

Grupa Sun & Snow, która zarządza blisko 2 tys. apartamentów wycieczkowych w ponad 30 polskich miastach i kurortach, zwiększyła dziesięciokrotnie sprzedaż voucherów w porównaniu z 2018 r. Grupa spodziewa się, że vouchery wycieczkowe będą nadal zyskiwały na popularności – zwłaszcza wśród klientów instytucjonalnych, którzy cały czas poszukują narzędzi HR, które będą motywowały pracowników i uzupełnią rozwiązania pozapłacowe.

Rynek voucherów i kart podarunkowych jest stosunkowo młody, ale jego wartość na świecie ma w 2025 r. sięgnąć 506 mld USD[1]. Z kolei jak podaje firma Technavio skumulowany wskaźnik wzrostu (Compound Annual Growth Rate, CAGR) ma wynieść nawet 13 proc. rocznie (12,76 proc. w 2019 r.)[2]. Motorem napędzającym światowy rynek voucherów i kart podarunkowych (gift cards), podobnie zresztą jak w Polsce, jest sektor korporacyjny.

„Rosnąca popularność kart podarunkowych w sektorze korporacyjnym jest jednym z głównych czynników napędzających ten globalny rynek. Można szacować, że około 25% do 35% wartości rynku jest generowana przez sprzedaż B2B” – czytamy w raporcie firmy Wiseguy Research. Rozwiązania oparte na voucherach i kartach podarunkowych również w Polsce zyskują coraz większą popularność.

„Gdy uruchamialiśmy sprzedaż voucherów, zainteresowani ich zakupem byli głównie klienci indywidualni, poszukujący ciekawego prezentu dla najbliższych. Dziś, gdy sprzedaż tego rozwiązania wzrosła aż dziesięciokrotnie w porównaniu z ubiegłym rokiem, obserwujemy coraz więcej zapytań z działów HR i od klientów korporacyjnych, dla których jest to ciekawe narzędzie budujące lojalność pracowników czy świadczenie pozapłacowe, dzięki któremu pracodawca dofinansowuje urlop pracownika. Dostajemy też sporo zapytań od firm poszukujących rozwiązań jednorazowych, które będą na przykład nagrodą dla najlepszego handlowca w danym kwartale” – mówi Mariola Skorupa, Product Manager w Grupie Sun & Snow.

Grupa Sun & Snow dzięki olbrzymiej bazie apartamentów objętych jednym systemem rezerwacyjnym właściwie jako jedyny podmiot w Polsce może zaoferować vouchery wycieczkowe, gdzie osoba będąca ich beneficjentem zyskuje dostęp do ponad 30 atrakcyjnych lokalizacji w kurortach i miastach w całym kraju.

„Voucher to bardzo wygodny i elastyczny produkt. Na jego wykorzystanie klient ma aż 12 miesięcy. W dodatku można dowolnie nim dysponować. W naszym przypadku, co nie jest standardem na rynku, można nawet podzielić opłaconą kwotę na dwa lub więcej osobnych pobytów w apartamentach Sun & Snow” – dodaje Mariola Skorupa.

Koniec roku to tradycyjny czas, w którym rośnie liczba zapytań od klientów korporacyjnych. Jak wynika z badań rynkowych[3] aż 90 proc. firm w Polsce przekazuje swoim pracownikom prezenty przed świętami Bożego Narodzenia. Co ciekawe, z powodu coraz ostrzejszej konkurencji między firmami na rynku pracy, rośnie również odsetek firm wręczających prezenty z okazji Wielkanocy, zbliżając się do 50 proc.

„Coraz więcej pracodawców dostrzega, że lepszy odpoczynek pracowników wpływa również na ich efektywność. Działy HR starają się też coraz bardziej dostosowywać oferty benefitów do indywidualnych oczekiwań pracowników. Tak jak ma to miejsce na światowym rynku, spodziewamy się dalszych mocnych wzrostów w obszarze sprzedaży voucherów wycieczkowych, które zapewne w coraz większym zakresie będą generowane przez naszych partnerów korporacyjnych” – podsumowała Product Manager w Grupie Sun & Snow.

Szacuje się, że w tym roku wydatki firm na pozapłacową motywację pracowników, sięgną blisko 13 mld zł, przy wzroście o ok. 0,5 mld zł. Nie będzie to jednak rekordowy wynik, gdyż w 2018 r. według szacunków rynek benefitów zaliczył wzrost nawet o 1 mld zł[4].

...

Grupa Sun & Snow to największy operator zarządzający wynajmem blisko 2 tys. apartamentów w ponad 30 miejscowościach wycieczkowych oraz miastach w Polsce. Istnieje na rynku od 2008 roku. Spółka Sun & Snow

wprowadziła również na rynek deweloperski nową jakość pod marką Sun & Snow Resorts, realizując apartamenty wypoczynkowe skierowane zarówno do klientów indywidualnych, jak i inwestorów. Grupa zrealizowała dotychczas projekty deweloperskie w Szklarskiej Porębie, Zakopanem i w Kołobrzegu, a Sun & Snow Resorts Białka Tatrzańska jest w trakcie realizacji. W skład Grupy wchodzi również Sun & Snow Real Estate - wyspecjalizowana spółka zajmująca się doradztwem w obszarze inwestycji w nieruchomości przeznaczone na wynajem. Grupa Sun & Snow posiada unikalne kompetencje i wiedzę, by wspierać zarówno inwestorów indywidualnych i deweloperów w całym procesie inwestycyjnym, jak i późniejszym w zakresie zarządzania istniejącymi nieruchomościami wypoczynkowymi.

[1] <https://www.marketwatch.com/press-release/gift-cards-market-2019-global-analysis-opportunities-and-forecast-to-2024-2019-02-26>

[2] <https://www.businesswire.com/news/home/20191016005355/en/Global-Gift-Card-Market-2019-2023-Launch-New>

[3] <https://biznes.newseria.pl/news/blisko-polowa-firm-daje.p569857720>

[4] <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/praca/swiadczenia-pozaplacowe-benefity-w-polskich-firmach/e2vw4s3>