ГОСТЕПРИИМСТВО»



Губская Ирина Олеговна,
преподаватель высшей
квалификационной категории
Полоцкого колледжа
ВГУ имени П.М. Машерова,
магистр педагогических наук



Полилейко Татьяна Геннадьевна,
преподаватель высшей
квалификационной категории
Полоцкого колледжа
ВГУ имени П.М. Машерова,
магистрант

В данном материале содержится подробный план-конспект интегрированного урока по теме «Схемы взаимодействия туроператоров и отельеров. Бронирование гостиничных номеров» по учебным дисциплинам «Туроперейтинг», «Информационные технологии». Во время урока учащиеся имеют возможность оказаться в реальных условиях туристического предприятия и в онлайн-режиме совершить действия, которые выполняют менеджеры по туризму ежедневно: поиск отелей, бронирование номеров в соответствии с требованиями туристов, отмена бронирования.

Тема урока: «Сотрудничество туроператоров и отельеров. Бронирование гостиничных номеров»

Цели урока:

- изучить схемы взаимодействия туроператоров и отельеров, компьютерные системы бронирования;
- сформировать умение выполнять бронирование гостиничных номеров;
- сформировать понимание о глобальных системах бронирования;

- продолжить развитие навыков работы с туристическими сайтами;
- развивать интеллектуальные и творческие способности учащихся;
- формировать умение анализировать информацию, высказывать свою точку зрения;
- воспитывать познавательных интерес к дисциплинам;
- показать взаимосвязь учебных дисциплин профессионального цикла.

Оборудование: персональные компьютеры, проектор, кредитные карты учащихся, раздаточ-

ный материал (инструкция по бронированию, конспекты по информационным технологиям и туроперейтингу).

Ход урока

I. Организационный момент. Объявление темы урока

Преподаватель туроперейтинга. Здравствуйте! Тема занятия «Сотрудничество туроператоров и отельеров. Бронирование гостиничных номеров».

Для того чтобы изучить теоретическую и практическую стороны данной темы, необходимо тесное взаимодействие двух дисциплин: «Туроперейтинг» и «Информационные технологии», поэтому с вами будут работать преподаватели данных дисциплин.

II. Объявление целей урока

Преподаватель туроперейтинга. Сегодня на уроке вы:

- изучите схемы работы туроператоров и отельеров; виды и функции компьютерных систем бронирования;
- научитесь выполнять поиск номеров отелей, их бронирование и отмену.

III. Проверка домашнего задания

Преподаватель туроперейтинга. Проверим материал предыдущего урока с помощью теста. Тест сохранен в обучающем режиме, поэтому вы сможете увидеть свои ошибки.

Запускаем программу MY TEST. На выполнение теста у вас 10 мин.

Завершили выполнение теста. Давайте посмотрим, какие вопросы оказались самыми сложными (на экране вопросы, отвечаем вместе).

Посмотрим результат группы. Средний балл составил ... баллов. Полученные отметки будут выставлены по дисциплине «Туроперейтинг».

IV. Изучение нового материала

Объяснение нового материала с помощью презентации, созданной программе Prezi.

Преподаватель туроперейтинга. Приступим к изучению темы урока.

По причине того, что услуги отелей являются турообразующими, составляют 40–50% от общей цены турпакета, то выбранная туроператором стратегия в построении взаимоотношений с отелем (владелец предприятия гостиничной индустрии) существенно повлияет на установление цены на турпродукт, его конкурентные преимущества.

Существует несколько схем взаимодействия туроператора и отельеров. Рассмотрим самые распространенные из них: на условиях комитмента, на условиях элонтмента, на условиях повышенной комиссии (рисунок 1).

Приобретение блока мест на условиях комитмента – одна из форм работы туроператора и го-

стиницы. В этом случае туроператор осуществляет полную или частичную (не менее 50%) предоплату заявленного количества номеров непосредственно перед сезоном и не имеет права отказаться от заявленного блока до истечения срока комитмента. Сам туроператор определяет количество номеров, риск за продажу которых готов взять на себя. Размер скидок может составлять 30–40%.

