

обязательно запомнит это заведение. Благодаря размещенной в QR-коде информации, предполагается увеличение количества заказов в офисы и на дом.

Относительно новым изобретением является интерактивный стол. Он позволяет посетителю самому сделать заказ, внимательно изучив всю необходимую информацию. Данная новация распространена за рубежом, однако многие белорусские рестораторы всерьез задумываются о введении ее в наших заведениях.

Таким образом, примером инновации в ресторанном бизнесе является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем. Инновации в ресторанном бизнесе Беларуси находятся в процессе развития. Их внедрение приведет к возникновению устойчивой и оригинальной модели функционирования рыночного ресторанного бизнеса, которая будет достойно представлять Республику Беларусь на мировом рынке.

А.С. Мельник, В.А. Сабило
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель П.А. Литвинов

ПУТИ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

Поездка в санаторий обычно ассоциируется с каким-либо заболеванием, которое требует внимания и систематических обследований. Современные тенденции постепенно смещают акцент на профилактику болезней. Превращение лечебных учреждений в центры проведения свободного времени, где в дополнение к лечебным процедурам имеются возможности заниматься спортом, отдыхать и приятно проводить время — источник привлечения иностранного потребителя санаторно-оздоровительных услуг Беларуси.

На сегодня у отдельно взятого учреждения здравоохранения нет стабильного потока иностранных клиентов и, более того, нет единой системы мониторинга и оценки иностранных клиентов, которым были оказаны платные медицинские услуги. Поэтому следует четко составить портреты иностранных клиентов в разрезе стран и услуг. Для описания иностранных клиентов их можно условно разделить на клиентов из стран СНГ и Балтии, которые не имеют серьезных культурных отличий и языковых барьеров, а также положительно относятся к Беларуси, и клиентов иностранных государств, для которых обращение за медицинскими услугами, особенно в незнакомую страну, часто может стать значительным барьером.

Среди наиболее значимых проблем можно выделить сложные визовые формальности, что значительно снижает вероятность приезда ино-

иностранцев в Беларусь. На сегодняшний день в нашей стране существует безвизовый режим приблизительно для 80-ти стран на срок до 5-ти дней, при условии въезда исключительно через Национальный аэропорт Минск. Это существенно сужает спрос, так как для выхода на международные рынки количество дней безвизового пребывания должно быть не менее 30.

Вторым и очень важным аспектом может стать разработка специальной оздоровительной программы для иностранных граждан с безусловным отсутствием визовых формальностей. Данная программа будет включать себя следующие особенности:

- ранее бронирование;
- выбор профиля санатория и основных процедур;
- выезд гостей за пределы санатория по собственному желанию и свободное перемещение по стране;
- предоставление разнообразной экскурсионной программы.

Также для привлечения иностранных клиентов нужно расширять взаимодействие санаториев с туристическими компаниями. При привлечении иностранных клиентов и контактах с ними в обязательном порядке следует использовать корпоративный сайт учреждения с полной информацией по оказываемым иностранным гражданам услугам с контактными телефонами сотрудников, которые смогут проконсультировать по медицинской тематике на иностранном языке. Форма обратной связи должна быть обязательным элементом на сайте, так как часто потенциальному клиенту проще заполнить электронную форму и ожидать скорейшего ответа или звонка.

Страховые компании могут помочь санаторию сразу с двух сторон: как канал коммуникаций при планируемой поездке иностранного гражданина в нашу страну и как канал распространения, т.е. выступить агентом между иностранным гражданином и санаторием. Для эффективной работы этого канала привлечения иностранных клиентов наряду с установлением необходимых договорных отношений потребуются обучение персонала страховой компании и предоставление необходимых рекламных материалов.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что следует тщательно исследовать сегодняшнюю систему безвизового режима и разработать дифференцированные подходы для каждого контингента людей, которые наилучшим образом покажут и откроют новые пути для привлечения иностранных граждан на территорию Республики Беларусь. Для реализации данных подходов стоит представлять их на международных выставках и ярмарках.