





Опыт и Партнерство

«Мегаполис Групп» является корпоративным агентством полного цикла.

Компания осуществляет свою деятельность с 1994 года. За 20 лет работы нам удалось создать безупречную репутацию, завоевать доверие большого числа корпоративных клиентов и стать одним из лидеров в области организации деловых поездок и корпоративных мероприятий.

В 2012 году «Мегаполис Групп» вошла в состав холдинга «Русский Экспресс». Холдинг «Русский Экспресс» имеет обширную и разветвлённую географию, охватывая ключевые города Российской Федерации.

Головной офис «Русского Экспресса» расположен в Москве. Офисы холдинга находятся в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Представительства холдинга расположены в Казани, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Омске, Перми, Ростове-на-Дону, Самаре, Уфе и Челябинске.

Холдинг «Русский Экспресс» представлен уполномоченными агентствами в городах Российской Федерации: Москве, Архангельске, Астрахани, Барнауле, Брянске, Владивостоке, Владимире, Волгограде, Вологде, Воронеже, Иваново, Ижевске, Иркутске, Калининграде, Кемерово, Кирове, Краснодаре, Красноярске, Курске, Липецке, Магадане, Минеральных Водах, Набережных Челнах, Нижневартовске, Нижнем Новгороде, Новом Уренгое, Новосибирске, Норильске, Омске, Оренбурге, Пензе, Петропавловске-Камчатском, Перми, Пятигорске, Ростове-на-Дону, Рязани, Самаре, Саратове, Смоленске, Сочи, Ставрополе, Сургуте, Сывтьеваре, Тамбове, Твери, Тольятти, Томске, Тюмени, Ульяновске, Уфе, Хабаровске, Чебоксарах, Череповце, Челябинске и Ярославле.

Безупречное владение спецификой обслуживания в сочетании с широчайшими возможностями холдинга «Русский Экспресс» на международном и российском рынках позволяют компании «Мегаполис Групп» принимать решения, максимально соответствующие ожиданиям наших корпоративных клиентов.

В 2012 году компания «Мегаполис Групп» стала победителем в номинации «Лучший организатор конференций за рубежом» и «Лучший организатор инсентив-программ за рубежом», профессиональной премии Russian Business Travel & MICE Award.



Experience and Partnership

Megapolus Group is a full cycle corporate agency.

The company has been operating since 1994. For 20 years we have managed to create a stainless reputation, to win the trust of a large number of corporate consumers and to become one of the leaders in the field of business travel and corporate events.

Megapolus Group became a part of the holding company Russian Express in 2012. Russian Express holding covers vast territory and has a branchy system which includes key cities all over Russian.

The head office of Russian Express is located in Moscow. Offices of the holding are also placed in St. Petersburg and Yekaterinburg. Representative offices of the holding are situated in Kazan, Krasnodar, Nizhny Novgorod, Novosibirsk, Omsk, Perm, Rostov-on-Don, Samara, Ufa and Chelyabinsk.

The holding Russian Express is presented by authorized agencies in the cities of the Russian Federation: Moscow, Arkhangelsk, Astrakhan, Barnaul, Bryansk, Cheboksary, Chelyabinsk, Cherepovets, Irkutsk, Ivanovo, Izhevsk, Kaliningrad, Kazan, Kemerovo, Khabarovsk, Kirov, Krasnodar, Krasnoyarsk, Kursk, Lipetsk, Magadan, Mineralnye Vody, Naberezhnye Chelny, Nizhnevartovsk, Nizhny Novgorod, Norilsk, Novosibirsk, Novy Urengoy, Omsk, Orenburg, Penza, Perm, Petropavlovsk-Kamchatsky, Pyatigorsk, Rostov-on-Don, Ryazan, Samara, Saratov, Smolensk, Sochi, Stavropol, Surgut, Syktyvkar, Tambov, Tolyatti, Tomsk, Tver, Tyumen, Ufa, Ulyanovsk, Vladimir, Vladivostok, Volgograd, Vologda, Voronezh and Yaroslavl.

Vast knowledge of service peculiarities combined with tremendous possibilities of Russian Express in Russian and international travel markets allow us to make decisions that meet the expectations of our corporate clients in the best way.

Megapolus Group was a winner of Russian Business Travel & MICE Award 2012 in the “Best Conference organizer abroad” and “Best Incentive programs organizer abroad” categories.



