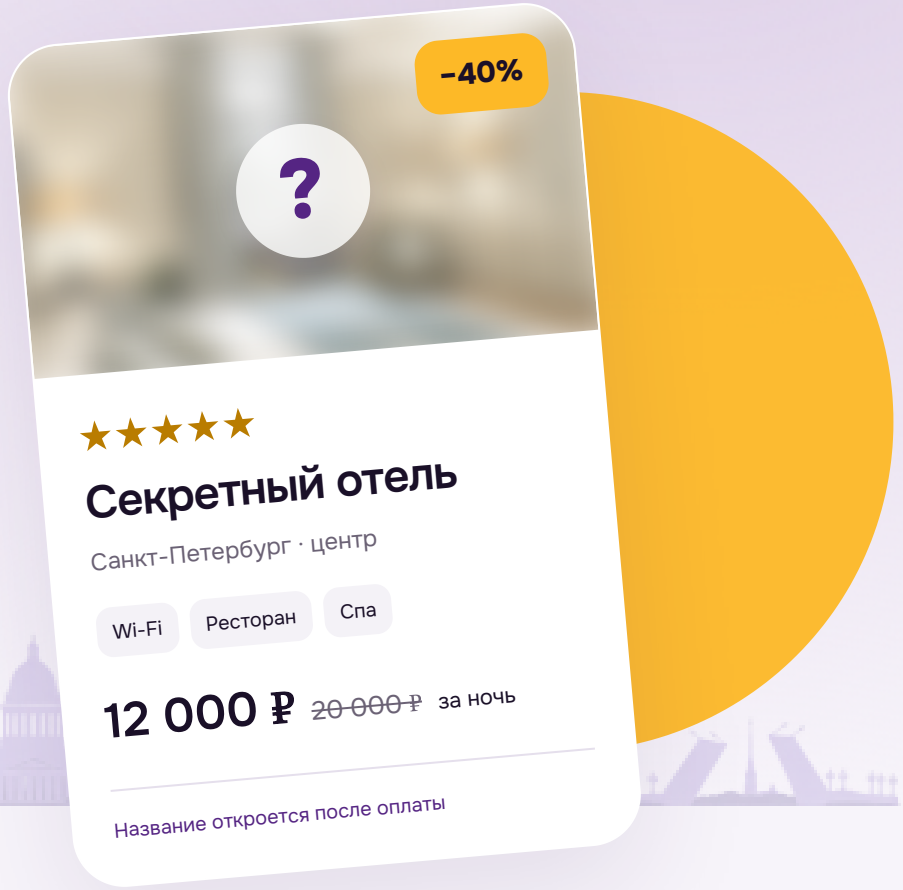
Hopinn — платформа слепого бронирования

Отели 4–5 звёзд со скидками до 50%. Название отеля открывается после оплаты.



Монетизация незагруженных номеров: возможность получить **+10% загрузки** и **+5% RevPAR.**

Среднегодовая загрузка отелей

50–80%

- Провалы загрузки в межсезонье, будни и периоды плохой погоды.
- Увеличились отмены и незаезды после новых регуляций с марта 2026
- Экономика давит на спрос: падающий travel.

> Пустые номера —
> это потери на **100%**



Скидка помогает продать свободный номер, но открытые акции несут риски

01 Скидку могут получить гости, готовые заплатить полную цену.

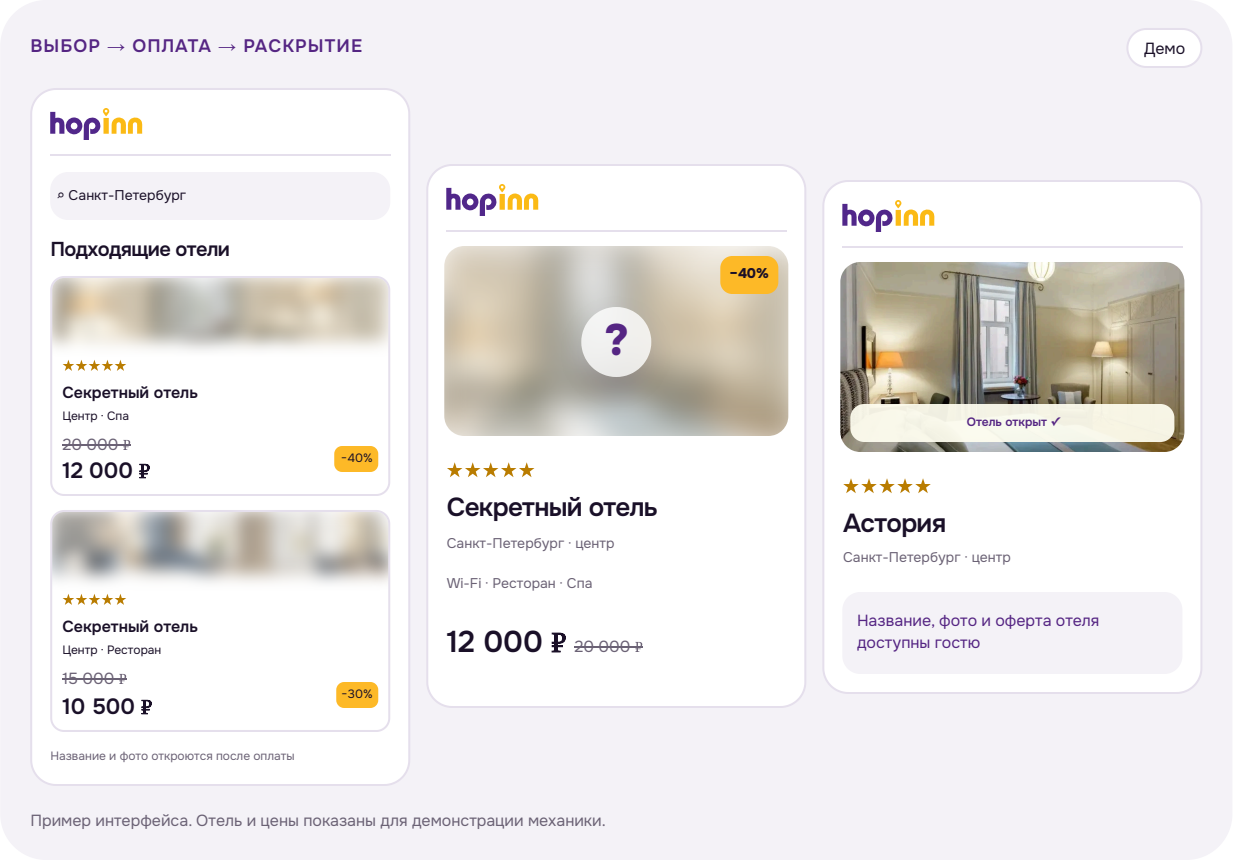
02 Частые акции могут ослабить премиальное позиционирование.