Блок мест может быть приобретен на условиях элонтмента, если туроператор не имеет достаточно средств на аренду или комитмент и не хочет рисковать. При элонтменте оператор заявляет о размерах блока и сроках элонтмента, однако без предоплаты. Он вносит оплату непосредственно перед каждым заездом поставляемых туристов. Работать на условиях элонтмента соглашаются малоизвестные или непопулярные у туристов гостиницы или гостиницы в низкий сезон. Работа на условиях элонтмента менее выгодна гостинице, так как она рискует простоями номеров. Соответственно, уменьшается размер скидки, предоставляемой гостиницей туроператору. Однако элонтмент позволяет работать с гостиницей туроператорам, не имеющим финансовых и рыночных возможностей для других схем сотрудничества.

На условиях повышенной комиссии является бронирование и оплата номеров под конкретного, согласованного с условиями тура, внесшего предоплату или оплатившего полностью турпакет клиента туроператора. Это исключает риск в работе туроператора, так как даже в случае отказа клиента от тура штрафные санкции туроператора перекладываются на отказавшегося клиента. В этих случаях принято говорить не о скидках, а о простом комиссионном вознаграждении оператора, величина которого (в процентном выражении) зависит от стоимости номера (каждого проданного места). Работа на условиях повышенной комиссии является наиболее распространенным средством стимулирования торговой активности работающих с гостиницей туроператоров.

Преподаватель информационных технологий. Данные схемы реализуются через компьютерные системы бронирования, которые поставляют турагентам специальные пакеты, включающие программы и специальное оборудование для осуществления деятельности.

Поставляемые компьютерными системами бронирования компьютерные программы выполняют следующие функции:

- поиск оптимальных ценовых вариантов туроператора;
- доступ к различным тарифам, в том числе конфиденциальным, вводимым крупнейшими авиакомпаниями для своих агентов;

- распечатка билетов на основе данных о бронировании;
- формирование отчетов;
- ведение статистики;
- доступ к справочной системе оперативной информации;
- контроль всех операций по взаиморасчетам и поставщикам;
- создание на сайте турагентства системы бронирования туров для корпоративных и частных клиентов, которая позволяет посетителям сайта сделать самостоятельный выбор авиарейсов и отелей и их последующее бронирование.

Компьютерные системы бронирования можно подразделить на группы: глобальные системы бронирования (Amadeus, Galileo, Sabre, Worldspan) – многофункциональные системы бронирования, которые обеспечивают доступ к ресурсам авиакомпаний, гостиниц, компаний по аренде автомобилей, круизных и паромных компаний и позволяют работать с продуктами туроператоров, железными дорогами, страховыми компаниями (рисунок 2).

AMADEUS занимает 1-е место среди глобальных мировых дистрибутивных систем по количеству туристических агентств, использующих систему бронирования.

Обслуживает 215 стран, 43 тыс. агентств. Наиболее сильны позиции AMADEUS на таких рынках, как Европа, Африка и Южная Америка.

Сегодня AMADEUS обслуживает около 500 млн клиентов в год и позволяет им в режиме реального времени бронировать:

- билеты на рейсы более 420 авиакомпаний;
- автомобили в аренду 30 компаний по прокату автомобилей во всем мире;
- номера в 110 тыс. гостиниц.

В Центре обработки данных компании AMADEUS в Германии ежедневно обрабатывается более 3 млн бронирований.

В противовес глобальным системам бронирования, доступ к которым имеют лишь агенты туристических компаний, выступили интернет-системы бронирования, предоставляющие услуги по бронированию туристических услуг частным клиентам, которые, заходя на любой из порталов, могут самостоятельно выбрать нужную гостиницу и тип номера на определенные даты, забронировать размещение в режиме реального времени и получить моментальное подтверждение о бронировании на свой электронный ящик. На сегодняшний день в мире существует большое количество подобных сайтов, среди которых можно отметить – Hotels.com, Trevelocity.com, Ozon.travel, Agoda.com, Momondo.ru, Belarus.by, Booking.com (рисунок 3).