Конкурентные преимущества

- **Предоставление корпоративного сервиса** на 5 континентах мира, 7 дней в неделю, 24 часа в сутки.
- **Финансовая стабильность** холдинга и безупречная деловая репутация на российском и международном туристических рынках.
- **Высокопрофессиональная команда специалистов** в области авиабилетной и туристической индустрии.
- **Конкурентоспособность и ориентированность на клиента.** Предложение оптимальных коммерческих и финансовых условий сотрудничества. Профессиональное управление, разработка и реализация программ по сокращению корпоративных расходов на деловые поездки.
- **Персональное сопровождение заказов.** Предоставление персонального менеджера по работе с клиентом как при обслуживании деловых поездок, так и при организации корпоративных мероприятий.
- **Проверенные поставщики тревел-сервиса.** Совместно с нашими поставщиками мы ищем оптимальные варианты предложений для каждого клиента. Главная цель нашего сотрудничества – найти решение, цена и качество которого удовлетворит требованиям наших клиентов и, прежде всего, их корпоративной политики.
- **Принятие необходимых мер по улучшению качества обслуживания клиентов,** в том числе: разработка CRM-программ и систем онлайн-бронирования различных тревел-сервисов.
- **Новаторство и лидерство.** «Мегаполис Группа» является собственником и разработчиком портала «Online Express» по бронированию онлайн тревел-сервисов: авиа- и железнодорожных билетов, гостиниц, трансферов, проката автомобилей как на территории России, так и за рубежом.
- **Контроль качества предоставляемых услуг.** Обеспечение клиентов развернутой финансовой и статистической отчетностью.
- **Территориальное присутствие холдинга.** Собственные офисы компании на территории России и за рубежом.
- **Гибкая система оплаты.**



Competitive Advantages

- **Providing 24/7 corporate service** across 5 continents worldwide.
- **The financial stability** of the holding and its stainless business reputation in domestic and international tourism markets.
- **The highly qualified team** of experts in the fields of tourism and airline industry.
- **High competitiveness and customer-oriented approach.** We offer optimal commercial and financial conditions of cooperation, professional management, development and implementation of programs for reducing corporate expenses on business trips.
- **Personal support of orders.** We provide our clients with a personal customer services manager for maintaining business trips and organization of corporate events.
- **Well-trying travel service providers.** We are looking for the best options for each client together with our providers. The main objective of our cooperation is to find a solution that will meet requirements of our customers for price and quality and, above all, for their corporate and travel policy.
- **Taking necessary measures for improvement the level of customer service,** including development of CRM-programs and online booking systems of various travel services.
- **Innovation and leadership.** Megapolis Group is the owner and developer of the portal Online Express for booking online travel services: air and railway tickets, hotels, transfers, car rental both in Russia and abroad.
- **Service quality control.** We provide our clients with detailed financial and statistical reports.
- **Territorial presence of the holding.** Russian Express owns offices both in Russia and abroad.
- **Flexible payment system.**



Корпоративные услуги

- Авиабилеты на рейсы российских и иностранных авиакомпаний.
- Ведение мильных программ авиакомпаний и клиентских профайлов.
- Онлайн-бронирование авиа- и ж/д билетов, гостиниц и автомобилей.
- Железнодорожные билеты по России, странам ближнего и дальнего зарубежья.
- Бронирование гостиниц в России, странах ближнего и дальнего зарубежья.
- Экскурсионное обслуживание, предоставление лицензированных гидов-переводчиков.
- Транзитное обслуживание на территории Москвы и Санкт-Петербурга.
- Транспортное обслуживание: заказ трансферов по всему миру, аренда автомобилей с водителями, заказ автобусов.
- Организация встреч и проводов пассажиров в VIP-залах аэропортов Москвы, стран СНГ, Балтии и за рубежом.
- Получение проездных документов в аэропортах Москвы и регионах России.
- Доставка проездных, финансовых и иных документов в офис компании-клиента.
- 24-часовая служба клиентской поддержки.
- Паспортно-визовый сервис для граждан РФ в консульских отделах и визовых центрах посольств иностранных государств.
- Оформление заграничных паспортов.
- Оформление приглашений для иностранных граждан в РФ, включая деловые и туристические визы.
- Медицинское страхование, включая страхование от невыезда.
- Заключение конфиденциальных 2- и 3-сторонних договоров с поставщиками услуг: авиакомпаниями, гостиницами, компаниями по прокату автотранспорта и прочими.
- Консалтинг по оптимизации расходов на деловые поездки и корпоративные мероприятия.
- Удобная система взаиморасчётов и предоставления статистических данных для финансовых служб компаний-заказчиков.
- Открытие имплант- и аутплант-офисов.
- Возможность организации корпоративного отдыха для сотрудников корпоративных компаний-заказчиков и членов их семей на 5 континентах мира.
- Подарочные сертификаты для сотрудников компаний-заказчиков и их деловых партнёров.



