bnovo

Событийный календарь отельера 2027

готовый план по Revenue менеджменту от экспертов bnovo



12 шагов, которые помогут связать календарь спроса с тарифами и предложениями Вашего отеля

1. Портрет гостя
2. Тип объекта и ЦА
3. Праздники 2027
4. Школьные каникулы
5. Крупные MICE события
6. Спортивные и культурные события
7. Локальные и этнографические события
8. Маркетинговые активности низкого сезона
9. Региональная сезонность
10. Динамическое ценообразование
11. Черная пятница
12. Итоговые рекомендации

Портрет гостя 2027

ШАГ 1

Кто принесет вам деньги?

Корпоративный гость/MICE

Высокая платежеспособность, важны скорость и статус.
Пик — форумы и выставки



Семейный гость

Важна инфраструктура
и длительность проживания.
Пик — школьные каникулы
и длинные выходные



Локальный гость/ Event турист

Едет на конкретное событие.
Бронирует спонтанно, готов
платить за атмосферу



Тип объекта и целевая аудитория

ШАГ 2

Какие события станут для вас ключевыми?

Городской отель

бизнес-туристы, event гости

Фокус на форумы, выставки, концерты, спортивные матчи

Загородный отель

семьи, пары

Фокус на школьные каникулы, Масленицу, локальные и гастрономические фестивали

Курортный отель

Сочи, Крым, Кавказ

Фокус на пляжный и горнолыжный сезоны, крупные концерты и фестивали

Апарт-отель

Фокус на длительные командировки, деловые события, выставки

Глэмпинг

Фокус на фестивали, локальные праздники, выходные с программой

Праздники 2027

ШАГ 3

Потенциал загрузки и длительность заездов

Официальные нерабочие и праздничные дни

31 декабря 2026 — 10 января 2027 Новогодние каникулы

21–23 февраля День защитника Отечества

6–8 марта Международный женский день

1–3 мая Праздник Весны и Труда

8–10 мая День Победы

12–14 июня День России

4–7 ноября День народного единства

31 декабря 2027 Нерабочий день

Высокий сезон	Средний сезон	Низкий сезон
Декабрь (корпоративы) Январь (каникулы) Май (праздники) Июнь (начало лета)	Февраль (23-е) Март (8-е) Июль-Август (отпуска) Ноябрь (праздники)	Апрель Сентябрь Октябрь Декабрь (2-я половина)
Что делать	**Что делать**	**Что делать**
повышать цены ставить minstay 3-5 ночей открывать продажи заранее	гибкое ценообразование пакетные предложения	спецпредложения, акции работа с корпоративным сегментом



совет bnovo

Заранее установите повышенный тариф на праздники и выходные. В настройках тарифов bnovo вы можете задать отдельные цены и правила для каждой даты

Школьные каникулы

ШАГ 4

Драйвер семейного спроса

Зимние каникулы	31 декабря 2026 — 10 января 2027	Совпадают с новогодними праздниками. Пиковый спрос на все типы объектов. Minstay 3–5 ночей
Доп. каникулы для 1-х классов	15–21 февраля 2027	Всплеск спроса в городах с семейным досугом, запустите тарифы «Выходные с семьей»
Весенние каникулы	27 марта — 4 апреля 2027	9 дней. Спрос на короткие поездки. Актуально для Москвы, СПб, Казани, Сочи. Minstay 2–3 ночи
Летние каникулы	27 мая — 31 августа 2027	Длительный высокий спрос на курорты, загородные отели, глэмпинги. Максимальные тарифы
Осенние каникулы	26 октября — 3 ноября 2027	Совпадает с ноябрьскими праздниками. Спрос на поездки по России. Добавляйте пакеты «Осенние каникулы»



