

Plany strategiczne Sun & Snow, która zarządza wynajmem ponad 2 tys. apartamentów w przeszło 30 miejscowościach wypoczynkowych oraz miastach w Polsce, zakładają coraz większą obecność firmy w segmencie B2B, zwłaszcza na rynku konferencyjnym.

Firma Sun & Snow od kilku lat konsekwentnie rozszerza swoją ofertę dla firm. W 2022 roku kolejnym krokiem w tym kierunku ma być wejście na rynek konferencyjny – dzięki przystosowaniu do tych celów obiektu w Białce Tatrzańskiej.

„Nasz obiekt apartamentowy w Białce Tatrzańskiej to jedna z nowszych inwestycji w naszej ofercie, jednocześnie przystosowana do obsługi wyjazdów integracyjnych czy organizacji kameralnych konferencji. W ostatnich miesiącach mieliśmy dużo zapytań dotyczących takiej współpracy od naszych partnerów biznesowych i podjęliśmy decyzję o koniecznych inwestycjach w Sun & Snow Resorts Białka Tatrzańska, by spełniał on wymagania dotyczące obsługi klientów biznesowych. Z uwagi na pandemię – te plany nieco się opóźniły, stąd dopiero teraz oficjalnie rozpoczynamy promowanie tego segmentu działalności” - mówi **Mariola Skorupa Product Manager w Sun & Snow.**

W kompleksie Sun & Snow Resorts Białka Tatrzańska znajduje się sala konferencyjno-wykładowa, w której przy układzie kinowym może komfortowo przebywać do ok. 100 osób. Sam obiekt jest w stanie obsłużyć nawet 120 noclegów jednocześnie w 73 apartamentach. W ramach kompleksu działa również restauracja SosNa, która na miejscu serwuje posiłki z karty lub według ustalonego menu. W obiekcie zapewniono również adekwatną do potrzeb liczbę miejsc parkingowych. Ofertę uzupełnia sala VIP, która może maksymalnie pomieścić 12 osób.

„Jesteśmy już po organizacji pierwszych wydarzeń firmowych w naszym obiekcie w Białce Tatrzańskiej. Oceny naszych partnerów są dla nas bardzo optymistyczne. Kameralny charakter kompleksu w porównaniu z usługami hotelowymi jest w tym przypadku dużym atutem, który doceniali nasi goście. Równolegle wzbogacamy cały czas i udoskonalmy naszą ofertę w zakresie atrakcji związanych z firmowymi wyjazdami integracyjnymi” – mówi **Mariola Skorupa.**

To nie jedyna inicjatywa Sun & Snow, skierowana do klientów korporacyjnych. W listopadzie ub.r. firma wydzieliła ze swojej oferty lokale, w których możliwe jest łączenie pracy zdalnej z wypoczynkiem, co było odpowiedzią na zapotrzebowanie, jakie zgłaszały firmy poszukujące nowych rozwiązań w zakresie benefitów dla swoich pracowników.

„Najnowsze badania wskazują jednoznacznie, że w kwestii świadczeń pozapłacowych czekają nas zmiany – po opiece zdrowotnej i bonach podarunkowych możliwość pracy zdalnej, jest najbardziej pożądanym przez pracowników bonusem. Ten trend będzie się w kolejnych miesiącach umacniał” – dodaje **Mariola Skorupa.**

Obok oferty dla firm, Sun & Snow inwestuje w swój autorski system rezerwacyjny. W ramach własnych kanałów rezerwacyjnych firma obsługuje średniorocznie już ponad 75 proc. pobyków w zarządzanych przez siebie apartamentach. To efekt inwestycji i prac rozwojowych, które nastąpiły w ostatnich latach.