

Маркетинговое исследование рынка гостиничных услуг

Сочи

январь 2025

Ограничение ответственности

Материал исследования подготовлен исключительно с информационными целями. Любое раскрытие, использование, копирование или рассылка его данных (или информации, в нем содержащейся) возможны только с письменного согласия Butler Hospitality.

Butler Hospitality не несет ответственности и не предоставляет гарантий (прямо или косвенно) в том, что изложенная в исследовании информация является верной, и в случае ошибок не берет на себя обязательств по их исправлению. За дополнительной информацией обращайтесь, пожалуйста, к Дмитрию Селиверстову по электронной почте info@butlerhospitality.ru или по телефону **+7(495) 009-56-96**.



Содержание

Коротко о главном	4
Описание исследуемого города	5
Анализ стоимости размещения в 2025 году	6
Анализ отелей категории 3*	11
Вывод и рекомендации для отелей 3*	12
Анализ отелей категории 4*	13
Вывод и рекомендации для отелей 4*	14
Анализ отелей категории 5*	15
Вывод и рекомендации для отелей 5*	16
SWOT-анализ	17
Описание сценариев отдыха гостей	21
Сценарии отдыха гостей	22
Вывод и рекомендации	23

Коротко о главном

В Сочи и его окрестности едут ради тёплого моря, живописной природы и активного отдыха. Тут можно позагорать на красивых пляжах под диджей-сеты, окунуться в мир густых субтропиков, погонять на профессиональном автодроме или расслабиться в курортном отеле с форматом «все включено».

Отели

Категория	Штук	Доля
☆☆☆☆☆	39	5%
☆☆☆☆	127	15%
☆☆☆	267	32%
☆☆	77	9%
☆	26	3%
—	306	36%
Всего	842	

Инфраструктура

- Аэропорт (время в пути из Москвы 3,5 часа)
- ЖД-станция (время в пути 22 часа 40 минут)
- Автовокзал
- Автомагистрали (1625 км 23 часа время в пути)
- Морской порт с 8 терминалами
- Олимпийские объекты

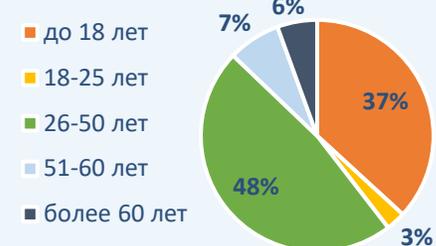
Приоритетные направления туризма

- Событийный и культурно-образовательный туризм
- Санаторно-оздоровительный туризм
- Пляжный, детский и семейный туризм
- Спортивный и детский туризм
- Деловой туризм

Целевая аудитория

- Отдых с детьми
- Семейные пары
- Туристические поездки

Возраст туристов



Формирование выбора отеля

- 45% отзывы в интернете
- 15% рекомендации знакомых
- 35% специализированные сайты
- 5% блогеры

Классифицированные объекты (кол-во)



Кол-во туристов посетивших район (млн.чел.)

2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
7	7,2	7,6	8

Описание исследуемого города

Купальный сезон в Сочи длится с конца мая до начала октября. Лучшее время — первая половина июня и весь сентябрь: в этот период вода в море теплая, а в городе — приятная, но не слишком жаркая погода. Середина лета может оказаться слишком душной, особенно для маленьких детей и пожилых людей.

В Сочи удивляет количество пляжей— 130, общей протяженностью почти 150 км. Только четверть из них — общественные, остальные принадлежат санаториям и отелям.

Большая часть берега покрыта крупной галькой. Вход в воду пологий, нередко встречаются специальные деревянные настилы, уходящие прямо в море.

Достопримечательности в Сочи в основном современные, построенные в последние несколько десятилетий, хотя встречаются и исторические. Туристы могут увидеть новейшие спортивные и культурные объекты, посетить музеи (их в городе около 30), необычные уголки природы и многое другое.

Сириус — это один из самых динамично развивающихся курортных районов Сочи, расположенный в непосредственной близости от Черного моря. Уникальная инфраструктура, созданная для проведения Зимних Олимпийских игр 2014 года, включает современные отели различных категорий, крупнейший в России медиацентр и множество спортивных объектов. Курорт ориентирован на семейный, деловой и образовательный туризм, предлагая разнообразные досуговые и культурные мероприятия. Благодаря удобному транспортному сообщению, включая международный аэропорт Адлера, Сириус стал одним из самых востребованных направлений для отдыха и деловых поездок.