На занятии мы будем выполнять бронирование через сервис Booking.com (рисунок 4).

VI. Закрепление новых знаний

Преподаватель информационных технологий. Но прежде давайте повторим изученный материал. У вас на столах есть конспект нового материала (л. 1, 2; приложения 1, 2), вам необходимо дополнить его, выбрав из скобок верный вариант; неверный необходимо зачеркнуть. У вас есть 5 мин.

Преподаватель туроперейтинга. Проверяем. Традиционно клиент, который приходит в туристическую компанию излагает свои пожелания. Итак, рассмотрим возможный вариант. Турист хочет сделать сюрприз для своей супруги и провести неделю в Риме с 01.02 по 07.02. Он готов потратить на проживание в отеле ≈ 600€. Особые пожелания были следующие: отель хорошего уровня, с завтраками. В отеле должен быть Wi-Fi, в номере – телевизор.

Преподаватель информационных технологий. Исходя из пожеланий клиента постараемся подобрать оптимальный вариант. Клиент желает отправиться в Рим.

Преподаватель туроперейтинга. Вы видите список районов города Рима. Так как наш турист едет с целью отдыха и осмотра достопримечательностей, то из данного списка подходит центр города.

Преподаватель информационных технологий. Даты заезда/отъезда – 01.02–07.02. Указываем цель поездки – отдых. Количество гостей – 2.

Появляются всплывающие окна с рекламными предложениями, которые могут быть интересны.

Обратите внимание на большое количество критериев отбора номеров. Когда мы устанавливаем одни критерии, другие при этом могут исчезать. Например, при установке стоимости проживания за ночь 0–50€, недоступна возможность выбора номеров 5*.

Итак, мы получили большое количество различных предложений, выберем из них те, которые удовлетворяют требования нашего клиента.

Преподаватель туроперейтинга. Устанавливаем критерии: наш клиент готов потратить на проживание в отеле ≈ 600€ на себя и супругу. Туристы останавливаются на 6 ночей.

Какой ценовой диапазон нам подходит? (50–100€)

Турист желает остановиться в отеле хорошего уровня. Какая категория отеля ему подходит? (4*)

Учтем пожелания по завтраку. (Завтрак включен)

Тип размещения. (Отель)

Оценки. Мы можем устанавливать либо нет данный критерий, так как это субъективное мнение.



