



**CONTINENT  
EXPRESS**  
CORPORATE TRAVEL SERVICES

## **ТРЕВЕЛ-БЮДЖЕТ КОМПАНИИ**

**Контроль. Управление. Автоматизация. Экономия.**

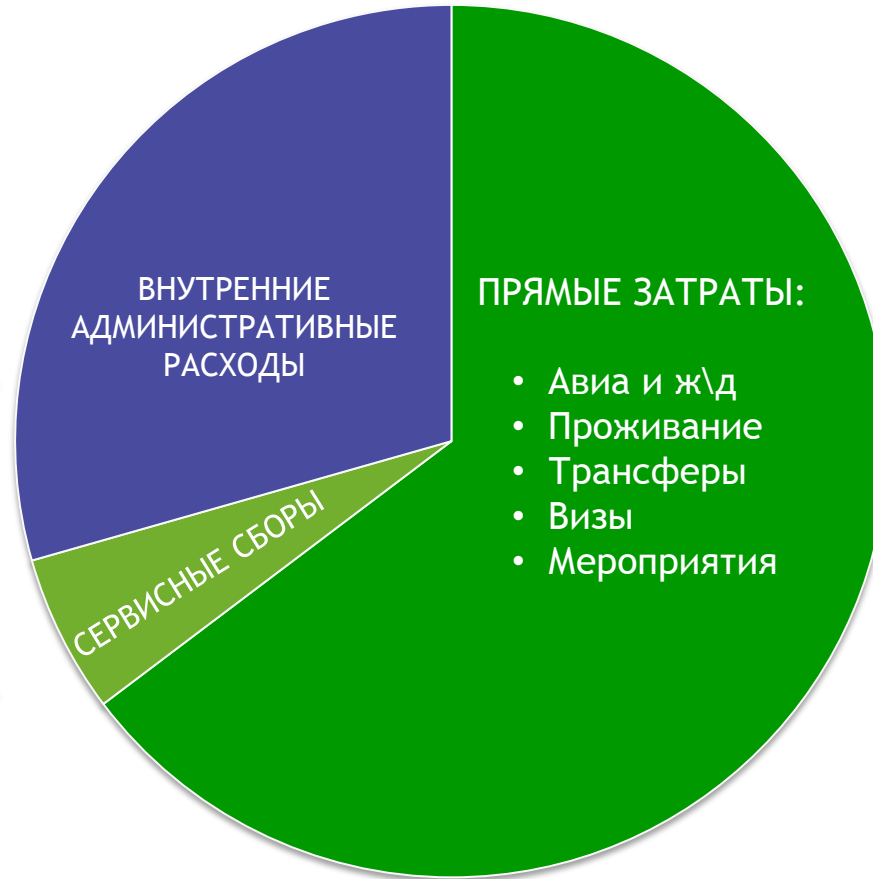
Современные решения и технологии  
Практические кейсы

*Станислав КОСТЯШКИН, CEO*

Москва  
Май, 2015

# Что такое Travel Cost?

Travel cost занимает 2-3 место в непрямых закупках



## ОПТИМИЗАЦИЯ

- Использование технологий

## ОПТИМИЗАЦИЯ

- Использование технологий

## ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ:

- Авиа и ж\д
- Проживание
- Трансферы
- Визы
- Мероприятия

## РОСТ

- Тарифы
- Рублевые бюджеты

## ОПТИМИЗАЦИЯ

- Работа с поставщиками
- Внутренние регламенты
- Использование технологий

# Традиционные методы и результаты борьбы с Travel расходами и новые возможности

## ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ (непосредственно на travel)



- Корпоративный Онлайн - до 15%
- Тревел политика. Создание, обновление, соблюдение - до 50%
- Работа с поставщиками - до 15%

