



LOCAPGROUP



# Locap Group Management



## Kazalo

- 2 Nagovor
- 4 Rezervacije in rezervacijski sistem
- 6 Trženje in prodaja
- 8 Recepcijske storitve
- 10 Čiščenje in izposoja tekstila
- 12 Dodatna ponudba in premium storitve
- 14 Glavni prodajni kanali
- 16 Pogosta vprašanja
- 18 Zaključek
- 20 Kontakt

- › Piran
- › Portorož
- › Marina Portorož
- › Izola
- › Koper
- › Zaledje slovenske istre
- › Ankaran
- › Umag



Spoštovani!

Moje ime je Grega Simčič Žorž in sem lastnik ter direktor podjetja Lepa Štorija d. o. o. Podjetje z blagovno znamko Locap Group trži in upravlja apartmaje, hiše, vile in počitniške objekte. Kot že ime »Lepa Štorija« pove, je naša misija pričarati lepo, nepozabno izkušnjo gostom in zadovoljiti želje poslovnih partnerjev, ki nam zaupajo že 10. leto zapored.

Naša ekipa predanih sodelavcev z bogatimi izkušnjami in strokovnim znanjem stremi k doseganju zadanih ciljev in izpolnitvi pričakovanj vseh vpletenih deležnikov. V timskem duhu si prizadevamo k nenehnim izboljšavam, inovacijam in optimizacijam procesov, pri tem pa ohranjamo personaliziran pristop do gostov. Turizem smo ljudje. In tega se zavedamo na vsakem koraku zgodbe, ki jo kreiramo skupaj z vami. Ne glede na tehnološki razvoj vsakemu gostu posvetimo čas, mu prisluhnemo in stremimo k temu, da mu pričaramo 5-zvezdično doživetje.

Vizija podjetja je postati sinonim za učinkovito oddajanje kakovostnih nastanitvenih enot, trženje dodatnih storitev v povezovanju z lokalnimi ponudniki, izobraževanje sobodajalcev in prizadevanje, da s skupnimi močmi skrbimo za promocijo in razvoj destinacije.

Pridružite se nam na teji poti tudi vi. Veselim se sodelovanja z vami.

Grega Simčič Žorž, direktor  
Lepa Štorija d. o. o.



# Rezervacije in rezervacijski sistem

Pregledem in kvaliteten rezervacijski sistem je temelj uspešnega poslovanja vsakega nastanitvenega obrata.

Obdobje papirnatih koledarjev, plaht in vodenje rezervacij v različnih amaterskih računalniških tabelah je že davno minilo. V Locap Group smo dolgo iskali rezervacijski sistem, ki bi ustrezal našim zahtevam in hkrati bil dovolj enostaven za uporabo ter pregleden za lastnika apartmaja. Našli smo najprimernejšega, ga sooblikovali za naše potrebe in ga zelo celovito uporabljamo več kot 5 let.

Rezervacijski sistem ni samo osnova za poslovanje. Naš rezervacijski sistem je tudi Channel manager, preko katerega nastavljamo cene in prejemo vse svoje rezervacije na eno mesto. Tukaj se tudi avtomatsko posodablja rezervacije na vseh prodajnih kanalih. V praksi povedano – preko rezervacijskega sistema boste imeli točen vpogled v vaše rezervacije. Videli boste ime gosta in kanal, preko katerega je rezervacija bila opravljena.

## Rezervacijski sistem My Rent



## Locap Group vam ob odločitvi za paket »Rezervacije in rezervacijski sistem« ponuja:

- ✓ Prevzem celotnega rezervacijskega sistema in vodenje rezervacij v online rezervacijskem sistemu v oblaku
- ✓ Dostop v rezervacijski sistem in v podrobnosti rezervacij (web in mobile APP)
- ✓ Povezava rezervacijskega sistema s prodajnimi kanali preko »channel managerja«
- ✓ Možnost upravljanja z razpoložljivimi termini in vnašanjem lastnih rezervacij
- ✓ Sinhronizacija cen, razpoložljivosti in minimalnega bivanja s prodajnimi kanali preko channel managerja
- ✓ Nadzor nad gibanjem rezervacij