Схемы взаимодействия
между
туроператорами и отельерами

на условиях
комитмента

на условиях
элотмента

на условиях
повышенной комиссии

Рисунок 1 – Схемы взаимодействия туроператоров и отельеров

Galileo
by Travelport

Sabre / **Travel Network**

worldspan

amadeus

215 стран

43 000 агентств

500 млн клиентов / год

420 авиакомпаний

30 компаний по прокату

110 000 гостиниц

3 млн бронирований

Рисунок 2 – Глобальные системы бронирования



Рисунок 3 – Образец интернет-портала Belarus.by

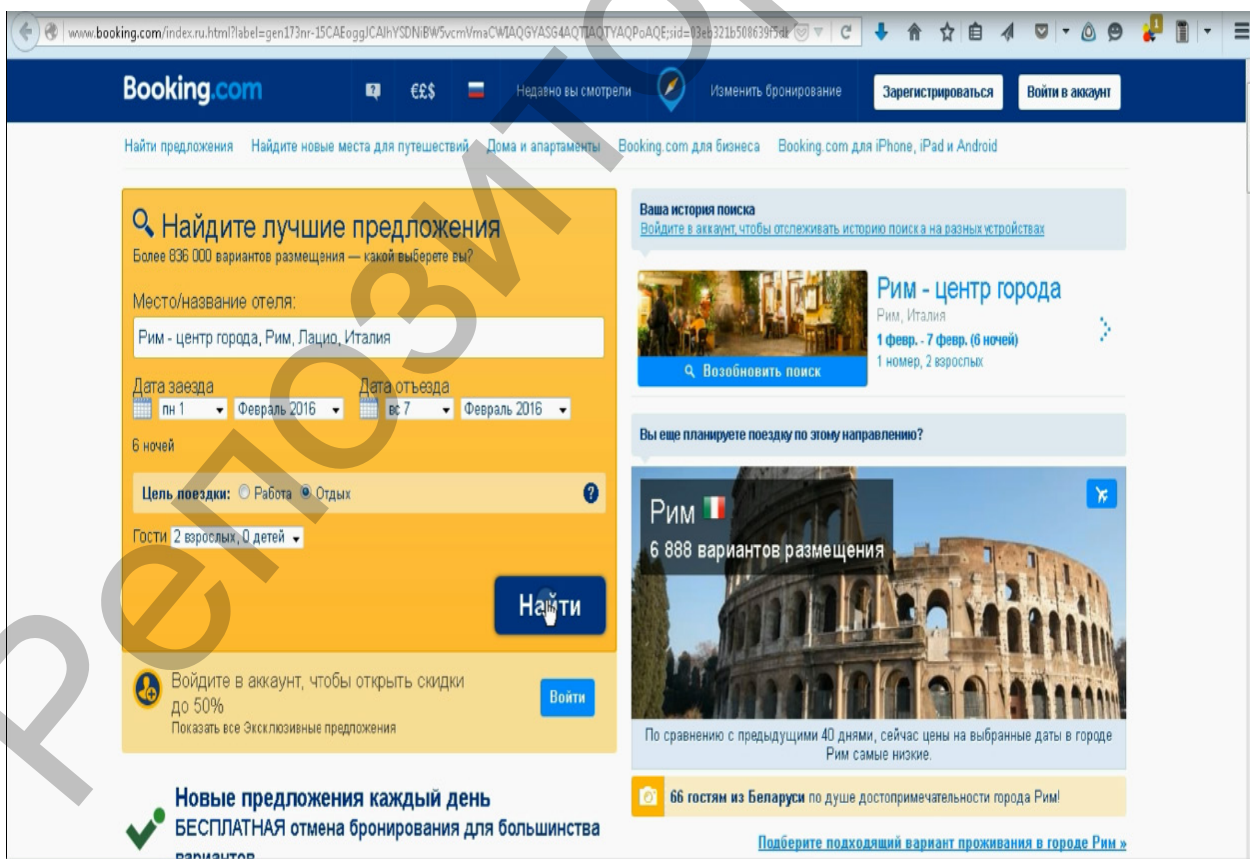


Рисунок 4 – Обучение практическим навыкам бронирования номеров на сайте Booking.com

Дополнительные пожелания: в отеле должен быть Wi-Fi, в номере – телевизор.

Преподаватель информационных технологий. Полученные результаты мы можем отфильтровать в зависимости от цены за номер, звезд (категории отеля), отзывов туристов.

Так как наше бронирование не предполагает реального заезда в отель, то нужно выбрать номер с возможностью бесплатной отмены бронирования.

У нас несколько вариантов, поэтому мы можем выбрать отель, который имеет более высокую оценку по отзывам туристов.

Можем просмотреть фотогалерею, выбрать кровать (1 или 2), убедиться, что цена нам подходит. Нажимаем кнопку «ЗАБРОНИРОВАТЬ».

Сейчас необходимо ввести свои личные данные (Ф.И., эл. адрес) путем заполнения предложенной формы. Отвечаем на вопросы формы. Нажимаем кнопку «ПРОДОЛЖИТЬ».

Продолжаем вводить данные (адрес, телефон, данные кредитной карты). Нажимаем кнопку «ЗАБРОНИРОВАТЬ НОМЕР».