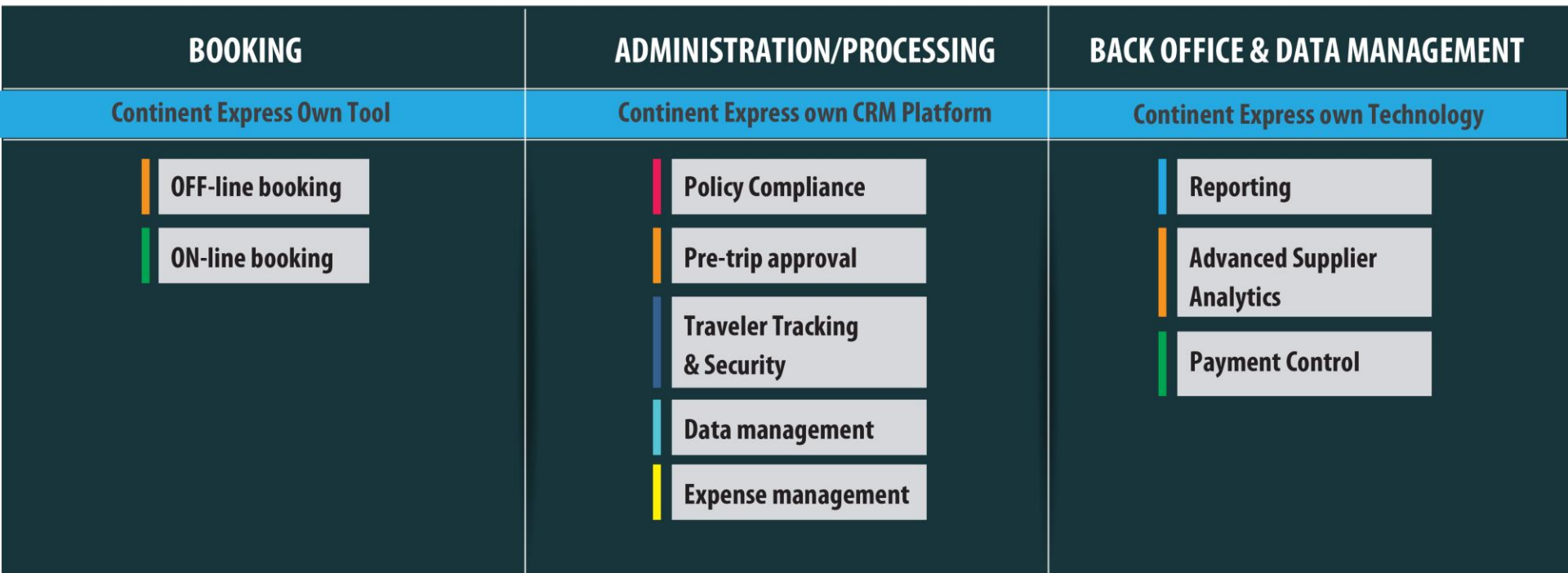
## КОСВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ (на администрирование процессов)



- Автоматизация процессов заказа услуг, контроль заказов услуг (авторизация) - до 30%
- Централизованная система оплат - до 20%
- Риск-менеджмент - сокращение (предупреждение) рисков

# Технологии, как способ управления прямыми и косвенными затратами на Travel

## END2END PROCESSFLOW ДЕЛОВЫХ ПОЕЗДОК



**СИСТЕМА АВТОРИЗАЦИИ И КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТА = ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ РАСХОДОВ**

# Технологическое end2end решение для административного управления командировками



# Что дает Online-портал администрации компании

Контроль управления поставщиками

Снижение внутренней нагрузки на персонал при оформлении деловых поездок

Объединение различных инструментов (*авторизация, упущенная выгода, соблюдение тревел-политики и безопасности, внутренние регламенты, авансовые отчеты и т.д.*)

Контроль booking behavior внутренних заказчиков (*в т.ч. эффект visual guilt*)

Консолидирование и контроль бюджетов (*в т.ч. по регионам и филиалам*)

Получать единую управленческую отчетность

# 10 шагов успешного внедрения Online-портала

- 1 Постановка изначальных требований
- 2 Выбор правильного продукта
- 3 План проекта
- 4 Определение ролей и ответственности
- 5 Выделенная команда со стороны клиента
- 6 Поддержка со стороны руководства клиента
- 7 Обучение и мотивация внутренних пользователей
- 8 Имплементация и запуск продукта
- 9 Постоянный мониторинг adoption rate
- 10 ↓ Feedbacks от пользователей и стабилизация\development системы

ПРАВИЛО ЗС: Cost  
Control  
Convenience

# Имплементационный план.

Пример. Консалтинговая компания.

пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Определение даты запуска портала

Подготовка данных и проведение первичных настроек в портале

- тревел-политика
- схема авторизации
- уровни доступа
- профайлы пользователей
- загрузка трехсторонних контрактов (авиа, гостиницы)