# Trženje in prodaja

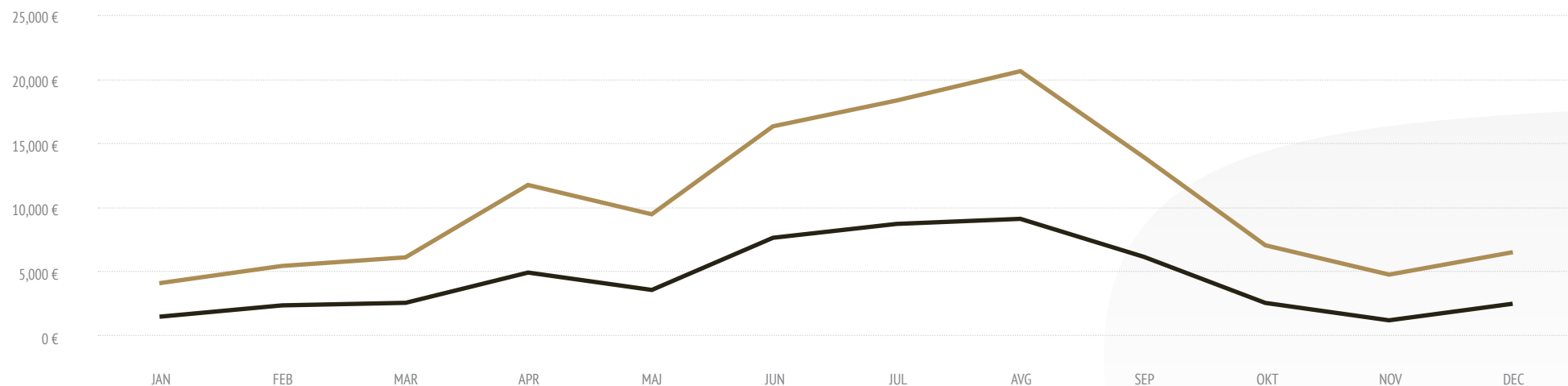
## Postavimo pravo tržno strategijo in marketinške usmeritve.

Paket Trženje in prodaja je nadgradnja vsebine iz prejšnjega sklopa. Ustrezen rezervacijski sistem nima smisla, v kolikor ne razpolaga z ustreznimi cenami in prodajno strategijo, ki je oblikovana za različne prodajne kanale, sezone in ima fleksibilen način prilagajanja razmeram na trgu.

Strokovnjaki na področju trženja in prodaje v Locap Group spremljajo razmere na trgu. Analizirajo prodajo različnih nastanitvenih enot znotraj destinacije, regionalni ravni in širše. Ustrezno postavijo cene in dobo bivanja po različnih sezonah. Za implementacijo prihodkov po posvetu z lastnikom dodajo še izvensobne prihodke, kot so npr. dodatki za hišne ljubljence, zaključno čiščenje, cena dodatnih ležišč ipd. Po analizi nastanitvene enote in destinacije postavijo ustrezne cene, ki so različnim prodajnim kanalom prilagojene tako, da lastnik nepremičnine dobi največ, kar trg v danem trenutku dopušča.

Paket vsebuje tudi izdelavo cenika nočitev po različnih sezonah, obvezna doplačila in dodatno ponudbo v treh jezikih. Cenik je na voljo v virtualni in tiskani obliki. S sodobnimi marketinškimi orodji in prijemi ekipa Locap Group skrbi, da je vsaka nastanitvena enota vidna. Prodajno naravnani oglas v različnih jezikih je objavljen na spletu, socialnih omrežjih in po dogovoru z lastniki tudi v tiskanih medijih. Strošek marketinga v največji meri nosi Locap Group, v kolikor pa želi lastnik večje marketinške kampanije pa se le-ta po dogovoru porazdeli.

Lastnik vsakega apartmaja, hiše ali vile zelo transparentno spremlja svoje prihodke. Locap Group po zaključku meseca pripravi mesečni obračun z vsemi rezervacijami preteklega meseca. Ob koncu poslovnega leta sledi tudi letno poročilo poslovanja, ocena in smernice za naprej.



Graf: primerjava poslovanja Apartmaja X s fiksnimi letnimi cenami in če za poslovanje skrbi Locap Group z dinamičnimi cenami. Legenda: ● letna postavitev cen, ● dinamična cenovna strategija Locap Group.