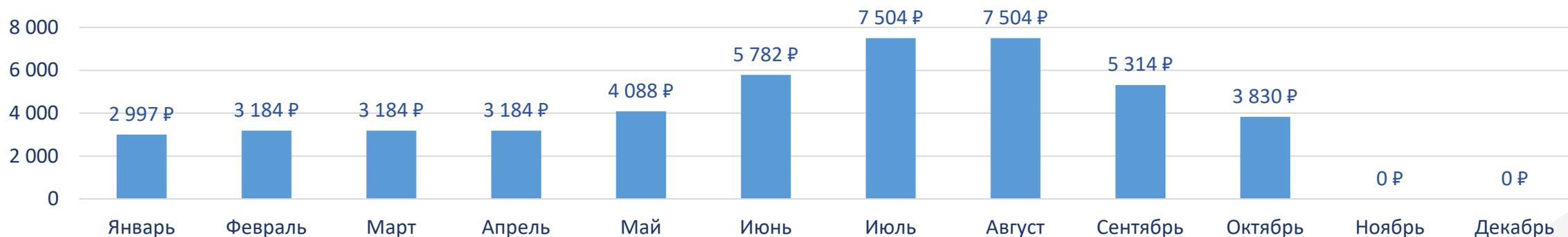
Со времени проведения зимней Олимпиады в Сочи об этом месте всерьез заговорили как о важном горнолыжном центре страны. Склоны находятся в близлежащих поселках Красная поляна и Эсто-Садок, где расположены основные курорты: горнолыжный Роза хутор, лыжно-биатлонный «Лаура», горноклиматический «Альпика – Сервис», всесезонный «Горки-Город».

С давних времен Сочи считается идеальным местом для оздоровительного отдыха. На курорте можно работают санатории и пансионаты, где лечат заболевания сердечно-сосудистой, опорно-двигательной, нервной, пищеварительной систем.

Анализ стоимости размещения в 2025 году

(Средний тариф за размещение в номере категории Стандарт, 2 взрослых, питание «Завтраки»)

Стоимость размещения в отелях категории без звезд, 1*



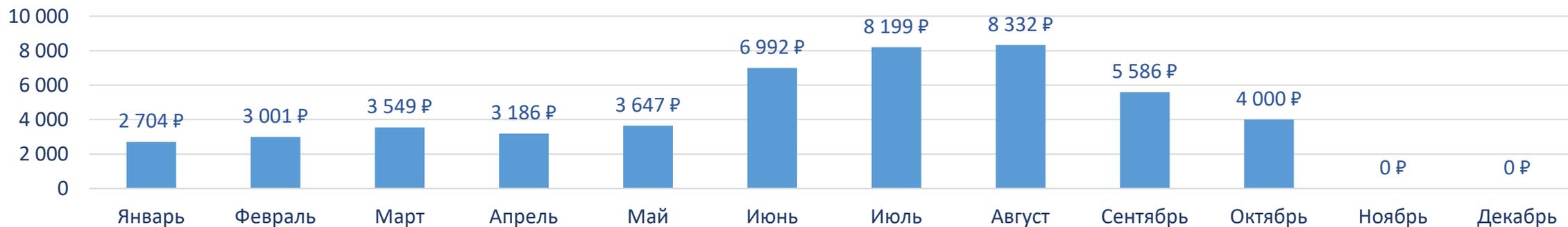
Динамика изменения среднего тарифа в течение года. Отели категории без звезд, 1*



Анализ стоимости размещения в 2025 году

(Средний тариф за размещение в номере категории Стандарт, 2 взрослых, питание «Завтраки»)

Стоимость размещения в отелях категории 2*



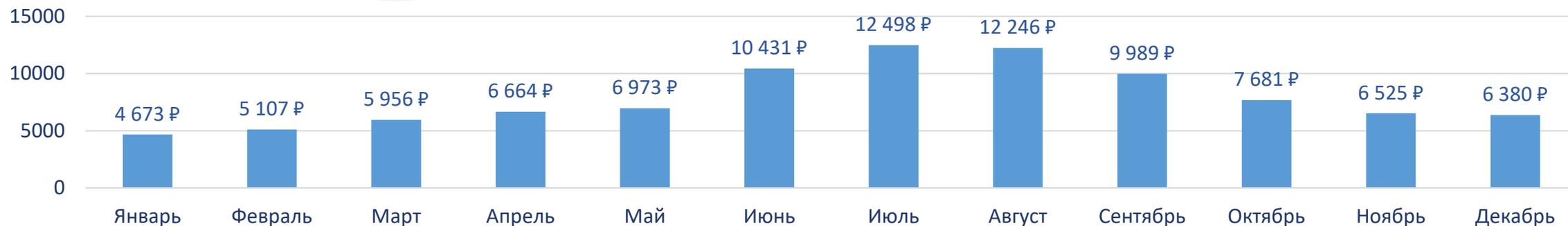
Динамика изменения среднего тарифа в течение года. Отели категории 2*



Анализ стоимости размещения в 2025 году

(Средний тариф за номер категории Стандарт, 2 взрослых, питание «Завтраки»)