Corporate Services Complex

- Online booking of air and railway tickets and hotels all over the world.
- Transport service: booking of transfers, buses and car rental with drivers all over the world.
- Maintaining frequent-flyer programs and client profiles.
- Excursion service, provision of licensed guide-interpreters.
- Transit service in Moscow and St. Petersburg.
- Meeting and seeing passengers off in VIP-halls of airports all over the world.
- Obtaining travel documents in the airports of Moscow and regions of Russia.
- Delivery of travel, financial and other documents to our client's office.
- 24-hour customer support service.
- Passport and visa service for citizens of the Russian Federation.
- Registration of international passports.
- Invitations for foreign citizens to the Russian Federation, business and tourist visas.
- Medical insurance and insurance against non-departure.
- Conclusion of confidential bi- and tripartite contracts with service providers: airlines, hotels, rental companies and others.
- Consulting on cost optimization of business travel and corporate events.
- Convenient system of mutual settlements and provision of statistical data for financial services of client companies.
- Opening of implant and outplant offices.
- Organization of corporate holidays for clients and their family members on 5 continents worldwide.
- Gift certificates for the staff and business-partners of client companies.



Команда

Наши сотрудники — это штат высококвалифицированных менеджеров, обладающих многолетним профессиональным опытом в тревел- и авиаиндустриях, нацеленных на личностный и профессиональный рост в динамично развивающейся компании, лидере отрасли.

Наша корпоративная культура ориентирована на поддержание и развитие инициатив, получение новых знаний и опыта, достижение личных и профессиональных целей. Основой взаимодействия в компании выступают доверие, взаимное уважение, желание учиться новому и вместе достигать успеха.

Повышение профессиональной квалификации менеджеров компании как на территории России, так и за рубежом: участие в международных и региональных отраслевых выставках, конференциях, форумах и семинарах, проводимых российскими и иностранными министерствами и туристическими офисами, туроператорами, представителями авиакомпаний и гостиничных сетей, провайдерами глобальных систем бронирования (GDS).



Team

Our staff consists of highly qualified managers with great experience in aviation and travel industries.

Our corporate culture is directed at maintaining and developing initiatives, gaining new knowledge and experience, reaching personal and professional goals. Interactions in the company are based on trust, mutual respect and desire to learn new things and achieve success together.

We develop skills of our managers by participating in international and regional exhibitions, conferences, forums and seminars held by Russian and foreign ministries and tourism offices, tour operators, airlines, hotel chains and global distribution systems (GDS).



Направления туризма | Outgoing destinations





Европа

Австрия, Андорра, Бенилюкс, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Латвия, Литва, Норвегия, Польша, Россия, Словакия, Словения, Франция, Финляндия, Хорватия, Черногория, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония

Африка

Кения, Марокко, Танзания, Тунис, Уганда, Эфиопия, ЮАР

Ближний Восток и Азия

Вьетнам, Израиль, Индонезия, Индия, Иордания, Китай, Малайзия, Мьянма, ОАЭ, Оман, Таиланд, Турция, Шри-Ланка, Филиппины, Южная Корея, Япония

Острова Индийского океана

Мальдивы, Маврикий, Сейшелы

Консалтинг в области сокращения расходов

Организация деловых поездок сотрудников – одна из важнейших статей расходов компании.

Правильно разработанная тревел-политика (Travel Policy) при подготовке командировок значительно оптимизирует корпоративный бюджет на организацию деловых поездок, экономя рабочее время как компании-поставщика услуг, так и заказчика корпоративного сервиса.

Чёткое соблюдение тревел-политики – это возможность значительно сократить как финансовые и организационные расходы и зачастую защитить себя от неоправданных репутационных рисков при командировании сотрудников.