## Paket »Trženje in prodaja« vključuje:

- ✓ Storitve iz paketa "Rezervacije in rezervacijski sistem"
- ✓ Analiza trga in določitev sezonskih ter prazničnih cen nočitev. Spremljanje trga in prilagajanje cen glede na razmere na tržišču
- ✓ Določitev cen dodatne ponudbe (dodatna ležišča, hišni ljubljenci, zaključno čiščenje,...)
- ✓ Določitev minimalnega bivanja po različnih sezonah
- ✓ Izdelava letnega cenika nočitev po različnih sezonah, obveznih doplačil in dodatne ponudbe v treh jezikih (SLO, ANG, ITA)
- ✓ Izdelava prodajno naravnane oglasa za rezervacijske kanale v treh jezikih
- ✓ Vzpostavitev profila na različnih prodajnih kanalih (Booking.com, Airbnb, Locap.si, VRBO, Marriot Homes & Villas, LuxTop 360 itd.)
- ✓ Iskanje novih nacionalnih in internacionalnih prodajnih kanalov, primernih za dotično nastanitveno enoto
- ✓ Izdelava strategije kratkoročne, srednjeročne in dolgoročne cenovne politike
- ✓ Izdelava in/ali optimizacija prodajnega oglasa in profila na rezervacijskih kanalih
- ✓ Upravljanje in vodenje prodajnih kanalov Booking.com, Airbnb, ... (Provizija kanalov ni vključena v paket)
- ✓ Pospeševanje prodaje in izdelovanje promocij (po potrebi)
- ✓ Mesečno poročilo obračuna realiziranih rezervacij in potrditev rezervacij
- ✓ Letno poročilo poslovanja nastanitvene enote
- ✓ Kvartalno srečanje in ocenitev uspešnosti trženja in prodaje
- ✓ Letna analiza uspešnosti prodaje in podajanje smernic za naslednje leto

Po pregledu nastanitvene enote ekipa Locap Group oblikuje in predlaga tržne cene za različne sezone in prodajne kanale. Po posvetu z lastnikom vzpostavimo prodajo na želenih prodajnih kanalih. Ponudba je zaradi različnih apartmajev prilagojena vsakemu apartmaju, destinaciji in lastniku. Locap Group z vzpostavitvijo tega paketa ne zaračunava provizije, ampak lastniku pripravi ponudbo z enkratnim zneskom in mesečnim vzdrževanjem posameznih portalov in prodajnih kanalov. O nadaljevanju trženja in prodaje se dogovarjata obe stranki sproti. Paket je zelo fleksibilen in lastnikom omogoča implementacijo njegovih prihodkov.



# Recepcijske storitve

## Prvi in zadnji stik gosta z nastanitveno enoto je recepcija.

Večina obstoječih enot, ki jih upravlja Locap Group je razpršenih po slovenski Obali. Zato so v Locap Group poleg klasične recepcije v Portorožu vzpostavili tudi sistem mobilnega receptorja, ki gosta sprejme na posamezni enoti. Prijazna receptorska ekipa, ki je na terenu govori vse pomembnejše tuje jezike gostov, ki prihajajo na destinacijo. Na spletnem portalu Booking.com je na podlagi več kot 1.300 komentarjev osebje Locap Group ocenjeno z oceno 9,6 od 10, kar je dodatni pokazatelj profesionalnega odnosa in kvalitetne storitve.

Ob komuniciranju z gostom po opravljeni rezervaciji, usklajevanju prihoda in sprejemu je delo receptorjev tudi predaja ključev, informiranje o destinaciji, plačilo in izdajo davčno potrjenega računa ter po koncu bivanja tudi odhod. Ekipa opravlja delo z nasmeškom, gostu prisluhne in ga vodi, da gost doživi najboljši dopust..

Veliko dela poteka v ozadju - vpis v AJPES, vodenje elektronske knjige gostov v oblaku ipd. Poslovanje Locap Group gostu omogoča tudi številne načine plačila: gotovina, kartica, Paypal, Stripe... V imenu lastnika Locap Group poskrbi tudi za plačilo turistične takse občini.

Ob recepcijskem osebju svoje delo opravlja tudi Property manager. Gre za pomembnega člana ekipe, ki ob recepcijskem delu skrbi tudi, da gost dobi tisto, kar je videl na slikah in pričakuje od nastanitvene enote.



“Ekipo odlikuje poslovna korektnost, profesionalnost, odzivnost in premljanje trendov. Do gostov so zelo prijazni in komunicirajo z njimi v različnih tujih jezikih..”