Стоимость размещения в отелях категории 3*



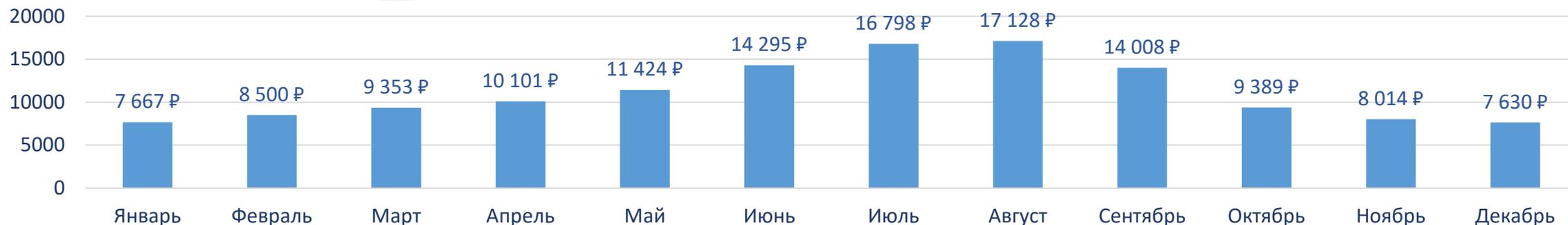
Динамика изменения среднего тарифа в течение года. Отели категории 3*



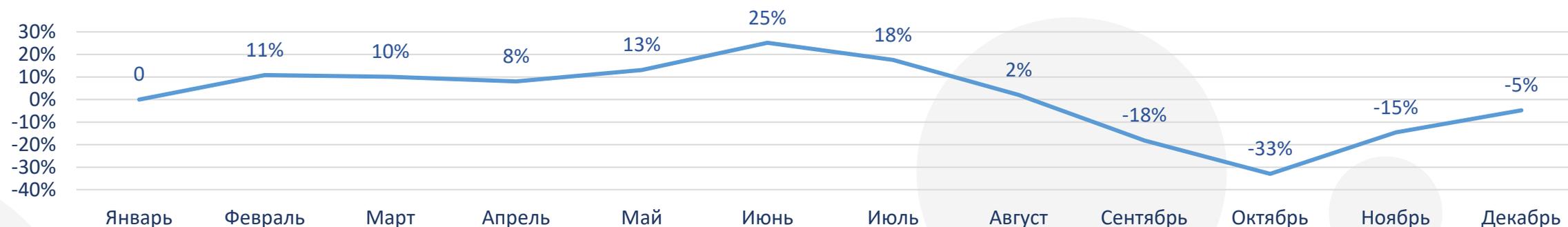
Анализ стоимости размещения в 2025 году

(Средний тариф за номер категории Стандарт, 2 взрослых, питание «Завтраки»)

Стоимость размещения в отелях категории 4*



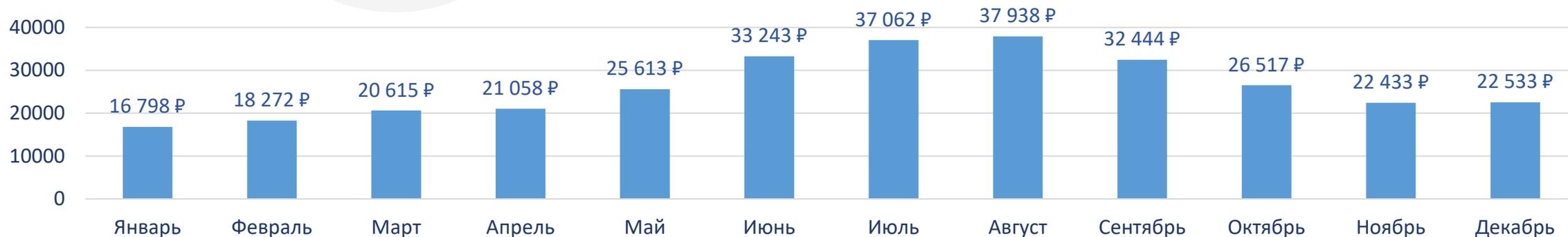
Динамика изменения среднего тарифа в течение года. Отели категории 4*



Анализ стоимости размещения в 2025 году

(Средний тариф за номер категории Стандарт, 2 взрослых, питание «Завтраки»)

Стоимость размещения в отелях категории 5*



Динамика изменения среднего тарифа в течение года. Отели категории 5*



Анализ отелей категории 3

Общее количество классифицированных объектов размещения	267
Общее количество объектов размещения в исследовании	11
Общий номерной фонд отелей категории 3*	3 549
Количество номеров категории "Стандарт"	3 487
Среднее расстояние до моря (в метрах)	480
Средний рейтинг Яндекс.путешествия	4,7 / 5
Средний рейтинг Островок	8,3 / 10

Месяц	Стоимость размещения
январь	4 673 ₽
февраль	5 107 ₽
март	5 956 ₽
апрель	6 664 ₽
май	6 973 ₽
июнь	10 431 ₽
июль	12 498 ₽
август	12 246 ₽
сентябрь	9 989 ₽
октябрь	7 681 ₽
ноябрь	6 525 ₽
декабрь	6 380 ₽

Средний тариф в динамике 2025 г.



Зима (Низкий сезон): Цены минимальны, так как поток туристов невелик. Основной спрос исходит от бизнес-туристов, участников конференций и любителей зимнего отдыха.

