



Corteos platform

Обзор

Апрель 2022

Оценка объема рынка делового туризма в 2019 году и прогноз

По данным РБК, объем рынка делового туризма в 2019 году составил 675 млрд.руб., ожидаемый темп органического роста - 10.25% в год.



Источник: РБК Исследования рынков

https://marketing.rbc.ru/research/issue/63930/full_free_download/

Крупнейшие технологические игроки в деловом туризме

- Аэроклуб – годовой объем транзакций порядка 30 млрд. руб. Используют собственное решение TIME, но в настоящий момент внедряют Corteos.
- Corteos – годовой объем транзакций порядка 15 млрд. руб. Используется 47 агентствами.
- Smartway - годовой объем транзакций порядка 15 млрд. руб. Используют собственное решение Smartway.
- ВипСервис – годовой объем транзакций порядка 20 млрд. руб. Используют собственное решение Рахпорт и Портбилет, но в настоящий момент внедряют Corteos.

Ключевые особенности модели Corteos platform

- Corteos является самым технически и функционально развитым решением на рынке, отвечающим требованиям любой тревел-политике заказчика и предоставляющим более 200 функциональных компонент.
- Corteos - это маркетплейс, объединяющий ведущих поставщиков тревел-контента и агентства делового туризма, что даёт возможность производить выбор наиболее выгодных предложений в режиме одного окна без необходимости использовать дополнительные решения, а также не зависеть от конкретного поставщика.
- Corteos представляет возможность безграничного расширения функциональности и адаптации системы под требования партнера за счет возможности самостоятельной разработки функциональных компонент.

Структура рынка

Консолидаторы

Собирают в едином формате контент от множества поставщиков, обеспечивают лучшие условия контрактов за счёт огромных объемов.

Поставщики

Авиакомпании, гостиницы, перевозчики – те, кто оказывает конечную услугу путешественнику.



Corteos

Технологическое решение, система управления деловыми поездками – предоставляет удобные интерфейсы для пользователей, заказывающих услуги, интегрировано с поставщиками.

Агентства делового туризма

Продают контент консолидаторов своим клиентам, адаптируя его под бизнес-процесс путем заключения 3D контрактов и учета тревел-политик.

Корпоративные клиенты

Отправляют сотрудников в командировки, покупая услуги поставщиков через консолидаторов у агентств. Используя Corteos получают возможность выбирать наиболее интересные предложения от множества агентств и поставщиков.

Corteos Platform сегодня

Открытая платформа Corteos – решение №1 по количеству клиентов и заказов в области делового туризма в России. Мы не продаем авиабилеты и отели, а решаем ИТ-задачи в области автоматизации процесса работы с командировками для крупных компаний, получая лицензионное или транзакционное вознаграждение, а также плату за заказные доработки от всех участников рынка: от корпоративных клиентов, от агентств делового туризма (ТМС) и от поставщиков услуг.

Наша цель на ближайшие 3 года – стать аналогом 1С в более узкой сфере, получив ключевую долю рынка и объединив на своей платформе всех существующих на сегодняшний день игроков рынка, в том числе и наших конкурентов.

Глубокая интеграция с

10

внутренними системами крупных компаний, в их числе:



Подключено

30+

консолидаторов билетов, отелей и прочих услуг

47

Агентств делового туризма каждый день подключают к системе новых клиентов

11 700

организаций используют Corteos в 2021 году



3500

Заказов создается каждый день в 2021 году

1.7M

персональных данных командированных внесено в систему

↑ +132.9%

Доходности от поставщиков отелей и ж/д билетов по сравнению с 2019 годом

↑ +62.8%

Рост выручки г/г по сравнению с 2019 годом

[Подробнее о проектах](#)

[Экосистема туризма](#)

[Целевая аудитория](#)

[Ключевые метрики](#)

[Фин. устойчивость](#)