– Boštjan  
3 enote, Portorož



**Booking.com**

Guest Review Awards 2022

**9,6**

out of 10

Staff Locap Group

## Kaj torej pridobi lastnik, če se odloči za paket »Repcijske storitve«:

- ✓ Storitve iz pakete "Rezervacije in rezervacijski sistem" & "Trženje in prodaja"
- ✓ Avtomatizacija sporočil za goste (potrditev rezervacije, osnovne informacije in dostop do Guest Portal-a)
- ✓ Komunikacija z gostom do prihoda v nastanitveno enoto (odgovarjanje na vprašanja in posebne želje gosta)
- ✓ Komunikacija z gostom med bivanjem v nastanitveni enoti
- ✓ Sprejem gostov, predstavitev nastanitvene enote, predaja ključa in predstavitev destinacije (ni na voljo v vseh regijah)
- ✓ Prijava gostov na AJPES in vodenje elektronske knjige gostov v oblaku
- ✓ Izdaja davčno potrjenega računa gostu in možnost različnih načinov plačila (gotovina, kartica, Paypal, Stripe)
- ✓ Plačevanje zaračunane turistične takse občini in provizije rezervacijskim kanalom
- ✓ Plačevanje provizije prodajnim kanalom - provizija kanalov ni vključena v provizijo paketa
- ✓ Odjava gosta, prevzem ključa in hitri pregled nastanitvene enote (ni na voljo v vseh regijah)

V nadaljevanju vam predstavljamo tabelo, ki prikazuje končni znesek izplačila, ki pripada lastniku po odbitku davkov in provizij. Višine provizij so prikazani po posameznem prodajnem kanalu. Ob odločitvi za paket »Repcijske storitve« so v vrednost storitve Locap Management, ki znaša **15% tržne cene** vključene tudi storitve iz prvih dveh paketov – torej »Rezervacije in rezervacijski sistem« ter »Trženje in prodaja«. Odstotek vrednosti storitev Locap Management se z velikostjo nepremičnine in posledično višjo tržno ceno le-te niža. V kolikor Locap Management izvaja storitve za lastnika dveh ali več nastanitvenih enot se odstotek vrednosti storitev Locap Management prav tako niža.





# Čiščenje in izposoja tekstila

Raziskave kažejo, da gostje, ki bivajo v apartmajih, hišah in vilah v času njihovega dopusta največkrat spremljajo čistočo.

Povpraševanja po zasebnih nastanitvenih enotah so v porastu. Gostje, ki iščejo tovrstne nastanitve ne želijo gneče v hotelski restavraciji, ampak intimnega oddiha ali daljšega dopusta. Zato so ti gostje še bolj občutljivi na vsako malenkost v nastanitveni enoti. Ker večina nastanitvenih enot ne nudi zajtrka ali drugih obrokov je čistoča in kvaliteten hotelski tekstil ključnega pomena pri bivanju in zadovoljstvu gostov.

Najbolj kompletni paket, ki ga ponuja Locap Group je kombinacija vsebin iz rezervacijskega sistema, trženja in prodaje, recepcijskih storitev ter čiščenja in izposoje tekstila. Lastniku nastanitvene enote zagotavlja kvalitetno in profesionalno čiščenje v sodelovanju z različnimi čistilnimi servisi. Locap Group razporeja čistilke in sobarice. Zagotavlja celoten hotelski tekstil - hotelske rjuhe, brusače in drugi potrebni tekstil za goste. V vsako nastanitveno enoto pred prihodom namesti toaletni papir, osnovne higienske pripomočke in vrečke za smeti. V kolikor gostje bivajo daljše časovno obdobje pa se po dogovoru z njimi enota vmes brezplačno počisti.



## Z odločitvijo za paket »Čiščenje in izposoja tekstila« boste s strani Locap Group dobili:

- ✔ Storitve iz paketa "Rezervacije in rezervacijski sistem", "Trženje in prodaja" in "Recepcijske storitve"
- ✔ Zagotavljanje in uporaba kvalitetnih hotelskih rjuh, brisač in ostalega potrebnega tekstila za goste
- ✔ Zagotavljanje toaletnega papirja, osnovnih higijenskih pripomočkov in vrečk za smeti
- ✔ Razporejanje čistilnega osebja in čiščenje nastanitvene enote v sodelovanju s čistilnimi servisi (gost doplača zaključno čiščenje)
- ✔ Dnevno čiščenje, pospravljanje in menjava tekstila na željo in doplačilo gosta, v sodelovanju s čistilnimi servisi
- ✔ Izdelava načrta čiščenja s profesionalnimi čistili in predstavitev načrta čistilnemu osebju
- ✔ Osnovno čiščenje po sezoni in predaja nastanitvene enote lastniku (generalno čiščenje je možno ob doplačilu)
- ✔ Čiščenje nastanitvene enote in menjava tekstila za goste, ki bivajo 5 noči in več, v sodelovanju s čistilnimi servisi