Весна (Переходный сезон): Цены начинают расти, особенно в апреле и мае, с приближением майских праздников. Появляется больше туристов, интересующихся экскурсионными программами и природой.

Лето (Высокий сезон): Цены достигают пика из-за массового притока туристов. Это время пляжного отдыха, и загрузка отелей близка к максимальной.

Осень (Бархатный сезон): В сентябре цены ниже пиковых летних значений. В октябре и ноябре начинается снижение цен, так как туристический поток убывает.

ВЫВОД:

В течение года ярко выраженные сезонные колебания стоимости размещения, которые связаны с туристическим потоком и погодными условиями.

Вывод и рекомендации для отелей категории 3

Показатели инфраструктуры исследуемых отелей

Показатель инфраструктуры	Соответствует отелей
Первая линия	2/11
Галечный пляж	11/11
Собственный пляж	3/11
Открытый бассейн	7/11
Крытый бассейн	4/11
Прокат спортивного инвентаря	6/11
Лечебные процедуры	2/11
Спа комплекс	8/11
Анимация взрослая	6/11
Анимация детская	6/11
Детская площадка/комната	6/11
Размещение с животными	4/11
Условия для корпоративных гостей	6/11
Наличие программ лояльности	4/11

Вывод

Доля отелей категории 3* – 32% от общего количества - самая значительная из отелей с присвоенными категориями. Во всех отелях основной формат питания – Завтраки. Большая часть отелей предлагает Спа услуги и имеют открытые или крытые бассейны. Размещение с животными допускают только 4 отеля, столько же отелей имеют систему лояльности для гостей.

Отели 3* в Сочи находятся в условиях жесткой конкурентной борьбы, особенно с учётом высокого числа предложений на рынке.

Рекомендации

Отели 3* в Сочи могут успешно конкурировать, если предложат привлекательное соотношение цены и качества, обеспечат стабильный уровень сервиса и выделятся в нише эконом-сегмента. Для поддержания загрузки важно активно работать с онлайн-платформами (в т.ч. Работа с отзывами), продвигать свои услуги через туроператоров и агрегаторы, а также развивать программы лояльности. В низкий сезон предлагать специальные акции и гибкие тарифы.

Конкурентными преимуществами могут стать: наличие анимации, высокий уровень базовых услуг, наличие сезонных фруктов. И наличие скоростного WI-FI.

Анализ отелей категории 4★

Общее количество классифицированных объектов размещения 127

Общее количество объектов размещения в исследовании 14

Общий номерной фонд отелей категории 3* 4 365

Количество номеров категории "Стандарт" 3 253

Среднее расстояние до моря (в метрах) 330

Средний рейтинг Яндекс.путешествия 4,9 / 5

Средний рейтинг Островок 8,2 / 10

Месяц **Стоимость размещения**

январь 7 667 ₽

февраль 8 500 ₽

март 9 353 ₽

апрель 10 101 ₽

май 11 424 ₽

июнь 14 295 ₽

июль 16 798 ₽

август 17 128 ₽

сентябрь 14 008 ₽

октябрь 9 389 ₽

ноябрь 8 014 ₽

декабрь 7 630 ₽

Средний тариф в динамике 2025 г.



Зима (Низкий сезон): Спрос ограничен, но отели 4* нередко предлагают дополнительные услуги, привлекая бизнес-туристов и любителей зимнего отдыха

Весна (Переходный сезон): Цены начинают расти. Активизируется туристический поток.

Лето (Высокий сезон): Отели часто работают на максимальной загрузке, предлагая премиальные услуги и удобства.

Осень (Бархатный сезон): В сентябре цены ещё высокие благодаря бархатному сезону, затем начинается постепенное снижение.

ВЫВОД:

В течение года ярко выраженные сезонные колебания стоимости размещения, которые связаны с туристическим потоком и погодными условиями.

Вывод и рекомендации для отелей категории 4★

Показатели инфраструктуры исследуемых отелей

Показатель инфраструктуры	Соответствует отелей
Первая линия	8/14
Галечный пляж	11/11
Собственный пляж	7/14
Открытый бассейн	10/14
Крытый бассейн	5/14
Прокат спортивного инвентаря	9/14
Лечебные процедуры	4/14
Спа комплекс	13/14
Анимация взрослая	6/14
Анимация детская	10/14
Детская площадка/комната	11/14
Размещение с животными	12/14
Условия для корпоративных гостей	12/14
Наличие программ лояльности	8/14

Вывод

Доля отелей категории 4* – 15%. Занимают промежуточное положение между доступными отелями 3* и премиальными 5*. Все отели рассчитаны на семейный отдых с детьми, а так же и на корпоративных клиентов, 12 из 14 отелей имеют условия для корп. гостей. Практически все отели имеют Спа-комплекс с бассейнами и инфраструктуру для детей. Половина исследуемых отелей имеет частный пляж. Программу лояльности предлагают 8 отелей. Лечебные процедуры представлены только у 4 отелей. Основной формат питания – Завтраки и Полупансион.