Тестирование сделанных настроек

Обучение пользователей

Тестовый период

Внутренний план коммуникаций

Постановка adoption rate target

Запуск

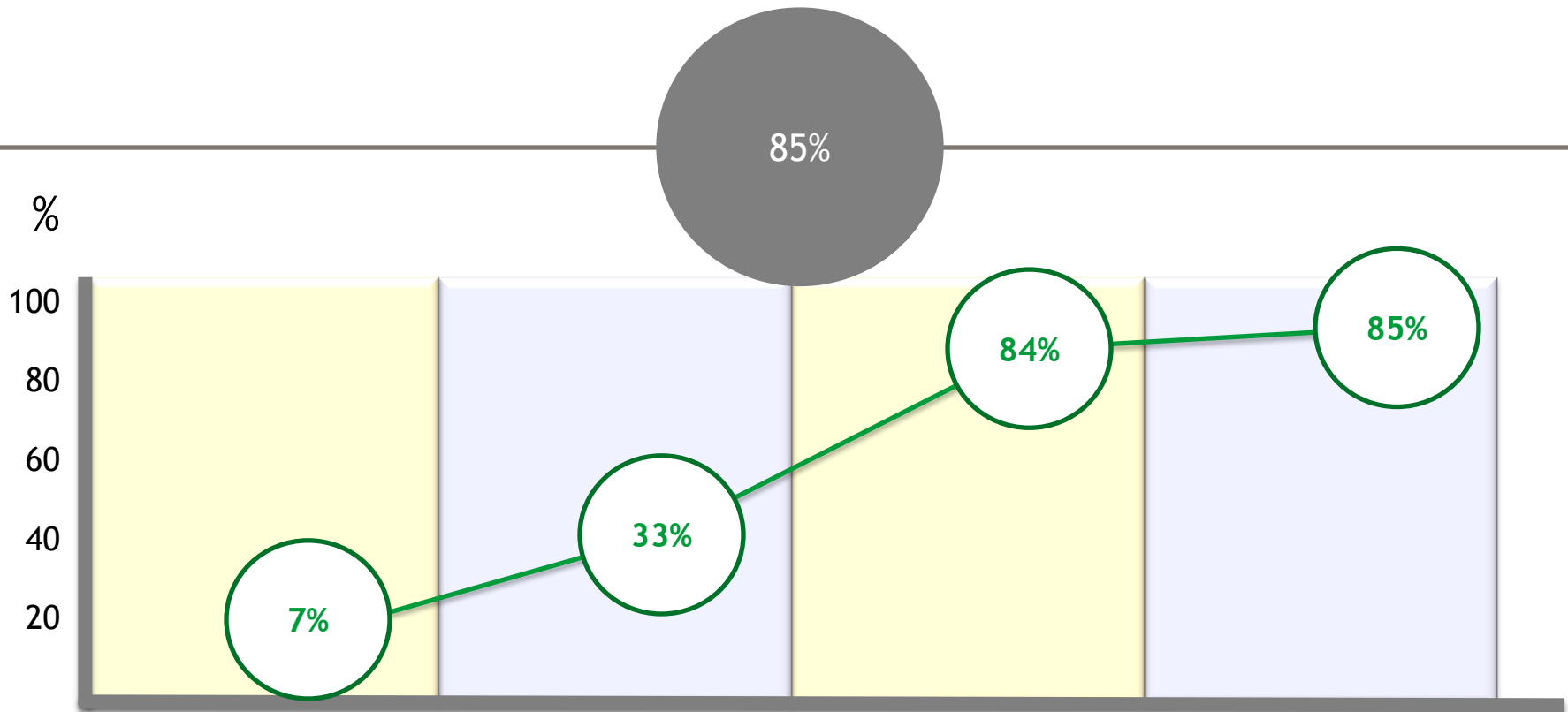
Сбор feedbacks

Reporting и мониторинг adoption rate

Интеграция с внутренними системами клиента (HR-БАЗЫ и т.д.) - NEXT STEP

# Пример адаптации. Online Adoption.

Химическая промышленность  
Implementation Start: November 2013



In 12 months adoption rate reached 85%

# Экономия тревел бюджета за счет системы онлайн авторизации заказов

На примере крупной международной фармацевтической компании

Период: январь - июнь 2014

УСЛУГА	Количество запросов по услугам	Общая сумма по запросам, млн. руб	Количество оформленных услуг	Общая сумма оформленных услуг, млн.руб	Количество оформленных услуг по отношению к запрошенным	Количество заказов отклонённых авторизующим лицом	Сумма по отклоненным заказам в рублях
Авиабилеты	1 463	18,1	1 165	14,6	80%	298	3,5
Жд билеты	524	2,5	424	1,9	81%	100	0,6
Гостиницы	1 434	10,2	1 199	8,3	84%	235	1,9
<b>ИТОГО</b>	<b>3 421</b>	<b>30,8</b> млн. рублей	<b>2 788</b>	<b>24,8</b> млн. рублей	<b>81%</b>	<b>633</b>	<b>6</b> млн. рублей

Экономия за счет внедрения системы авторизации заказов составила **6 млн. рублей** или **19 %** от общего бюджета

# Практический кейс по запуску корпоративного online портала в инвестиционном банке UBS



Интервью с Энн Барлоу, Director Group Corporate Services Travel Management, инвестиционного банка UBS AG

Дата: 28 октября 2014

Мероприятие: Бизнес-тревел симпозиум GBTA Russia в Москве

**Q: Какой в UBS adoption rate использования инструмента для самостоятельного бронирования (OBT) и как Вы его измеряете?**

A: Совокупно по региону EMEA он составляет 97%.