Paket »Čiščenje in izposoja tekstila« je nadgradnja prejšnjih paketov. Z odločitvijo za ta paket so v vrednost storitev Locap Management 25% tržne cene vključene tudi storitve paketov »Recepcijske storitve«, »Rezervacije in rezervacijski sistem« in »Trženje in prodaja«. Po dogovoru z lastnikom se lahko dodatno vključijo tudi določene postavke, ki se nanašajo na čiščenje iz Premium storitev, ki so opisane v naslednjem sklopu. Odstotek vrednosti storitev Locap Management se v primeru dveh ali več nastanitvenih enot istega lastnika niža.





# Dodatna ponudba in premium storitve

Za doseganje višjega nivoja storitev in večjega zadovoljstva gostov Locap Group ponuja dodatno ponudbo in premium storitve, s katerimi nastanitvena enota bolj izpostavljena in dosega višjo tržno vrednost.

Na trgu se v času poletne sezone na destinacijah Portorož in Piran pojavi okoli 400 namestitvenih enot. Vsaka namestitvena enota prepričuje potencialnega gosta s svojo posebnostjo, moderno opremo, lokacijo itd. Lastniki večkrat od svoje nepremičnine pričakujejo preveč. Samo lokacija ni dovolj, ker gost ob rezervaciji pričakuje tudi kvaliteten storitev. Zato je Locap Group uvedel program premium storitev in dodatne ponudbe, s katero skupaj z lastniki poiščejo rešitve in dvignejo nastanitveno enoto na višji nivo.

S premium storitvami se preprečuje negativna presenečenja z različnimi preskusi tehničnih stvari in kontrolo kakovosti. Gosta v nastanitveni enoti pričaka paket dobrodošlice (kava, voda, čaj...) in zaloga osnovnih kuhinjskih začimb. V obliki lokalnih pridelkov ga pričaka tudi presenečenje v nastanitveni enoti. Po dogovoru z lastnikov se namesti v enoto tudi dodatek, ki daje osebno noto posameznemu apartmaju ali vili.

Se bojite, da bi v vaši nastanitveni enoti imeli preveč hrupno zabavo? S posebno tehnologijo Locap Group poskrbi, da je ekipa o tem takoj obveščena in posreduje pri gostih, lastnik pa ima manj skrbi za slabo voljo sosedov ali poškodbo njegovega imetja.

Želite, da se vaša nepremičnina približa 5\* storitvam? Plažna brisača, zagotavljanje osebnega kolesarskega vodnika, vodenje gosta po destinaciji - vse to so storitve, ki jih Locap Group nudi lastnikom, ki se odločijo za Premium storitve.

Če gre za lastnika nastanitvene enote iz tujine je ta paket zanimiv tudi z naslova, da ekipa Locap Group pobira pošto, zračni enoto v zimskem času - skratka zanj skrbi, kot za svoj dom.

Premium storitve lastniku nastanitvene enote zagotavlja-jo še dodatni nadzor nad storitvami čiščenja in samo nastanitveno enoto. Property manager pred vsakim prihodom pregleda celotno enoto. Po odhodu gostov nastanitveno enoto pregleda in ob nastali škodi, po potrebi le-to zaračuna povzročitelju. Za lastnika je paket, ki vsebuje premium storitve najbolj varen paket.



## Locap Group vam z dodatno ponudbo in premium storitvami zagotavlja:

- ✓ Storitve iz paketov "Rezervacije in rezervacijski sistem" & "Trženje in prodaja"
- ✓ Nadzor čistilnega osebja in pregled nastanitvene enote pred prihodom gosta (Quality Control)
- ✓ Brezplačna objava v letnem katalogu Locap Group - Accommodations
- ✓ Paket dobrodošlice (kava, voda, čaj...) in zaloga osnovnih kuhinjskih začimb za gosta
- ✓ Storitve iz paketov "Recepcijske storitve" & "Čiščenje in hotelski tekstil"
- ✓ Darilo za gosta v obliki lokalnega vina in / ali čokolade
- ✓ Pisarniški material v nastanitveni enoti (papir, kemični svinčnik, mape)
- ✓ Zagotavljanje premium higienskih pripomočkov

Odstotek storitev Locap Management za storitve vseh štirih paketov z dodatno ponudbo in premium storitvami znaša **do 30% tržne cene**. Glede na obseg dodatne ponudbe in premium storitev se prilagaja odstotek vrednosti storitev Locap Management. V primeru dveh ali več nastanitvenih enot istega lastnika se višina vrednosti storitev niža.