Рекомендации

Для составления конкуренции на рынке необходимо соответствовать тенденциям, разрабатывать сезонные пакетные предложения с экскурсиями или ужинами, а так же специальные тарифы для групповых бронирований. Обновлять и поддерживать современные стандарты в номерах и общественных зонах. Активно работать с отзывами и рейтингами на платформе бронирования.

Анализ отелей категории 5

Общее количество классифицированных объектов размещения 39

Общее количество объектов размещения в исследовании 6

Общий номерной фонд отелей категории 5* 1 629

Количество номеров категории "Стандарт" 1 426

Среднее расстояние до моря (в метрах) 300

Средний рейтинг Яндекс.путешествия 5 / 5

Средний рейтинг Островок 9,1 / 10

Месяц **Стоимость размещения**

январь 16 798 ₽

февраль 18 272 ₽

март 20 615 ₽

апрель 21 058 ₽

май 25 613 ₽

июнь 33 243 ₽

июль 37 062 ₽

август 37 938 ₽

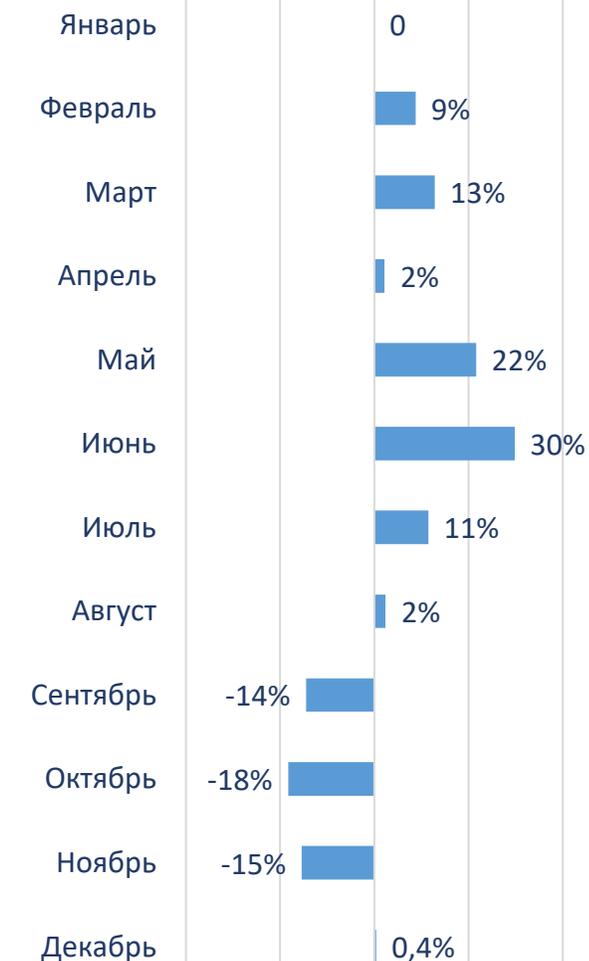
сентябрь 32 444 ₽

октябрь 26 517 ₽

ноябрь 22 433 ₽

декабрь 22 533 ₽

Средний тариф в динамике 2025 г.



Зима (Низкий сезон): В это время клиенты преимущественно состоятельные туристы и участники крупных событий.

Весна (Переходный сезон): Цены растут, особенно в преддверии летнего сезона. Отели предлагают высококлассные услуги, включая SPA и гастрономические программы.

Лето (Высокий сезон): Самый высокий сезон. Максимальные цены на номера с премиальными услугами, включая люксы и панорамные виды.

Осень (Бархатный сезон): С сентября начинается снижение.

ВЫВОД:

В течение года ярко выраженные сезонные колебания стоимости размещения, которые связаны с туристическим потоком и погодными условиями.

Вывод и рекомендации для отелей категории 5

Показатели инфраструктуры исследуемых отелей

Показатель инфраструктуры	Соответствует отелей
Первая линия	4/6
Галечный пляж	3/6
Собственный пляж	6/6
Открытый бассейн	6/6
Крытый бассейн	4/2
Прокат спортивного инвентаря	6/0
Лечебные процедуры	1/5
Спа комплекс	6/6
Анимация взрослая	6/6
Анимация детская	6/6
Детская площадка/комната	6/6
Размещение с животными	5/6
Условия для корпоративных гостей	6/6
Наличие программ лояльности	4/6

Вывод

Доля отелей категории 5* – 5%. Все они ориентированы на премиальную аудиторию, готовую платить за эксклюзивный сервис и уникальные впечатления. Набор услуг в исследуемых отелях одинаков. 4 из 6 отелей расположены на первой линии. Все отели имеют собственный пляж и рассчитаны на семейный отдых с детьми. В 5 отелях возможно размещение с животными. У 4 отелей есть программа лояльности и только 1 отель предоставляет персональные оздоровительные программы. Основной формат питания – Завтраки.

Рекомендации

Для составления конкуренции на рынке необходимо соответствовать тенденциям: разрабатывать эксклюзивные программы отдыха (VIP-трансфер, частные экскурсии, индивидуальные SPA-пакеты); обновлять и поддерживать современные стандарты в номерах и общественных зонах; развивать комплексные программы релаксации и здоровья, включая медицинские услуги. - Активно участвовать в премиальных рейтингах и профессиональных конкурсах.