Получаем подтверждение проделанного бронирования: на экране, на электронный ящик. Необходимо проверить все данные, изменить в случае необходимости.

Далее нажимаем кнопку «РАСПЕЧАТАТЬ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ».

(Преподаватель информационных технологий распечатывает и демонстрирует документ о подтверждении бронирования.)

Преподаватель туроперейтинга. С этим документом турист заселяется в отель, оплачивает счет за проживание.

Преподаватель информационных технологий. Если у вас нет возможности распечатать документ на бумажном носителе, вы можете сохранить его в личной папке, указав свою фамилию и слово БРОНИРОВАНИЕ.

Номер забронирован. Но иногда по каким-либо причинам турист отказывается от посещения отеля. Тогда можно воспользоваться услугой бесплатной отмены бронирования. Для этого нажимаем кнопку «ОТМЕНА БРОНИРОВАНИЯ».

Выбираем причину, нажимаем кнопку «ДА, ОТМЕНИТЬ ЭТО БРОНИРОВАНИЕ».

Убеждаемся, что бронирование отменено.

Преподаватель туроперейтинга. Вы увидели, как происходит процесс бронирования. На ваших столах лежат индивидуальные задания (л. 3; приложение 3), в которых есть основное задание в форме пожеланий туристов. Вам необходимо забронировать подходящий номер, а подтверждение распечатать в файл.

Для бронирования у вас есть пошаговая инструкция по процессу бронирования с электронным ящиком и паролем к нему, кредитная карточка.

Также указано дополнительное задание для тех, кто справится раньше.

Приступайте к работе, у вас на это 10–15 мин.

Давайте проверим. Нужно зачитать задание. Сказать, какие критерии вы вводили, почему именно этот отель выбрали. Кто желает показать вою работу?

(Проверяем, анализируем.)

VI. Инструктаж по выполнению домашнего задания

Запишем домашнее задание: выучить материал конспекта по туроперейтингу.

Преподаватель информационных технологий. На листе 2 запишите домашнее задание: изучить сайт Belarus.by, выяснить, как выполняется бронирование номеров через данный сайт. Найти, через какие белорусские сайты можно выполнять поиск номеров и последующее бронирование. На следующем занятии вам необходимо будет продемонстрировать найденные сайты и способы работы с ними. У вас в папке ИТ (Методический комплекс) есть папка Бронирование, в которой находится видеoinструкция по бронированию через Booking.com, при желании вы можете скопировать ее к себе на флешку.

VII. Подведение итогов урока

Преподаватель туроперейтинга. Вы отлично поработали на уроке, особенно хочется отметить...

Сегодня на уроке вы узнали, какие существуют схемы сотрудничества туроператоров и отельеров.

Какие схемы сотрудничества вы запомнили?

Преподаватель информационных технологий. С помощью чего реализуются данные схемы?

С помощью какого сервиса вы производили бронирование на уроке?

VIII. Рефлексия

Преподаватель туроперейтинга. Наш урок подходит к концу (звучит французская музыка). Я предлагаю украсить миниатюру Эйфелевой башни стикерами различных цветов (золотистый, серебристый, медный), которая является самой узнаваемой архитектурной достопримечательностью Парижа. Башня была построена в 1889 году и первоначально задумывалась как временное сооружение, служившее входом на парижскую Всемирную выставку 1889 года. Высота вместе с новой антенной составляет 324 метра.

Помогут украшать елку ваши эмоции и впечатления. Посмотрите на доску и выберите то украшение, которое соответствует вашему настроению:

ЗОЛОТО – занятие было интересным, материал усвоил(а).

СЕРЕБРО – некоторые вопросы были непонятны, над темой нужно еще поработать.

МЕДЬ – материал урока был сложный, тему не понял(а).