# Glavni prodajni kanali

Prodajni kanali, ki so hkrati tudi naši poslovni partnerji so prezentatorji, preko katerih naše nastanitvene enote pokažemo svetu.

Preko njih pridemo do gostov in z nekaterimi sodelujemo vse od našega začetka. Pred leti je za območje slovenske Obale veljalo, da so gostje bivali daljše časovno obdobje, poklicali direktno v apartma in tako opravili rezervacijo. Z globalizacijo in letalskimi povezavami pa smo stopili na globalni trg, kjer nam konkurence več ne predstavljajo apartmaji in vile v hrvaški Istri, ampak je naša konkurenca tudi Costa Brava, grški otoki itd. In tudi mi smo konkurenca njim. Zato je izjemnega pomena, da se prezentiramo preko globalnih in nacionalnih prodajnih kanalov. V nadaljevanju predstavljamo nekaj najpomembnejših in najprepoznavnejših za naše poslovanje in dobro poslovanje vaše nastanitvene enote.



LOCAPGROUP.com

Spletni portal, ki je nastal za potrebe apartmajev znotraj skupine Locap Group. Gre za spletno platformo, ki vsebuje nastanitvene enote na slovenski Obali. Razvrščeni so po tipu enote in po destinaciji. Locap.si je v letu 2021 za nastanitvene enote Locap Group ustvaril dobrih 35% vseh rezervacij in je na drugem mestu po opravljenih rezervacijah. Spletni portal poleg nastanitvenih enot, ki so del Locap Group ponuja tudi druge nastanitvene enote v regiji in širše. Za enote, ki so del apartmajev Locap Group je to najcenejši prodajni in najbolj donosni prodajni kanal. Višina provizije od tržne cene za te nastanitvene enote znaša 7%, kar pomeni večji iztrženi znesek za lastnika nastanitvene enote.

**Višina provizije, ki jo zadrži prodajni kanal znaša 10% tržne cene. Višina provizije za nastanitvene enote znotraj Locap Group, ki jo zadržo prodajni kanal znaša 7% tržne cene.**



HOMES & VILLAS  
BY MARRIOTT INTERNATIONAL

Gre za prodajni kanal, ki je del skupine Marriot Bonvoy. Na spletu ponujajo le najboljše apartmaje, hiše in ville. Objavljene so samo apartmaji z vsaj 1 spalnico. V Sloveniji je Locap Group prvi partner, ki sodeluje s to pomembno in nadstandardno hotelsko verigo, ki je prepoznala potencial privatnih nastanitvev in se usmerila tudi na to področje.

**Višina provizije, ki jo zadrži prodajni kanal znaša 17% tržne cene.**

Booking.com

Booking.com je nizozemska spletna turistična agencija za opravljanje rezervacij hotelskih in drugih nastanitvenih kapacitet ter drugih potovalnih produktov. Platforma je bila ustanovljena leta 1996 v Amsterdamu. Danes ima v svoji ponudbi več kot 28 milijonov nastanitvenih enot in je na voljo v 43 različnih jezikih. V letu 2021 je ta prodajni kanal predstavljal 57% vseh rezervacij nastanitvenih enot Locap Group. Med ponudniki nastanitvenih enot velja nepisano pravilo, da kogar ni na booking.com, ga sploh ni. Zato so tudi vse naše enote prisotne na tej spletni platformi.

**Višina provizije, ki jo zadrži prodajni kanal znaša 15% tržne cene. V kolikor se nastanitvena enota pridruži Programu prednostnih partnerjev in je posledično tudi bolj izpostavljena pa je višina provizije 18%.**

airbnb

Gre za ameriško podjetje, ki opravlja spletno trženje prenočišč, predvsem gre za nastanitvene enote za počitniški najem in turistične dejavnosti. Platforma ima sedež v San Franciscu in je eden izmed pomembnejših spletnih prodajnih kanalov za apartmaje, hiše in vile. Ta prodajni kanal je Locap Group v letu 2021 prinesel dobrih 8% vseh rezervacij. V Evropi gre za drugi najpomembnejši spletni portal na področju turističnih kapacitet, zato so tudi vse naše enote prisotne na njihovem portalu.

