unifest

Как удалось сэкономить 29% тревел бюджета, и почему за это ничего не было

2016-2017

unifest

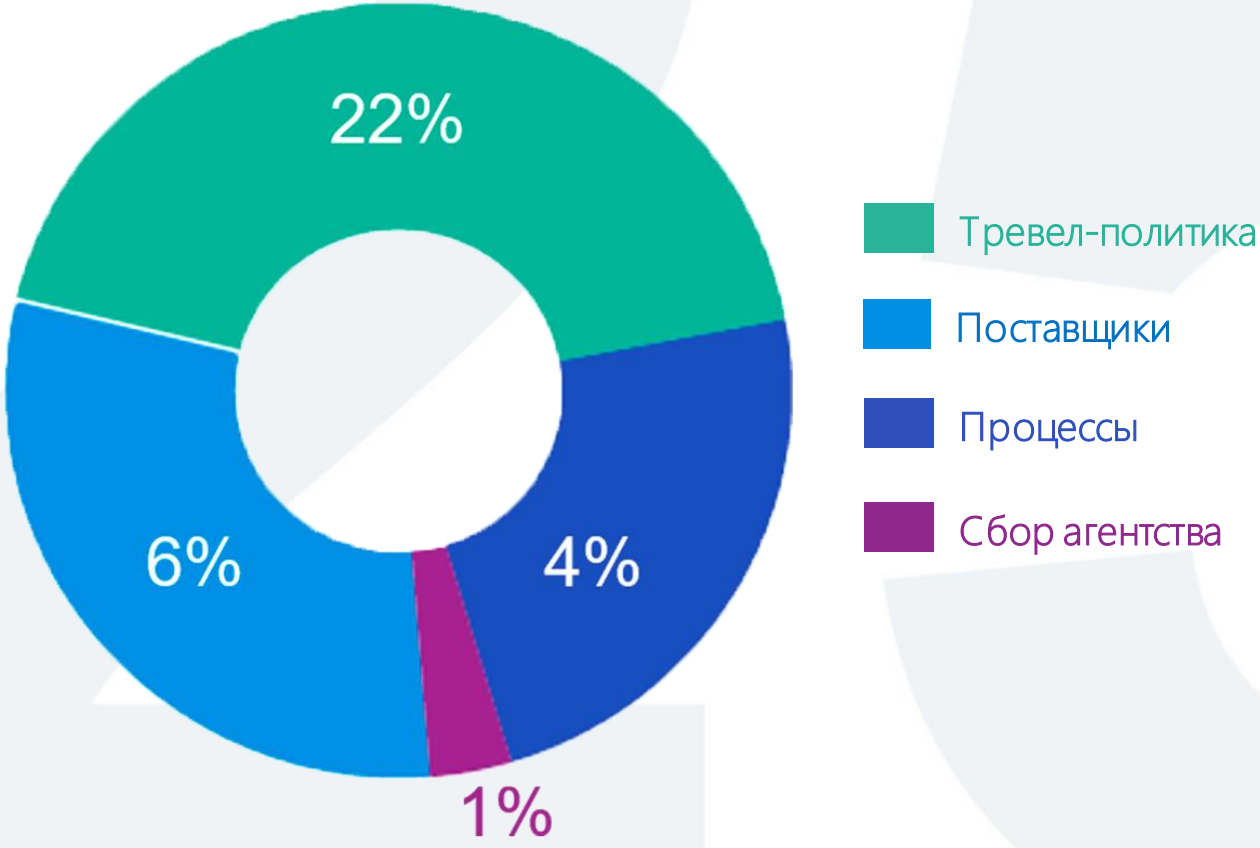
Постановка задачи:

- Иностранная фармацевтическая компания 200 человек, 8 офисов в РФ.
- Объем бизнес-тревела без мероприятий 60 млн. руб в год.
- В компании существует тревел политика.
- Обслуживание год.

Штаб квартира - зовет!

Есть требование сократить тревел-бюджет на 20%+,
при сохранении количества командировок.