Закрепите стикер соответствующего цвета на Эйфелеву башню. Спасибо за работу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев, В.И. Информационные технологии в туризме и гостиничном менеджменте: учеб. пособие / В.И. Алексеев. – СПб.: Д.А.Р.К., 2008.
2. Бирицкая, Н.М. Туроперейтинг: учеб. пособие / Н.М. Бирицкая. – Минск, 2007.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Схемы взаимодействия туроператоров и отельеров (Туроперейтинг)

Услуги отелей являются турообразующими, составляют 40–50% от общей цены турпакета, поэтому выбранная туроператором стратегия в построении взаимоотношений с отельером (владельцем предприятия гостиничной индустрии) существенно повлияет на установление **(цены на турпродукт /продолжительности тура/безопасности туристов)**, его конкурентные преимущества.

Существует несколько схем взаимодействия туроператора и отельеров. Рассмотрим самые распространенные из них: на условиях комитмента, на условиях элонтмента, на условиях повышенной комиссии.

Приобретение блока мест на условиях **(комитмента/элонтмента)** – одна из форм работы туроператора и гостиницы. В этом случае туроператор осуществляет **(полную/частичную (не менее 50%))** предоплату заявленного количества номеров непосредственно перед сезоном и (не имеет права/имеет право) отказаться от заявленного блока до истечения срока комитмента. Сам туроператор определяет количество номеров, риск за продажу которых готов взять на себя. Размер скидок может составлять **(30–40%/50–60%)**.

Блок мест может быть приобретен на **условиях элонтмента**, если туроператор не имеет достаточно средств на аренду или комитмент и не хочет рисковать. При элонтменте оператор заявляет о размерах блока и сроках элонтмента, однако **(без предоплаты/с предоплатой)**. Он вносит оплату непосредственно **(перед каждым заездом/перед началом сезона)** поставляемых туристов. Работать на условиях элонтмента соглашаются малоизвестные или непопулярные у туристов гостиницы или гостиницы в низкий сезон. Работа на условиях элонтмента менее выгодна гостинице, так как она рискует простоями номеров. Соответственно **(уменьшается/увеличивается)** размер скидки, предоставляемой гостиницей ту-

роператору. Однако элонтмент позволяет работать с гостиницей туроператорам, не имеющим финансовых и рыночных возможностей для других схем сотрудничества.

На условиях повышенной комиссии является бронирование и оплата номеров под конкретного, согласованного с условиями тура, внесшего предоплату или оплатившего полностью турпакет клиента туроператора. Это исключает риск в работе туроператора, так как даже в случае отказа клиента от тура штрафные санкции туроператора перекладываются на отказавшегося **(клиента/турагента)**. В этих случаях принято говорить не о скидках, а о простом комиссионном вознаграждении оператора, величина которого (в процентном выражении) зависит от стоимости номера (каждого проданного места). Работа на условиях повышенной комиссии является наиболее распространенным средством стимулирования торговой активности работающих с гостиницей туроператоров.

Приложение 2

Бронирование гостиничных номеров (Информационные технологии)

Схемы взаимодействия между туроператорами и отельерами реализуются через **компьютерные системы бронирования**, которые поставляют турагентам специальные пакеты, включающие **(программы/документы)** и **специальное оборудование** для осуществления деятельности.

Поставляемые компьютерными системами бронирования компьютерные программы выполняют следующие функции:

- поиск оптимальных ценовых вариантов туров; услуги;
- доступ к различным тарифам, в том числе конфиденциальным, вводимым крупнейшими авиакомпаниями для своих агентов;
- распечатка билетов на основе данных о бронировании;
- формирование отчетов;
- ведение статистики;
- доступ к справочной системе оперативной информации;
- контроль всех операций по взаиморасчетам и поставщикам;
- создание на сайте турагентства системы бронирования туров для корпоративных и частных клиентов, которая позволяет посетителям сайта сделать самостоятельный выбор авиарейсов и отелей и их последующее бронирование.

