

Wraz ze wzrostem liczby apartamentów wypoczynkowych w polskich kurortach konkurencja będzie się zwiększała, zarówno między właścicielami tych lokali, jak i firmami zarządzającymi. Jak przewiduje Sun & Snow, czyli największy w Polsce operator zarządzający wynajmem blisko 2,5 tys. apartamentów, który jest obecny na rynku już ponad 15 lat, oprócz jakości obsługi i wyposażenia samego apartamentu, ważną rolę będą odgrywały nowe technologie, skuteczność systemów rezerwacyjnych czy też oferta usług dodatkowych.

Firma Sun & Snow, która w 2023 r. obchodziła swoje 15-lecie na rynku, w nowym roku nie zwalnia tempa. Pojawiła się w największych miastach w Polsce i zaproponowała nowe rozwiązania dla właścicieli apartamentów w obiekcie Czarna Góra Resort. W konsekwencji może umocnić swoją pozycję na polskim rynku, co przyczyni się do znacznego wzrostu obsługiwanych przez Sun & Snow lokali.

„Przez ostatnie 15 lat obserwowaliśmy jak zmienia się rynek, ale także byliśmy częścią tych zmian dzięki fantastycznemu zespołowi ludzi pracujących z pasją. Obecnie w popularnych kurortach nasycenie apartamentami wypoczynkowymi jest już bardzo duże i będzie nadal rość. Jest to spore wyzwanie, ale jednocześnie szansa, aby podejmować nowe, innowacyjne projekty. Spośród wielu czynników, które wpłynęły na rozwój spółki, zasadniczą rolę odgrywają nowe technologie, które dają ogromne możliwości dla rozwoju biznesu. Śledzimy na bieżąco trendy, analizujemy najlepsze rozwiązania i sukcesywnie je wdrażamy. Oczywiście cały czas zwracamy dużą uwagę na dostosowanie się do oczekiwań turystów, np. poprzez tworzenie dodatkowych segmentów w ofercie. Myślę, że połączenie innowacyjności z równoczesnym uwzględnieniem potrzeb klientów może znacznie przyczynić się do jeszcze większej rozpoznawalności i rozwoju marki Sun & Snow” – mówi **Marcin Dumania, Prezes Zarządu Sun & Snow.**

Dzięki wieloletniej obecności na polskim rynku Sun & Snow stworzyła także największą bazę turystów w Polsce. Tylko w 2023 roku firma ugościła ponad 67 tys. turystów. Oprócz własnego systemu rezerwacyjnego firma współpracuje także z ponad 60 najpotężniejszymi zewnętrznymi kanałami dystrybucji.

Sun & Snow zawdzięcza ten sukces przede wszystkim właścicielom apartamentów i ludziom, którzy z ogromnym zaangażowaniem rozwijają markę Sun & Snow.

„Liczba miejsc noclegowych (na przykład w Szklarskiej Porębie) w ostatnich latach podwoiła się, a nawet potroiła. Wciąż oczywiście w cenie są apartamenty gwarantujące piękne widoki, ale także np. takie, które są położone blisko restauracji i posiadają dodatkową infrastrukturę, taką jak siłownie czy baseny. To dziś niemal konieczność na coraz bardziej konkurencyjnym rynku” – dodaje **Witold Góralski, od kilkunastu lat współpracujący z Sun & Snow jako właściciel apartamentu.**

Jak podkreślają przedstawiciele Sun & Snow od samego początku działalności – kluczowe było zapewnienie apartamentom optymalnego obłożenia – zwłaszcza w trakcie wysokiego sezonu.

„Codziennie dbamy o to, by poszczególne apartamenty były jak najlepiej widoczne dla potencjalnych gości. Dużo uwagi poświęcamy działaniom z zakresu e-commerce, SEO i UX. Naszym priorytetem jest przede wszystkim dostosowanie strony internetowej do stale rosnących oczekiwań klientów, tak, aby była jak najbardziej przyjazna i funkcjonalna. Powstał również program lojalnościowy, który cieszy się ogromnym zainteresowaniem wśród naszych użytkowników. Wraz z początkiem nowego roku rozpoczęliśmy kolejny projekt, który poszerzy nasze możliwości, a jednocześnie wyjdzie naprzeciw oczekiwaniom klientów” – mówi **Regina Chrzyszcz, E-commerce Manager w Sun & Snow,** która z firmą związana jest od ponad 11 lat.

Sun & Snow w 2023 roku pozyskało ponad 400 nowych apartamentów do swojej oferty, co w dużej mierze jest zasługą biur lokalnych operatora. Właściciele apartamentów w codziennych wyzwaniach wspierają specjalne rozwiązania on-line, ale także dedykowani opiekunowie dostępni centralnie i lokalnie.

„Dbamy o bliską współpracę z właścicielami apartamentów, dzieląc się naszą wiedzą dotyczącą rynku turystycznego. W ramach panelu właściciela otrzymują oni od Sun & Snow szereg narzędzi dających możliwość wspólnego decydowania o zmianach dotyczących promocji poszczególnych lokali i rozwoju naszego "wspólnego" biznesu. Istotnym wsparciem okazali się również dedykowani opiekunowie, pozostający w stałym kontakcie z właścicielami. Trzeba pamiętać, że właściciele apartamentów zwykle nie mieszkają na stałe tam, gdzie posiadają nieruchomość, dlatego to biuro lokalne jest dla nich oparciem we wszystkich codziennych kwestiach związanych z wynajmem” – podsumowuje **Michał Mydlarz, Dyrektor Regionalny Polska Południowo-Zachodnia, który z Sun & Snow związany jest od 10 lat.**

Sun & Snow w 2023 roku poszerzyła ofertę o lokale i apartamenty zlokalizowane w Warszawie, Wrocławiu oraz Poznaniu. W planach jest także pozyskanie nowych lokalizacji w Toruniu, Rzeszowie czy Lublinie. Wprowadzony został także nowy segment – „slow”, który koncentruje się na domach wakacyjnych, dostępnych zarówno nad morzem, w górach czy na Mazurach. Operator planuje w najbliższym czasie wprowadzić podział na lokalne

morzem, w gorach czy na Mazurach. Operator planuje w najbliższym czasie wprowadzić podział na kolejne segmenty, które ułatwią turystom wybór apartamentów, zgodnie z indywidualnymi preferencjami.