Corteos Platform network

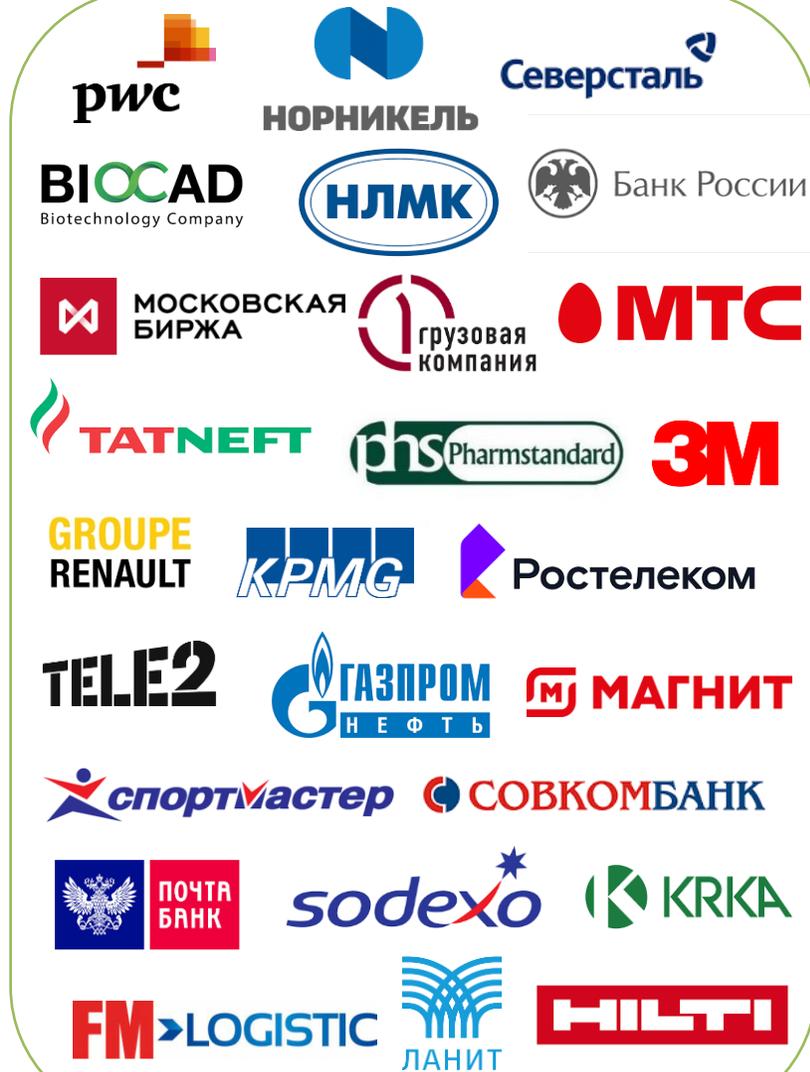
Поставщики контента



Агентства



Корпоративные клиенты



Corteos platform сегодня

Кратко о нас

- Мы технологическая площадка - платформа, которая объединяет в одном месте поставщиков, агентства делового туризма и корпоративных клиентов создавая живую экосистему.
- Корпоративный клиент получает возможность самостоятельно бронировать и оформлять тревел услуги от различных поставщиков, при этом контент, получаемый клиентом в системе, может быть получен от различных агентств, что позволяет сравнивать стоимость одних и тех же вариантов на лету подобно метапоисковику.
- Агентство получает возможность упрощения работы своих операционных отделов за счет возможности поиска «в одном окне» по разным поставщикам, а также возможность оформлять услуги от имени клиентов.
- Разработчикам мы даем возможность создавать новые функциональности, компоненты для платформы и дистрибутировать подобно маркетплейсу или store.

Миссия компании Corteos platform

- Миссия компании – Corteos ставит перед собой цель создать новую, комфортную экосистему делового туризма, которая интегрирует в себя существующие решения и займет 90% рынка, позволяя участникам процесса получить следующие преимущества:
 - Путешественникам – оставаться в зоне комфорта до, во время и после командировки;
 - Корпоративным клиентам – эффективно интегрировать сервисы делового туризма в собственную инфраструктуру и получать предложения одновременно от многих агентств делового туризма;
 - Агентствам делового туризма – автоматизировать бизнес-процессы и сократить расходы, а также получить выход на многих клиентов, выбравших Corteos;
 - Поставщикам услуг – получить канал продаж с глобальным охватом;
 - Стартапам – найти клиентов и проверить гипотезу с минимальными затратами.