Компьютерные системы бронирования можно подразделить на группы:

- **(глобальные/интернет)** системы бронирования (Amadeus, Galileo, Sabre, Worldspan) – многофункциональные системы бронирования,

которые обеспечивают доступ к ресурсам авиакомпаний, гостиниц, компаний по аренде автомобилей, круизных и паромных компаний и позволяют работать с продуктами туроператоров, железными дорогами, страховыми компаниями.

(Amadeus/Galileo) занимает 1-е место среди глобальных мировых дистрибутивных систем по количеству (туристических агентств/сотрудников), использующих систему бронирования.

• В противовес (интернет-системы/глобальные) системам бронирования, доступ к которым имеют лишь агенты туристических компаний, выступили (интернет-системы/глобальные) бронирования, предоставляющие услуги по бронированию туристических услуг (частным/особым) клиентам. На сегодняшний день в мире существует большое количество подобных сайтов, среди которых можно отметить Hotels.com, Trevelocity.com, Ozon.travel, Agoda.com, Momondo.ru, Belarus.by, Booking.com.

Приложение 3

Турист: мужчина 35 лет

Направление: Лондон, Англия

Цель: осмотр достопримечательностей

Даты: 18.01.16–22.01.16

Бюджет: 600€

Пожелания: проживание в отеле хорошей категории, номер для некурящих, недалеко от метро, желательно с завтраком, Wi-Fi

Инструкция по бронированию

1. Указать:

- направление (город, страна, остров)
- даты заезда/отъезда
- цель поездки
- количество гостей, номеров

2. Нажать кнопку **НАЙТИ**

3. Указать критерии:

- ценовой диапазон номера за ночь
- категорию отеля (*)
- пожелания по питанию
- тип размещения
- оценки (по желанию)
- наличие в отеле интернета, парковки и т.д.
- наличие в номере ванны, душа, ТВ и т.д.

4. Упорядочить список по вашему усмотрению

5. Выбрать отель с услугой **БЕСПЛАТНАЯ ОТМЕНА БРОНИРОВАНИЯ-ПЛАТИ ПОЗЖЕ**.

6. Нажать кнопку **ВЫБРАТЬ НОМЕР**

7. Просмотреть фотогалерею, выбрать кровать (если необходимо), указать количество номеров, проверить данные. Нажать кнопку **ЗАБРОНИРОВАТЬ**

8. Заполнить первую анкету с данными (латинскими буквами): Ф.И. (любые), электронный ящик (g32t01@yandex.ru, пароль для входа

в ящик: gruppa32t). Нажать кнопку **ПРОДОЛЖИТЬ**

9. Заполнить вторую анкету с данными (латинскими буквами): домашний адрес, телефон с кодом (любой), данные кредитной карты. Нажать кнопку **ЗАБРОНИРОВАТЬ НОМЕР**

10. Изучить подтверждение бронирования (проверить и изменить данные, если необходимо). Подтверждение также может прийти на электронный ящик.

11. Нажать кнопку **РАСПЕЧАТАТЬ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ** (распечатать в файл следующим образом: Имя принтера→Microsoft XPS Document Writer → ОК→Сохранить на Рабочий стол→Указать имя файла Бронирование)

12. Отменить бронирование, нажав кнопку **ОТМЕНА БРОНИРОВАНИЯ**

13. Выбрать причину отмены, нажать кнопку **ДА, ОТМЕНИТЬ ЭТО БРОНИРОВАНИЕ**

14. После отмены бронирования не закрывайте страницу, подтверждающую отмену (до проверки преподавателем)

Дополнительное задание

Найти номер для клиентов из основного задания (не выполняя бронирование) через сервисы: Hotels.com, Ozon.travel, Agoda.com (каждый раз открывайте новую вкладку и не закрывайте, пока задание не будет проверено), сравнить данные сервисы по тому, насколько удобно было выполнять поиск, также приветствуются свои комментарии по другим критериям по данным сайтам.