**Višina provizije, ki jo zadrži prodajni kanal znaša 15% tržne cene.**





Expedia.com je ameriška spletna turistična agencija, ki je namenjena večjim in manjšim potovalnim podjetjem. Pogoji za objavo na spletnem portalu Expedia.com so vsaj tri sobe oz. apartmaji znotraj enega nastanitvenega objekta, tako da se večina naših partnerjev na tem spletnem portalu ne prezentira, saj gre za ponudnike z eno nastanitveno enoto. Kljub temu pa smo prisotni tudi na tem kanalu. V letu 2021 je bilo iz tega kanala ustvarjenih manj kot 1% vseh rezervacij.

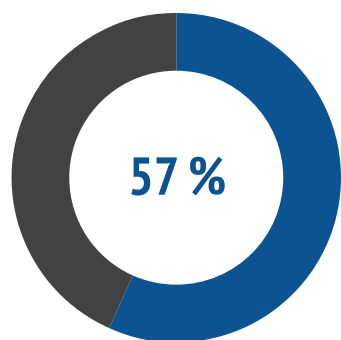
**Višina provizije, ki jo zadrži prodajni kanal znaša 18% tržne cene.**



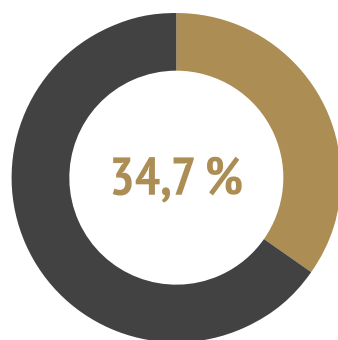
Vrbo je ameriški spletni portal, ki vsebuje samo privatne nastanitvene enote – apartmaje, manjše apartmaje, hiše in vile. Z njimi smo v Locap Group pričeli sodelovanje v letu 2022.

**Višina provizije, ki jo zadrži prodajni kanal znaša 15% tržne cene.**

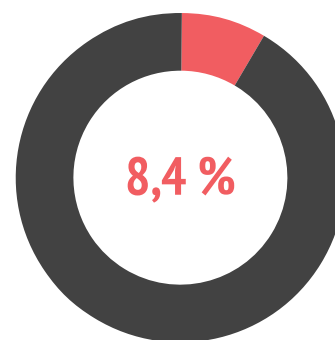
Delež opravljenih rezervacij po prodajnih kanalih v letu 2021:



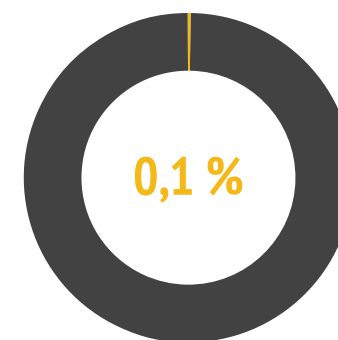
**Booking.com**



**Locapgroup.com**



**Airbnb**



**Expedia**

# Pogosta vprašanja



## Ali je lahko zaslužiti denar z oddajanjem nepremičnin na rezervacijskih portalih?

Vsakdo lahko svojo nepremičnino registrira na rezervacijskih portalih in z njo upravlja, če ima čas, živi v bližini oz. se želi s tem ukvarjati. Naš cilj je olajšati življenje in pomagati tistim, ki bi želeli zaslužiti več in delati manj.



## Kako vem, da bo moja nepremičnina dobro poslovala?

Nekatere nepremičnine bodo avtomatsko delale dobro zaradi lokacije, opreme ali zunanjega videza. Pomembno je, da vsako nepremičnino najprej analiziramo, poiščemo njene konkurenčne prednosti in jih s profesionalnimi fotografijami ter skrbno napisano vsebino izpostavimo na rezervacijskih portalih.



## Kako postavite tržni ceno nočitve moji nepremičnini?

Naše poslovanje je odvisno od tega, kako uspešna je vaša enota, zato proaktivno spremljamo in prilagajamo cene trenutnim razmeram na trgu.



## Kdaj lahko pričakujem nakazilo na transakcijski račun?

1-krat mesečno prejmete poročilo in obračun rezervacij. Po potrditvi obračuna rezervacij vam nakažemo znesek na vaš transakcijski račun.



## Kdaj lahko pričnemo s sodelovanjem?

Kontaktirajte nas preko telefona, e-maila ali nam preko spletne strani pošljite povpraševanje. Nato se bomo dogovorili za ogled. Po ogledu sledi sklenitev pogodbe ter pričetek brezskrbne oddaje vaše nepremičnine.