Крупные деловые/MICE события

ШАГ 5

Драйвер сверхдохода

ПМЭФ Санкт-Петербург	16–19 июня 2027	Ключевое событие года 17 000+ участников, рост цен в 4–5 раз, бронирование за год
ПМЮФ Санкт-Петербург	20–22 мая 2027	Крупное отраслевое событие для юристов. Значительный всплеск спроса в СПб
ПМГФ Санкт-Петербург	Дата ожидается	Ажиотажный спрос на 4–5* Ограничьте квоты для OTA
Московская неделя моды Москва	26 сентября – 1 октября 2027	Главное fashion событие Всплеск спроса на бутик-отели в центре города
Осенняя сессия выставок Москва	Октябрь/Ноябрь 2027	«Экспоцентр», ВДНХ Стабильно высокий спрос на отели эконом и бизнес-класса
ВЭФ Владивосток	31 августа – 3 сентября 2027	Рост цен до +10% к прошлому году. Средняя стоимость ночи на период форума 21 000 ₽. Установите minstay 3–4 ночи и 100% предоплату. Закройте продажи на OTA для дешевых категорий, оставьте для прямых продаж по высокому тарифу
Иннопром, МВЦ Екатеринбург	5–8 июля 2027	Гарантирует дополнительный приток иностранных делегаций и бизнес- туристов
Корпоративный период Все регионы	2–3 неделя декабря 2027	Сезон корпоративных праздников. Высокий спрос на банкетные залы и размещение

Где отслеживать события

Москва	→	crocus-expo.ru
Санкт-Петербург	→	expoforum.ru
Екатеринбург	→	ekaterinburgexpo.ru
Казань	→	kazanexpo.ru
Россия	→	expomap.ru