Приложение 4

Задания по бронированию

Задание 1

Турист: мужчина 35 лет

Направление: Лондон, Англия

Цель: осмотр достопримечательностей

Даты: 18.01.16–22.01.16

Бюджет: 600€

Пожелания: проживание в отеле хорошей категории, номер для некурящих, недалеко от метро, желательно с завтраком, Wi-Fi

Задание 2

Турист: две девушки (родные сестры)

Направление: Барселона, Испания

Цель: отдых

Даты: 16.05.16–23.05.16

Бюджет: 450€ (на двоих)

Пожелания: проживание в гостевом доме или хостеле (бюджетный вариант), с кондиционером, возможно с общей ванной комнатой, Wi-Fi, без завтрака. Желательно двухместный номер с 2-мя отдельными кроватями.

Задание 3

Турист: молодожены

Направление: о. Тенерифе, Испания, Канарские острова

Цель: отдых у моря

Даты: 09.05.16–17.05.16

Бюджет: до 2000€ (на двоих)

Пожелания: отель очень хороший, Wi-Fi, парковка, трансфер от/до аэропорта, открытый бассейн

Задание 4

Турист: семья из трех человек (2 взрослых+ребенок 10 лет)

Направление: Париж, Франция

Цель: посещение Диснейленда

Даты: 25.03.16–27.03.16

Бюджет: 250€ (на троих)

Пожелания: отель только для того, чтобы переночевать, можно средней категории, максимально близко к Диснейленду

Задание 5

Турист: бизнесмен (мужчина, 43 года)

Направление: Варшава, Польша

Цель: переговоры с партнерами

Даты: 04.04.16–06.04.16

Бюджет: до 200€

Пожелания: отель хорошей категории, недалеко от центра города, наличие фитнес-центра, парковки, Wi-Fi

Задание 6

Турист: супружеская пара

Направление: Таиланд, Паттайя

Цель: отдых у моря

Даты: 11.07.16–18.07.16

Бюджет: до 350€

Пожелания: отель хорошей категории, кондиционер, ванна, открытый плавательный бассейн, ресторан

Задание 7

Турист: группа молодых людей (4 человека)

Направление: Амстердам, Нидерланды

Цель: развлечения, отдых

Даты: 15.02.16–19.02.16

Бюджет: до 400€ (на четверых)

Пожелания: отель для бюджетных молодежных поездок недалеко от центра города либо рядом метро, проживание вместе в одном номере либо по два человека (на одном этаже), Wi-Fi

Задание 8

Турист: сотрудники Национального художественного музея из Минска (3 женщины)

Направление: Париж, Франция

Цель: изучение экспозиций музея Лувр

Даты: 15.02.16–22.02.16

Бюджет: до 700€ (на троих)

Пожелания: размещение в апартаментах с кухней и ванной, наличие стиральной машины, Wi-Fi, станции метро

Задание 9

Турист: министр иностранных дел

Направление: Брюссель, Бельгия

Цель: участие в совещании Европарламента

Даты: 11.01.16–14.01.16

Бюджет: 750€

Пожелания: размещение в отеле высокой категории с завтраком, наличие парковки, Wi-Fi

Задание 10

Турист: семья из 3 человек

Направление: Вена, Австрия

Цель: посещение Венского бала

Даты: 07.11.16–13.11.16

Бюджет: до 700€ (на троих)

Пожелания: размещение в апартаментах семейного типа с кухней и ванной в центре города, Wi-Fi

Задание 11

Турист: молодая супружеская пара

Направление: Рио-де-Жанейро, Бразилия

Цель: отдых, осмотр достопримечательностей

Даты: 22.02.16–28.02.16

Бюджет: до 400\$ (на двоих)

Пожелания: размещение в отеле хорошей категории с завтраком, Wi-Fi.

Задание 12

Турист: пара пенсионеров из Германии

Направление: Минск, Беларусь

Цель: отдых, осмотр достопримечательностей

Даты: 21.03.16–26.03.16

Бюджет: до 350\$ (на двоих)

Пожелания: размещение в отеле средней категории с завтраком в номере для некурящих, Wi-Fi.