**Q: Каким образом Вы определяете, что подходит для онлайн бронирования, а что нет?**

A: В компании есть четкое разделение, какие заявки могут быть обработаны через OBT, а какие традиционным образом.

Не подходят для онлайн бронирования:

- Заявки, состоящие из нескольких направлений (Multi Destination Bookings) (хотя, стоит отметить, что сейчас мы активно работаем над включением подобного рода заявок в онлайн)
- Поездки, которые начинаются в течение следующих 24 часов или менее
- Командировки VIP-сотрудников

**Q: Используется ли онлайн в российском офисе UBS?**

A: Пока еще нет. Мы пока сфокусированы на наших крупнейших рынках, после чего продолжим внедрение OBT и в других странах, где существует наиболее подходящий для нашей компании инструмент онлайн бронирования.

**Q: Как быстро сотрудники UBS начали использовать OBT? Были ли какие-то**

© October 2014 GBTA and its affiliates. All rights reserved. Members may copy this publication in its entirety for internal company use.

## Интервью с Ann Barlow, Director Group Corporate Service Travel Management

Дата: 28 октября 2014 г.

Мероприятие: Бизнес-тревел симпозиум GBTA



**CONTINENT  
EXPRESS**

CORPORATE TRAVEL SERVICES

Stanislav Kostyashkin  
CEO

Tel: +7 495 775 775 2 ext. 234  
e-mail: [stas@continent.ru](mailto:stas@continent.ru)

[www.continent.ru](http://www.continent.ru)

+7 (495) 775 775 2  
+7 (495) 775 775 4  
[info@continent.ru](mailto:info@continent.ru)

18 str.2, 2 Yuzhnoportovy proezd  
B.C. "Yuzhny Port"  
Moscow, Russia, 115088

# Business Travel Spend by Industry Sectors - Russia

(по данным GBTA)

TOTAL INDUSTRY SALES		BUSINESS TRAVEL SPENDING					BTS GROWTH, %
	bn \$	mn \$	% of	2000-2012	2012	2013	2013-2017
INDUSTRY	2012	2012	total	CAGR			
utilities	185	3,713	18,2	13,7	-5,3	7,5	6,8
food processing and services	185	2,113	10,3	14,0	1,4	7,7	7,4
transportation services	148	1,701	8,3	20,7	2,4	10,6	9,4
wholesale trade	284	1,446	7,1	11,1	2,6	5,4	3,3
government	197	1,298	6,4	15,6	22,0	6,8	5,9
petroleum refining	219	1,071	5,2	31,6	5,6	5,1	6,8
real estate	121	820	4,0	15,8	3,5	13,9	11,6
construction	219	804	3,9	13,7	3,7	6,2	10,6
professional & business services	106	686	3,4	12,4	2,1	6,9	4,7
communications services	189	663	3,2	8,3	2,5	7,8	6,9
agriculture, hunting & forestry fishing	142	649	3,2	9,0	-6,8	4,2	3,8
rubber & plastic manufacturing	37	557	2,7	26,2	6,5	14,1	10,3
equipment rental & leasing	18	496	2,4	16,3	18,3	9,8	7,3
banking & finance	124	448	2,2	25,4	8,4	10,7	6,7
social & personal services	35	446	2,2	20,4	4,6	10,0	9,0
non-metallic mineral products	45	390	1,9	12,4	2,3	10,8	6,8
transportation equipment	7	349	1,7	17,9	13,0	15,9	11,0
retail trade	252	287	1,4	11,0	4,3	7,8	7,3
paper & paper manufacturing	22	258	1,3	14,7	0,1	12,0	11,4
basic metals manufacturing	181	227	1,1	13,1	-7,3	8,8	12,7
industrial machinery equipment	51	216	1,1	25,9	12,0	13,1	11,7
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>3,645</b>	<b>20,439</b>	<b>100</b>	<b>14,8</b>	<b>2,6</b>	<b>8,5</b>	<b>7,6</b>



## Практика экономии бюджета на деловые поездки в крупнейших компаниях с помощью программы Тревел Менеджмента

№	КОМПАНИЯ / ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЕКТОР	ГОДОВОЙ БЮДЖЕТ, руб.	ЭКОНОМИЯ БЮДЖЕТА НА КОМАНДИРОВКИ	
			В РУБЛЯХ	В ПРОЦЕНТАХ
1	Российская ритейл-сеть	140, 8 млн	36, 8 млн	26%
2	Международная фармацевтическая компания	50 млн	14 млн	28%
3	Российская металлургическая компания	162 млн	25, 2 млн	16%
4	Международная компания-производитель молочных продуктов	68 млн	18, 3 млн	27%
5	Российский инвестиционный банк	36, 3 млн	18, 8 млн	52%
6	Российская нефтегазовая компания	814 млн	105, 7 млн	13%