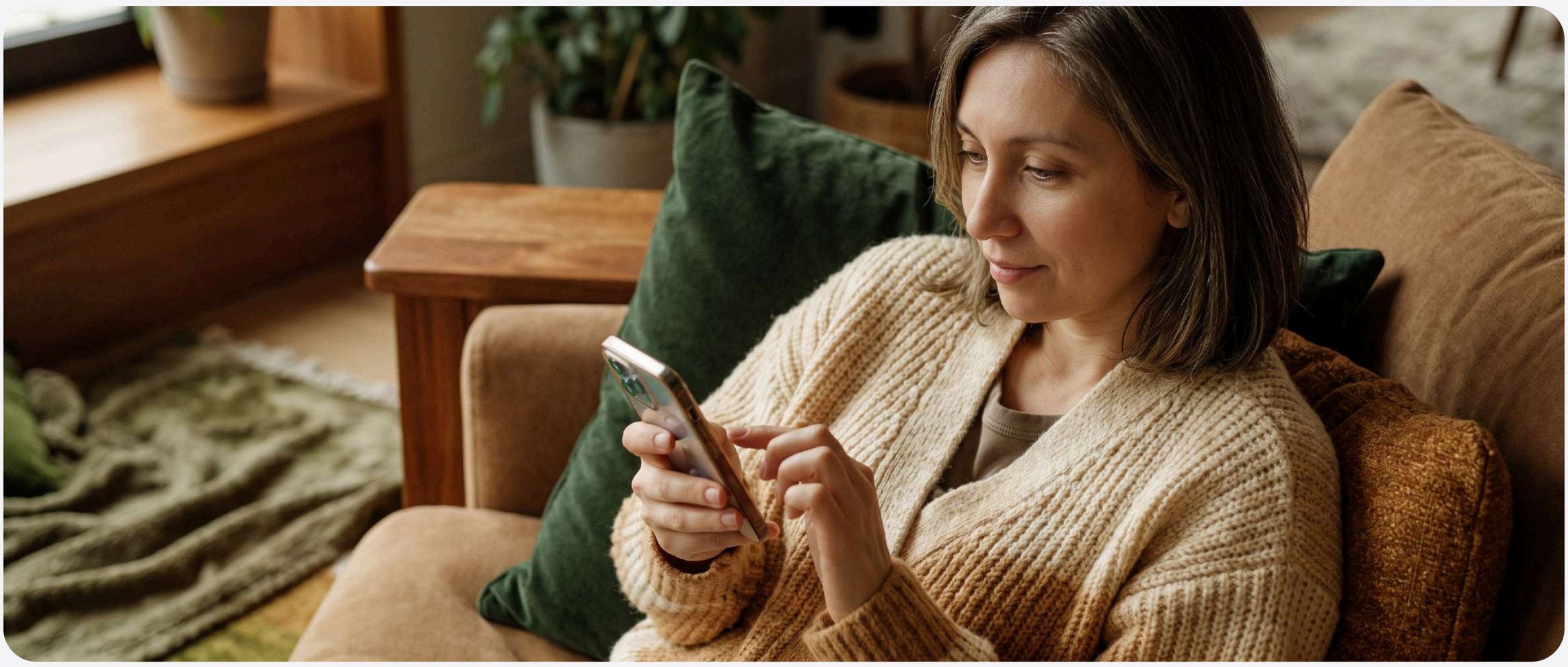


совет bnovo

Это события, которые гарантируют 100% загрузку в городах проведения

Бронирование открывается за год, цены вырастают в 2-5 раз

Ваша задача — не продать дешево



Спортивные и культурные события

ШАГ 6

Драйвер event туризма

Алые паруса Санкт-Петербург	26–27 июня 2027	Выпускной бал 1,5–3 млн гостей Пик спроса на отели в центре
VK Fest Сириус, Сочи	Дата ожидается	Фестиваль, перенесенный с 2026 года. Ожидается высокий спрос
Rosa Wild Fest Красная Поляна	3–5 сентября 2027	Горный трейл, музыка Всплеск спроса на курорте
Московский марафон Москва	~12 сентября 2027	Массовое спортивное событие Всплеск спроса на отели рядом с маршрутом
Чемпионаты по хоккею Все регионы	Сентябрь–Апрель	Массовые события, тысячи болельщиков. Всплеск спроса в городах проведения



ШАГ 7

Локальные и этнографические события

Золотая жила для регионов

↗ читать статью	Северо-Запад: Карелия, Псков, Новгород, Калининград
↗ читать статью	Урал: Екатеринбург и Челябинская область
↗ читать статью	Поволжье: Казань и Самара
↗ читать статью	Юг и Северный Кавказ: Крым, Дагестан, Карачаево-Черкесия
↗ читать статью	Дальний Восток: Владивосток и Камчатка
↗ читать статью	Центральная Россия
↗ читать статью	Сибирь
↗ читать статью	Юг России

Маркетинг для низкого сезона

ШАГ 8

Заложите фундамент будущих продаж

Апрель	Спецпредложения для одиночных туристов и пар. Пакеты «Весенние выходные»
Сентябрь	Фокус на корпоративный сегмент: конференции, тимбилдинги, страт. сессии
Октябрь	Гастрономические туры, винные ужины, осенние фото-заезды. Пакеты «Золотая осень»
Декабрь 2-я половина	Работа с локальным спросом: корпоративы, новогодние ярмарки

совет bnovo



Используйте модуль бронирования для создания отдельных тарифов и пакетов под каждую маркетинговую активность. Например, «Майские каникулы» со скидкой 15% и открытием продаж за 90 дней до заезда. Настройте автоматическую рассылку по базе гостей с напоминанием и промокодом

Региональная сезонность

ШАГ 9

Что учесть в каждом городе

Город	Сезонность	Пик	Что учесть
Москва	Сглажена	Форумы, выставки, концерты. Летом спрос падает из-за отпусков	Высокая конкуренция. Динамическое ценообразование на основе событий — ключ к успеху
Санкт-Петербург	Очень яркая	Белые ночи (июнь–июль) + ПМЭФ (июнь) + ПМГФ (апрель)	Летом город переполнен. Зимой нужно работать с локальным спросом: корпоративы, новогодние ярмарки
Сочи	Классическая курортная	Июнь–Сентябрь (пляжи), Январь–Март (горнолыжка)	2 пика сезонности. Цены летом и зимой кардинально отличаются от межсезонья
Казань	Выраженная летняя и праздничная	Летние каникулы, Новый год, День Республики (30 августа)	Сильный спрос на внутреннем рынке. Учитывайте мусульманские праздники (Ураза-байрам, Курбан-байрам — даты плавающие)
Новосибирск	Деловая	Бизнес-командировки, конференции, начало/конец учебного года	Спрос более ровный. Ключевые драйверы — бизнес и конференции

