

Как да направим хотела по-атрактивен

Хотелски телекомуникационни системи на AASTRA Matra Telecom - Франция, представени в България от „Теленова“

Развитието на туризма в България поставя все повече изисквания към един хотел или апартаментен комплекс. Повечето от гостите на хотелите в България и от собствениците на имоти в модерните напоследък у нас апартаментни комплекси са чужди граждани. След присъединяването ни към ЕС техният брой непременно ще нараства.

А когато си на почивка далеч от дома, искаш да имаш връзка с близките си и се налага да се обаждаш по телефона. Въпроса е по кой – личния GSM или хотелския телефон? Първото и най-естественото нещо, след като предварително си се осведомил за цените на роуминга до България, е да провериш и колко ще струва обаждането от хотелския телефон. За съжаление по нашите хотели и комплекси такава информация трудно се намира, ето защо гостите масово ползват личните си GSM-и и оставят парите си в сметката на мобилните оператори, вместо в сметката на хотела.

Най-добре е гостите да харчат по-малко пари за телефон, но пък парите да остават в хотела. Така всички са доволни. Много ли е необходимо за това? Две неща – на първо място, телекомуникационна система с определени технически възможности и, на второ място, подходящо поднесена информация за предлаганите възможности за евтини разговори. Масова практика е в хотела да се поставя телефонна централа само за да донесе необходимата му категория. Търси се най-евтиният модел на пазара, който впоследствие се оказва с ограничени възможности, предоставя само базовата телефонна услуга, не подлежи на разширение и ъпгрейд. Такава инвестиция не само не може да се изплати бързо, но след няколко години се налага погмяна на централата с нова, което е неприятно за ин-



Телефонната централа в един хотел е една от малкото инвестиции, която се възвръща за един или два сезона © Архив „Ютилитис“

веститора. А всъщност телефонната централа в един хотел е една от малките инвестиции, която може веднага да започне да се изплаща и за един или два сезона да възвърне парите си.

За да носи печалба, телекомуникационната система трябва да покрива определени технически изисквания и функционалности. Когато избирате, задължително се консултирайте със специалист от бранша! Основното в телекомуникационната система е телефонната централа. Задължителни за нея са:

1. *Отворената модулна архитектура – лесно развитие в бъдеще.*
2. *Възможност за ъпгрейд на софтуерната и хардуерната версии – защита на направената инвестиция.*
3. *Свързаност на системата към всички видове оператори (фиксиран, алтернативен и гейтове към мобилни) за осигуряване на атрактивни цени на гостите.*
4. *Възможност за изграждане на корпоративна мрежа за безплатни разговори между всички*

офиси и хотели на фирмата – за снижаване на фирмените разходи.

5. *Централата трябва да може да работи с обикновените телефонни апарати с*

CLIP, които струват по около 20 лв. за бройка – даване на повече функционалност на ниска цена. Важна е и информацията къде може да се намери описаното по-горе оборудване, консултантският екип и техническите специалисти, които ще доставят, настройат и пуснат в експлоатация необходимата телекомуникационна система. „Теленова“ ООД е вносител, инсталатор и сервиз за България на пълната гама оборудване на AASTRA Matra Telecom - Франция. ■

гр. София,
жк „Разсадника“,
бл. 9, партър
тел. 02/8029029, факс 02/8029020
e-mail: office@telenova.bg
www.telenova.bg