## Kaj se zgodi, če se moja lastnina med oddajanjem poškoduje?

Ob nastali škodi je pomembna hitra komunikacija z gostom, razumevanje vzroka nastanka škode in dogovor o kritju poškodovane lastnine. Pred pričetkom sodelovanja je nujen pogoj zavarovanje nepremičnine.



## Ali bom nepremičnino lahko koristil tudi sam?

Lastnik lahko nepremičnino koristi kadar hoče. V rezervacijskem sistemu jo blokira za želen termin in v tistem terminu nepremičnine ne prodajamo.



## Ali nepremičnino tudi generalno čistite?

Po vsakem odhodu nepremičnino očistimo skladno z izdelanim načrtom čiščenja. Pred sezono in po njej poskrbimo za generalno čiščenje z globinskim sesalcem.



### Ali preverjate goste?

Za potrditev rezervacije morajo gostje imeti preverjen profil na rezervacijskih portalih in veljavno kreditno kartico. V kolikor gostje rezervirajo preko e-maila, morajo predložiti osebne podatke in vplačati akontacijo.



### Kako potekajo vzdrževalna dela?

Sodelujemo z zanesljivo vzdrževalno ekipo. Cene njihovih storitev so odvisne od obsega dela. Manjša vzdrževalna dela uredimo, ne da bi vas s tem obremenjevali. V primeru večjih posegov se vedno predhodno uskladimo.



### Zagotovite rjuhe in brisače?

Zagotovimo hotelski tekstil, ki vključuje posteljnino in kopalne brisače. Prav tako poskrbimo za toaletne potrebščine in osnovna čistila.



### Kje gost prevzema ključ?

Prevzem ključa gostu predamo osebno oz. se poslužujemo prostoročnih naprav (keyboxov).

# Zaključna misel

Dvigniti nivo privatnih nastanitvenih objektov je naša primarna odgovornost, postati dober partner lastniku nastanitvenega objekta naše poslanstvo, zadovoljiti potrebe gosta in mu pričarati nepozabno doživetje na dopustu pa naše vodilo, ki nas bo spremljalo še naprej.

Danes že rahlo oguljena, toda še kako pomembna fraza »Turizem smo ljudje« bi morala biti glavni motor vseh turističnih delavcev. Ker na turistični trg prihaja vedno več deležnikov, ki nimajo izkušenj s turizmom ali pa za kreiranje turizma preprosto nimajo časa, lahko ta pomembna dejavnost slovenskega gospodarstva izgublja kredibilnost in kvaliteto. Zato v Locap Group sledimo sodobnim turističnim trendom in našim poslovnim partnerjem, ki niso večši turizma, imajo pa nepremičnino, ki bi jo oddajali v turistične namene olajšamo delo, jih razbremenimo skrbi in ustvarjamo moderno in prijetno turistično okolje.

Odločitev, zakaj sodelovati z nami je lahka za tiste, ki si želijo, da bo njihova nastanitvena enota dobro vzdrževana, služila svojemu namenu in pričarala veselje in dobro voljo na obraz gostom iz Slovenije, sosednjih držav ali celotnega sveta. Tukaj smo za tiste lastnike, ki predajo ključe in jih ne zanima, kaj se bo dogajalo – zanima jih samo, koliko bodo iz tega iztržili. Prav tako pa smo tukaj za tiste, ki želijo biti del zgodbe o uspehu, vpeti svoj doprinos in ustvariti nove vtise in tržne uspehe z njihovo nepremičnino.

Če ste se našli način sodelovanja v tej brošuri, vas prijazno povabimo, da stopite v kontakt z nami. Skupaj bomo definirali in personalizirali ponudbo tako, da bomo vsi zadovoljni: mi - kot strokovnjaki na turističnem področju, vi - kot lastniki nastanitvene enote in gostje. Slednji so najpomembnejši in njihovo zadovoljstvo je glavna skrb vseh nas.

Stopite v kontakt z nami in s pravim pristopom najdemo pravo zgodbo vaše nepremičnine. Naj bo vaša lokalna nastanitvena točka globalno usmerjen turistični produkt.



Locap Group  
Lepa Štorija d. o. o.  
SI 95320458

Letoviška pot 11  
6320 Portorož  
Slovenija (EU)

**T** +386 (0)51 624 444  
**W** [management.locapgroup.com](http://management.locapgroup.com)  
**E** [host@locapgroup.com](mailto:host@locapgroup.com)