Динамическое ценообразование

ШАГ 10

Настройки в bnovo для роста дохода

Бизнес-правила

динамика цен
ограничения продаж

- настройте правила автоматического изменения цены в зависимости от загрузки:
«Если в категории загрузка достигла 70% – повысить цену на 15%»
- задайте отдельные правила для периодов высокого спроса (праздники, каникулы, форумы): повышение цен и minstay 2–5 ночей
- для низкого сезона настройте промокоды со скидкой и специальными условиями

Minstay

минимальное количество ночей

- в высокий сезон: 3–5 ночей (в зависимости от спроса)
- на праздники: минимум 2–4 ночи
- настройте автоматическое изменение ограничений при появлении окон между бронированиями: Тарифы → Изменение ограничений

Тарифы

под разные сегменты

- для корпоративных гостей: тариф «Полупансион» с гибкими условиями отмены
- для семей: тарифы с доп. местами и детскими опциями (бесплатное проживание до х-возраста, детское меню, игровая зона)
- для event гостей: тарифы с поздним выездом, трансфером

Мониторинг конкурентов

- отслеживайте цены отелей-конкурентов в вашем сегменте и городе в пиковые даты. Rate Shopper bnovo показывает тарифы любых объектов

Черная пятница

ШАГ 11

Инструмент Revenue менеджера

Используйте Черную пятницу, как способ стимулирования раннего спроса на будущие даты. Перед запуском акции проверьте в bnovo:

1 **Pick up отчет**	Темпы продаж: как идут брони на ноябрь–декабрь и высокий сезон 2027 по сравнению с прошлым годом?
2 **Отчет по загрузке**	Есть ли конкретные «провальные» даты в будущем?
3 **RevPAR**	Сравните RevPAR за период акции с RevPAR за тот же период прошлого года (без скидок). Если RevPAR вырос, а доля отмен осталась прежней — акция успешна. Если RevPAR упал — вы просто подарили деньги

Ваша ситуация в bnovo	Действие	Что настроить
Темпы отстают / Есть явные провалы	Нужна прямая скидка	Создать акционный тариф в модуле бронирования со скидкой на конкретные «дырявые» даты
Спрос в норме / Идем вровень с прошлым годом	Не снижать цену! Продавать ценность	Оставить базовую цену. Включить в тариф завтрак, SPA, парковку или бесплатный поздний выезд
Идем лучше прошлого года	Ничего не делать	Отключить промо. Сохранить максимальный ADR

Итоговые рекомендации на 2027

ШАГ 12

01 В Q4 2026 внесите все релевантные даты событийного календаря 2027 в бизнес-правила bnovo (динамика цен, minstay и условия закрытия тарифов)

02 Установите правила: в период высокого спроса — повышение цен и minstay (3–5 ночей), в период низкого сезона — пакетные предложения и акции

03 На время крупных форумов (ПМЭФ, ПМГФ, ВЭФ) бронирование открывается за год. Убедитесь, что ваши цены и условия в системе bnovo актуальны

04 Сегментируйте предложение: для корпоративных гостей — тарифы «Полупансион» с гибкими условиями отмены, для семей — предложения с дополнительными местами и детскими опциями

05 Мониторьте конкурентов: используйте Revenue инструменты bnovo для отслеживания и анализа цен в вашем сегменте и городе в ключевые даты

+30% к доходу с Revenue инструментами

Попробуйте bnovo в вашем отеле

Проведем онлайн-экскурсию по системе и откроем бесплатный демо-доступ на 15 дней

Попробовать бесплатно