SWOT-анализ

Сильные стороны

- 130 пляжей
- Развитая инфраструктура города
- Комфортный, солнечный климат
- Круглогодичный формат отдыха
- Разнообразный номерной фонд
- Теплая вода в море 5 месяцев
- Санаторно-курортный отдых
- Детский отдых
- Развитая спортивная инфраструктура
- Развитая инфраструктура для деловых мероприятий

Слабые стороны

- Высокие тарифы на проживание в летний сезон
- Высокие цены в ресторанах
- Качество сервиса
- Малое количество песчаных пляжей
- Нагрузка на транспортную инфраструктуру
- Расположение отелей в близи пляжей и развлекательных зон
- Проблемы с парковками
- Качество интернета

Возможности

- Поддержка государства на стимулирование развития
- Организация мест проживания для персонала
- Инвестиции в инфраструктуру
- Разнообразие форматов размещения
- Устойчивый туризм
- Развитие тематических отелей
- Развитие цифровых технологий
- Проведение Мероприятий и конференций
- Улучшение сервиса

Угрозы

- Экономическая нестабильность
- Конкуренция
- Экологические проблемы
- Инфраструктурные проблемы
- Политическая нестабильность
- Безопасность
- Изменение предпочтений потребителей
- Пандемии и эпидемии
- Недостаток квалифицированного персонала

SWOT- анализ. Детальная расшифровка

Сильные стороны

- 130 Разнообразных пляжа очень комфортны для отдыха с детьми.
- Городская инфраструктура хорошо развита.
- Концентрация уникальных рекреационных ресурсов. Мягкий горный климат, уникальные природные объекты, большое видовое разнообразие растительного и животного мира.
- Развитая инфраструктура. Туристическая (многообразие экскурсий и интересных мест), социальные (больницы, муниципальные службы).
- Разнообразный номерной фонд. Есть вся необходимая инфраструктура для любого класса потребителей.
- Теплая вода в море 5 месяцев. Среднегодовая температура воды на побережье в Сочи составляет 14.°С. Купальный сезон длится с 15 мая по 15 октября.
- Санаторно-курортный центр месторождения минеральных вод и лечебных грязей. где действуют свыше 80 круглогодичных и сезонных курортных организаций.
- Детский отдых. Историческое, климатическое, инфраструктурное, институциональное позиционирование Сочи как федерального детского курорта.
- Развитая спортивная инфраструктура для многих видов спорта после зимней Олимпиады теперь доступна всем.
- Создана развитая инфраструктура для проведения деловых мероприятий любого формата.

Слабые стороны:

- Установлены высокие тарифы на проживание и услуги. Соответствуют Московскому уровню цен.
- Высокие цены в ресторанах. Соответствуют Московскому уровню цен, а иногда и превышает их.
- Слабо развит сервис обслуживания гостей. Это напрямую влияет на их возвратность. Низкая клиентоориентированность. Значительная доля небольших гостиниц, что приводит к нестабильному качеству сервиса. Недостаточное применение стандартов качества услуг.
- Малое количество песчаных пляжей.
- Высокая нагрузка на транспортную инфраструктуру. Транспортная инфраструктура города не может в полной мере удовлетворить потребности населения и экономики. В первую очередь, это касается автодорожной сети, не выдерживающая пиковые нагрузки в период курортного сезона.
- Расположение отелей вблизи пляжей и развлекательных зон.
- Проблемы с парковками. Недостаточное количество парковочных мест вблизи пляжей, популярных зон отдыха. Высокая стоимость парковки в центральных районах и близости к туристическим объектам.
- Качество интернета. Нестабильное покрытие и низкая скорость интернета в отдельных районах, особенно в горных зонах и удаленных от центра. Ограниченный доступ к высокоскоростным сетям в некоторых отелях, что влияет на комфорт туристов и работу бизнеса.

SWOT- анализ. Детальная расшифровка

Возможности

- Поддержка государства на стимулирование развития. Нацеленность государства на стимулирование развития: разработка стратегии развития, практика внедрения передовых механизмов управления и развития.
- Организация мест проживания для персонала.
- Инвестиции в инфраструктуру: Сочи продолжает развиваться как курортный город, и инвестиции в новые отели и реконструкцию существующих могут привлечь больше туристов
- Разнообразие форматов размещения: Увеличение числа апартаментов, бутик-отелей, хостелов и экотуристических объектов может привлечь разные сегменты туристов
- Устойчивый туризм: Разработка экологически чистых и устойчивых гостиниц может привлечь туристов, заинтересованных в охране окружающей среды
- Развитие тематических отелей: Создание отелей с уникальной концепцией (например, спортивные, wellness, культурные) может выделить их на фоне конкурентов
- Развитие цифровых технологий: Внедрение современных технологий, таких как мобильные приложения для бронирования, автоматизация процессов и использование искусственного интеллекта для улучшения обслуживания, может повысить уровень комфорта для гостей.
- Проведение Мероприятий и конференций: Развитие конференц-услуг и организация мероприятий могут привлечь деловых туристов и увеличить заполняемость отелей вне сезона
- Улучшение сервиса: Инвестиции в обучение персонала и повышение качества обслуживания могут привести к положительным отзывам и повторным визитам.