Тезисы

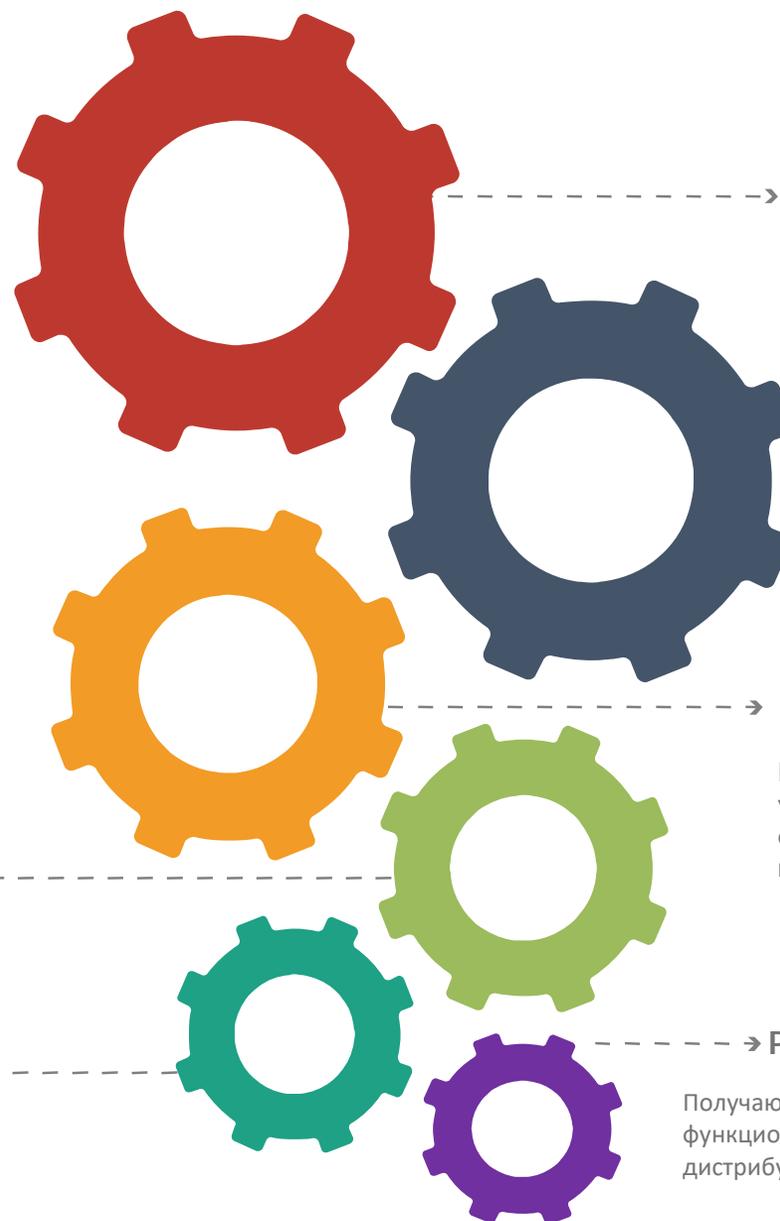
- Corteos позволяет Заказчику работать в единой экосистеме Corteos и бесшовно менять обслуживающее агентство без сложных, долгих и затратных процессов имплементации, а также позволяет технологически не зависеть от одного тревел поставщика, прочие же системы отстаивают интересы одного агентства и заинтересованы в привязке к нему. Corteos не аффилирован ни с одним агентством делового туризма и полностью независимое решение.
- Corteos – система с открытым кодом, в которой есть возможность для самостоятельного создания решений и их дистрибуции.
- Corteos обладает самым гибким на рынке профильным функционалом по обеспечению сопутствующих процессов для деловых поездок - системы согласования, тревел-политики, бюджетные и структурные маркеры, командировочные документы, расчет суточных, самые гибкие возможности настройки процессов, а также порядка 200 созданных модификаций делают систему максимально адаптированной к использованию для самых требовательных клиентов.
- Система располагает данными о деловых поездках более 1 500 000 пассажиров из более чем 11 000 компаний, а также данными о используемых в этих компаниях политиками и предпочтениями в части организации командировочного процесса.

Как это работает?

Первое открытое решение в области делового туризма, позволяющее всем участникам рынка получить синергетический эффект от взаимодействия друг с другом на нашей платформе.

В результате Corteos сейчас:

- Абсолютный лидер рынка по количеству компаний-пользователей;
- Абсолютный лидер рынка по количеству агентств, использующих решение.



Corteos

Разрабатывает технологическую платформу, определяет направление развития, создаёт новые рыночные решения на её базе.

Агентства делового туризма

Решая свои внутренние задачи, распространяют Corteos по всему рынку, выполняют задачи маркетинга с нулевой себестоимостью для Corteos, оплачивая при этом подписку на основные и дополнительные сервисы.

Поставщики отелей и билетов

Используют Corteos в качестве унифицированной точки предложения собственного контента и платят транзакционное вознаграждение.

Разработчики

Получают возможность создавать новые функциональности, компоненты для платформы и дистрибутировать через маркетплейс.

Корпорации

Получают гибкое и безопасное решение для управления командировками.

ИТ интеграторы

Встраивают Corteos Platform во внутренние системы корпораций, зарабатывая на этом деньги и формируя устойчивую технологическую связь.

Эффекты для предприятий от внедрения **Corteos** для организации командировок

Ценность для предприятий

- Возможность централизации ранее децентрализованных процессов холдинга с использованием единого решения
- Получение технологической независимости от конкретных поставщиков тревел-услуг, возможность использовать параллельно несколько агентств делового туризма, выбирая лучшие предложения
- Сокращение затрачиваемого сотрудником времени на приобретение тревел-услуг и на процедуру отчета по командировке за счет интеграций внутренних систем предприятия и отраслевых решений, создание бесшовной среды
- Снижение общей стоимости услуг за счет контроля ценообразования и выбора лучших предложений посредством внедрения алгоритмов отбора предложения, контроля тревел-политики и сравнения вариантов от разных поставщиков
- Возможность оцифровки процессов, ранее выполнявшихся вручную, за счет внедрения или создания собственных цифровых решений на базе внедряемых отраслевых
- Создание безопасной среды в части локализации и сохранности данных предприятия за счет разворачивания решений в собственной инфраструктуре
- Уход от бумажного документооборота, существенное повышение качества и централизация документооборота