03 Гости привыкают ждать следующей скидки.

Слепое бронирование позволяет давать скидку без публичного раскрытия отеля

Адаптация американской модели Hotwire для российского рынка

1. **Гость задаёт параметры:** даты, категорию 4–5 звёзд, удобства и район.
2. **Получает подборку со скидками 30–50%.** Характеристики видны, названия скрыты, фотографии размыты.
3. **Гость оплачивает заказ.** Сервисный сбор Hopinn уже включён в показанную цену.
4. **Открываются название и фотографии отеля, появляется его оферта.**
5. **Гость принимает предложение или отказывается.** При отказе гостиничный аванс возвращается, сервисный сбор Hopinn не возвращается.



Пример интерфейса. Отель и цены показаны для демонстрации механики.

Hopinn создаёт ценность для путешественников и отелей

Для путешественников

Экономия 30–50% стоимости проживания.

Психологические «лайки»: элемент геймификации («испытай удачу»), снимает «муки выбора».

Открывает новые сценарии: отдых в люкс-отелях, в своём городе, спонтанные поездки.

hopinn

Для отелей

Возможность ситуативно загрузить пустые номера: **до 10% дополнительной загрузки** в год и рост RevPAR до 5%.

Без негативных эффектов публичных скидок и каннибализации клиентов.

Новый спрос за счёт новых сценариев, клиентов более дешёвых отелей и апартаментов.

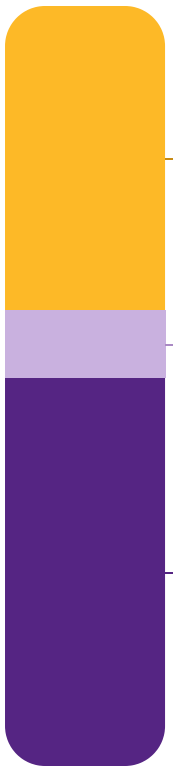
Мало отмен и незаездов из-за невозвратной комиссии.

✓ Спрос подтверждён пилотом/экспериментом и исследованиями.

Условия

Полная цена номера

Основной тариф (Rack rate)



Скидка для клиента 30%, 40% или 50% — чем выше, тем больше спрос. Управляет отель.

Сервисный сбор Hopinn

До 15% от цены заказа со скидкой для гостя.

Доход отеля

Ежемесячная сверка завершённых заказов и взаиморасчёты по согласованному отчёту.

Иллюстрация структуры цены

Ситуативный инструмент: вы сами выбираете даты, категории и количество номеров для продажи через Hopinn.

Скидка на проживание **не распространяется на завтрак и дополнительные услуги.** Сервисный сбор Hopinn начисляется и на стоимость завтрака.

Новая юридическая модель позволяет продавать отели вслепую с невозвратным сбором

Гость

hopinn

С Hopinn гость заключает **договор на услугу подбора отеля.**

Гость платит **невозвратный сервисный сбор.**

После оплаты Hopinn раскрывает отель и показывает его оферту.

Отель

С отелем договор возникает **после принятия оферты.**

При отказе от предложения **гостиничный аванс возвращается,** сервисный сбор Hopinn **не возвращается.**

---

hopinn ↔ **Отель**

Hopinn и отель работают по **агентскому договору.**

Агентское вознаграждение — 0,1%.

Подключение через TravelLine и работа в экстранете

ПОДКЛЮЧЕНИЕ

TravelLine

TravelLine → hopinn

Категории номеров
Тарифы и доступность

hopinn → **TravelLine**

Бронирования
Изменения

Через TravelLine Hopinn будет получать категории номеров, тарифы и доступность, передавать бронирования и изменения.

РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО ОТЕЛЯ

Экстранет

- Данные отеля
- Бронирования
- Сверки
- Акты

В экстранете отель сможет проверять и настраивать свои данные, корректировать бронирования, проводить сверки и работать с актами.



15 ★★★★ ★★★★★ отелей на старте

Мы формируем группу стартовых отелей-партнёров в Петербурге.

Старт **I квартал 2027 года**

КОМИССИЯ ОТ НОМЕРА СО СКИДКОЙ

13%

Фиксируем на 3 года

Для остального рынка — 15%

Свяжитесь с нами

Telegram
@DmiSmir

Телефон
+7 (916) 457-58-77