SWOT- анализ. Детальная расшифровка

Угрозы:

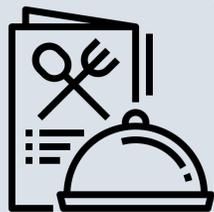
- Экономическая нестабильность: Колебания валютных курсов, инфляция и экономические кризисы могут снизить покупательскую способность туристов и уменьшить их количество.
- Конкуренция: Увеличение числа курортов и туристических направлений как в России, так и за границей может привести к оттоку туристов из Сочи
- Экологические проблемы: Загрязнение окружающей среды, изменение климата и природные катастрофы (например, наводнения, лесные пожары) могут негативно сказаться на привлекательности региона.
- Инфраструктурные проблемы: Недостаток или плохое состояние транспортной, коммунальной и туристической инфраструктуры может затруднить доступность Сочи для туристов.
- Политическая нестабильность: Политические конфликты и международные санкции могут повлиять на имидж региона и ограничить приток иностранных туристов.
- Безопасность: Угрозы терроризма, преступности или других факторов безопасности могут отпугнуть потенциальных туристов.
- Изменение предпочтений потребителей: Изменения в туристических трендах и предпочтениях (например, рост популярности экотуризма или удаленной работы) могут снизить интерес к традиционным курортам.
- Пандемии и эпидемии: Как показала ситуация с COVID-19, глобальные пандемии могут резко сократить количество туристов и привести к закрытию границ
- Недостаток квалифицированного персонала: Проблемы с набором и обучением квалифицированного персонала могут снизить качество обслуживания в гостиницах и ресторанах.

Описание сценариев отдыха гостей

Сценарии отдыха играют важную роль в определении предпочтений и потребностей гостей. Определение сценариев отдыха помогает отелям улучшать качество обслуживания и загрузку своих номеров и коттеджей. А самое главное - сконцентрировать своих гостей на услугах внутри отеля, а не за его пределами.

Акценты гостей:

- Формат проживания: коттеджи, номера с несколькими комнатами разной категории комфортности, номера категории стандарт.
- Формат питания: Рестораны с шведским столом с наличием детской зоны, где дети могут играть без родителей; Уютные и романтические кафе, ресторанчики, и кофейни для романтических вечеров; шумные пабы, бары и спорт-кафе.
- Формат отдыха: Важно предлагать разнообразные развлечения и услуги для разных категорий гостей. Для семей с детьми отель может предлагать детские площадки, анимационные программы и другие развлечения для детей. Для пар или групп друзей могут быть предложены спортивные мероприятия, SPA-услуги, экскурсии и другие развлечения.



Сценарии отдыха гостей

Категория гостей	Семьи с детьми	Корпоративный или деловой отдых.	Молодежный активный отдых	Лечебно-оздоровительный отдых	Пары
Необходимые условия	<p>Анимация для детей</p> <p>Оборудованные пляжи</p> <p>СПА-комплекс, массаж</p> <p>Открытый бассейн</p> <p>Детские площадки, анимация</p> <p>WI-FI</p> <p>Услуга трансфера</p> <p>Сезонные фрукты</p> <p>Комфортный номер с несколькими комнатами</p> <p>Детская кроватка</p> <p>Экскурсионные программы</p>	<p>Экскурсионные программы</p> <p>WI-FI скоростной</p> <p>Услуга трансфера</p> <p>Сувенирный магазин</p> <p>Вечерние шоу - программы</p> <p>Конференц- зал</p> <p>Раздельные кровати</p> <p>Развитая инфраструктура</p>	<p>Вечерние шоу- программы</p> <p>Бар на пляже</p> <p>Спортивная инфраструктура</p> <p>Служба проката</p> <p>WI-FI</p> <p>Услуга трансфера</p> <p>Комфортный номер</p> <p>Раздельные кровати</p> <p>Услуга «рум-сервис»</p> <p>Сезонные фрукты</p> <p>Экскурсионные программы</p>	<p>Здоровое питание</p> <p>Оздоровительные процедуры</p> <p>Эко-тропы</p> <p>Услуга «рум-сервис»</p> <p>Развитая инфраструктура</p> <p>Вечерние шоу- программы</p> <p>Экскурсионные программы</p>	<p>Место для романтических вечеров</p> <p>Оборудованные пляжи</p> <p>СПА-комплекс, массаж</p> <p>Открытый бассейн</p> <p>Комфортный номер</p> <p>Раздельные кровати</p> <p>Услуга «рум-сервис»</p> <p>Сезонные фрукты</p> <p>Экскурсионные программы</p>
Формат проживания	Апартаменты, номера с несколькими комнатами	Одноместные и Двухместные номера	Двухместные номера, апартаменты	Двухместные номера	Двухместные номера
Период проживания	7-10 дней	1-2 дня	5-7 дней	10-14 дней	3-5 дней