Что вообще можно сделать (мировая практика):



unifest

Первичные действия (реализация заняла 4 месяца):

1. Технические решения применялись и ранее, дополнительного ресурса нет
2. Оценили соответствие тревел политики и факта 76%. Увеличили контроль, довели до 87%. Дало экономии **1%**.
3. Заключили дополнительные договора с авиакомпаниями, получили экономию **1%**.
4. Существенно расширили отельную программу с 14 до 35 отелей, не меняя точек проживания. Экономия **4%**.
5. Убедили бронировать невозвратные тарифы **2%**.
6. Начали внедрять он-лайн бронирования - результат высвобождение 5 сотрудников. Экономия **2%**.

Итого: экономия **10% или 6 млн. руб.** Что дальше???

unifest

Прыжок в прорубь:

- Планирование – заблаговременные покупки.
- Система управления поведением путешественников, для достижения поставленных компанией бизнес целей - минимальные тарифы.
- Снижение уровня лимитов.

unifest

Мы ставим задачу увеличить объем покупок услуг для командировок более чем за неделю с текущих 47% до 70% и пробуем.

Мы ввели задачу исполнения правила наименьшего логического тарифа в 80%. При этом, исключаем рейсы с пересадками, ненадежные авиакомпании и перелеты ночью. Мы используем только безопасные компании EASA (Европейское агентство авиационной безопасности).

2014	2015
1. Авиакомпания «Уральские авиалинии» — 0,24; 2 «Авиакомпания S7 — 0,25; 3. «Аэрофлот – российские авиалинии» — 0,38; 4. «Авиакомпания «ЮТэйр» — 0,46; 5. «Глобус» — 0,46; 6. «Авиационная транспортная компания «Ямал» — 0,57; 7. «Ред Вингс» — 0,59; 8. «Оренбургские авиалинии» — 0,63; 9. «Аэрофлот-Норд» — 0,70; 10. «Северный ветер» — 0,76	1. «Аэрофлот – российские авиалинии 2. Авиакомпания «Уральские авиалинии» 3. «Авиакомпания S7 4. «Авиакомпания «ЮТэйр» 5. «Глобус» 6. «Авиационная транспортная компания «Ямал» 7. «Ред Вингс» 8. «Оренбургские авиалинии» 9. «Северный ветер» 10. «Россия»

На базе инструмента U-service desk мы отслеживали удовлетворенность, для сокращения лимита по отелям (1200 руб).

Важно: при нарушении пунктов 1 и 2 вводится процедура дополнительного согласования.

unifest

Результат:

В первые два месяца планируемые (покупка более чем за 1 неделю) поездки составили 87%, сейчас 95%.

Экономия составила 6%

В первые два месяца заказы по минимальному логическому тарифу составили 79%, сейчас 91%.

Экономия составила 6%

Экономия при понижении лимита **составила 7%**

unifest

Годовая экономия составила:

1%
Строгое соблюдение тревел-политики

5%
Трехсторонние договоры с поставщиками (авиа и отели)

2%
Сокращение приобретения высоких тарифов

2%
Использование он-лайна

7%
Снижение лимита отелей

6%
Заказы по минимальному тарифу

6%
Заблаговременное бронирование

Итого 29% экономии или **17.4 млн. руб**.

unifest

Выводы:

Технические средства, специальные договора с поставщиками, улучшение процессов, понижение сбора агентства – общий ресурс экономии **10%. (6 млн. руб.)**

Все остальное – тревел политика, ее выполнение, поведение путешественников. **19% (11.4 млн. руб.)**

unifest

Что такое Хорошо…

- Любой контроль возможен только до выписки услуги.
- Всегда берите минимальные тарифы.
- Лучше любые правила, чем никакие.
- Лучше мягкие и простые правила, но выполняемые, чем очень четкие, но на бумаге.
- Управлять поведением путешественников можно и нужно, но KPI должны быть:
  - просты, измеряемы, «справедливы» и понятны путешественникам;
  - их должно быть мало, их выполнение должно быть реально;
  - экономия должна превышать возникающие дополнительные расходы;
  - должна быть операционная процедура, мотивирующая выполнение.

unifest

Что такое Плохо…

- Раздали корпоративные карты – потеряли контроль, увеличение бюджета на 50%
- Брали сдаваемые тарифы, сэкономили 5% потеряли 37%.
- Заключили договора с региональными отелями – не собрали закрывающие документы и не взяли в зачет НДС.

unifest

Благодарим за внимание.
Удачи Вам в оптимизации!

2016-2017