Вывод и рекомендации

На основании проведенного анализа рынка гостиничных услуг города Сочи можно сделать следующие выводы:

Сочи продолжает оставаться одним из ведущих туристических направлений России, привлекая туристов со всего мира благодаря своему уникальному сочетанию морского и горного отдыха, высокому уровню инфраструктуры и разнообразию туристических услуг. Однако, рынок гостиничных услуг в городе сталкивается с несколькими вызовами, такими как сезонность, высокая конкуренция со стороны частного сектора (аренда квартир и апартаментов), а также нехватка квалифицированного персонала и устаревшая инфраструктура у ряда объектов.

С учетом текущих тенденций и экономической ситуации на 2025 год, можно выделить следующие ключевые факторы, влияющие на гостиничный рынок Сочи:

- 1. Сезонность:** сезонность является ключевым фактором, определяющим стратегию работы отелей в Сочи, и требует гибкости и адаптивности со стороны гостиничного бизнеса. Высокий сезон длится с мая по сентябрь, когда отели заполняются на 100%, а цены могут возрасти в 1,5–2 раза. Низкий сезон приходится на период с октября по апрель, с уменьшением туристического потока, хотя горнолыжные курорты Красной Поляны поддерживают спрос зимой. Для минимизации сезонных колебаний отели развивают круглогодичные предложения, включая спа-программы, гастрономические туры и культурные мероприятия, адаптируясь к изменяющимся предпочтениям туристов и климатическим условиям.
- 2. Конкуренция:** Конкуренция в гостиничном бизнесе Сочи высока благодаря разнообразию размещений — от крупных курортов до апартаментов. В высокий сезон отели предлагают конкурентные тарифы и акции, чтобы выделиться, что влияет на рентабельность. Для успешного привлечения гостей необходимо постоянное совершенствование услуг и адаптация к рынку.
- 3. Целевая аудитория:** Разнообразие туристов (семьи, молодежь, бизнесмены, пожилые люди) требует сегментации предложений и гибкости в сервисе. Для отелей важно разработать специальные предложения для каждой категории клиентов, чтобы повысить их лояльность и удержание.
- 4. Развитие инфраструктуры:** В Сочи продолжается развитие транспортной инфраструктуры, что увеличивает привлекательность города как для туристов, так и для деловых гостей. Однако, многие отели (особенно 3*) требуют обновления для улучшения качества обслуживания и повышения конкурентоспособности.

Общие рекомендации для отелей в Сочи на 2025 год:

1. Оптимизация тарифной политики:

- Важно внедрить динамическое ценообразование в зависимости от сезона, событий и спроса. Это поможет удерживать конкурентоспособные тарифы, не снижая качества предоставляемых услуг.
- Разработка гибких предложений для разных категорий гостей (семейные пакеты, спецпредложения для молодежи и корпоративных клиентов).

2. Повышение качества обслуживания:

- Сосредоточиться на улучшении сервиса, обучении персонала и внедрении новых стандартов обслуживания для повышения удовлетворенности гостей.
- Развивать программы лояльности для постоянных клиентов, чтобы стимулировать повторные бронирования и увеличить процент возвращаемости гостей.

3. Внедрение новых технологий:

- Инвестировать в онлайн-сервисы и цифровизацию, такие как мобильные приложения для бронирования, бесконтактная регистрация, системы самообслуживания, а также улучшение сайта для удобства бронирования.
- Внедрение "умных" технологий в отелях (например, автоматизированные системы освещения и климат-контроля, управление номерами через смартфоны).

4. Развитие сезонных предложений:

- Активно развивать предложения, организуя тематические туры, спа услуги, спортивные и культурные мероприятия для привлечения туристов в осенний и зимний периоды.
- Разработка программ, ориентированных на активный отдых, спортивные курорты и терапевтические услуги.

Вывод и рекомендации

5. Улучшение экологичности:

- Внедрение эко-услуг и устойчивых практик (органические продукты, переработка отходов, энергоэффективные технологии) станет важным конкурентным преимуществом на рынке.

6. Разработка предложений для делового туризма

- Рекомендуется внедрить программы лояльности для корпоративных клиентов и разработать пакетные предложения, включающие проживание, питание и организацию мероприятий.

7. Партнерство и сотрудничество:

- Развитие сотрудничества с туроператорами, агентствами и платформами для увеличения видимости на международном рынке и расширения клиентской базы.

Эти рекомендации помогут отелям в Сочи не только улучшить свою конкурентоспособность, но и обеспечат стабильный спрос на протяжении всего года, а также откроют новые возможности для роста и развития.



BUTLER
hospitality



127474, Дмитровское шоссе, д. 60А,
БЦ «Лихоборский»



+7 (495) 009-56-96
+7 (905) 746-68-73



butlerhospitality.ru



info@butlerhospitality.ru



➤ [butlerhospitality](http://butlerhospitality.ru)