Компания «Мегаполис Группа» предлагает разработку обоснованной индивидуальной тревел-политики на основе данных по расходам на деловые поездки для компаний-клиентов, включающей в себя следующие аспекты:

- Определение ключевых авиаперевозчиков на основании анализа полётного трафика сотрудников и расположения офисов-представительств компании.
- Разработка наиболее выгодной тарифной политики при работе с авиакомпаниями и гостиницами.
- Рекомендации по применению тарифов авиакомпаний по основным классам бронирования: политика выходного дня, преимущество при бронировании полного эконом- и бизнес-классов и прочее.
- Заключение конфиденциальных и персонифицированных 2- и 3-сторонних договоров с авиакомпанией и гостиничной сетью для получения оптимальных тарифов и условий бронирования.
- Проработка аннуляционной и возвратной политики при выписке и отказе от авиабилетов.
- Оптимизация штрафных санкций от поставщиков.
- Приоритетные правила и бюджетирование затрат на сотрудников при бронировании авиабилетов, гостиниц, трансферов и других сопутствующих сервисов.
- Утверждение процедуры формирования и заказа обслуживания у компании-поставщика сервиса.
- Выделение персонального менеджера (Key Account Manager) от компании.
- Предоставление отчётных бухгалтерских документов в наиболее удобном для клиента формате.

Cost reduction consulting. Travel Policy

One of the most important company's expenses is organization of business trips.

Well-developed travel policy optimizes company budget, saves working hours of service providers, travel coordinators, heads of administrations, HR-managers and representatives of finance department.

Strict adherence to the travel policy provides undeniable advantages to customers in dealing with corporate service providers. It's a great opportunity to reduce financial and organizational costs as well as protect company from undesirable reputational risks in business travel.

Having received all the necessary data about the costs on business travel, Megapolis Group develops individual travel policy which includes:

- Detection of key air carriers which is based on analysis of flying routes of employees and location of company offices.
- Elaboration and adoption of the most advantageous tariff policy in dealing with airlines and hotels.
- Making recommendations for applying airline tariffs in basic booking forms: weekend policy, advantages in full booking of economy and business classes, frequent-flyer programs, hotel chains programs and etc.
- Conclusion of confidential bi- and tripartite contracts with airlines and hotel chains for obtaining favorable tariffs and booking conditions.
- Elaboration of abrogative and refund policy on tickets cancellation. Optimization of penalty sanctions from service providers.
- Establishing special rules in order to reduce costs on booking of air tickets, hotels, transfers, VIP-halls, guide-interpreters, car rental and other related services.
- Approval of ordering procedures (order and confirmation forms).
- Assignment of a Key Account Manager for a client company.
- Provision of financial statements in the most convenient form for our clients.



Персональный менеджер по работе с корпоративными клиентами

Взаимодействие с клиентами – важнейшая часть корпоративного сервиса.

Компания «Мегаполис Группа» уделяет большое внимание всем пожеланиям и запросам корпоративных клиентов. Для нас важен каждый клиент. Именно поэтому за корпоративными клиентами «Мегаполис Группы» закрепляется персональный менеджер.

Менеджер по работе с корпоративными клиентами формирует коммерческое предложение, учитывая цели и пожелания заказчика, а также особенности современного рынка деловых поездок.

Менеджер принимает участие в разработке ценовой политики, решает вопросы по скидкам или особым условиям для корпоративных клиентов, а также контролирует процесс и сроки предоставления сервиса, соблюдение коммерческих условий и договорённостей.

Менеджер по работе с корпоративными клиентами разрабатывает план работы с корпоративным заказчиком, проводит регулярные встречи, содействует реализации сложных и нестандартных запросов, участвует в переговорах с приоритетными поставщиками и заключает 2- или 3-сторонние договоры, представляет статистические отчёты, анализирует и разрабатывает рекомендации по сокращению расходов, рассматривает претензии.



Key Account Manager

Interaction with clients is a fundamental part of corporate service.

Megapolis Group pays primary attention to all the wishes and needs of corporate clients. Every customer is a key customer for us. That is why we assign a personal manager for our corporate clients.

Key account manager creates a business proposal taking into account wishes and purposes of a client as well as peculiarities of modern business travel market.

Key Account Manager is closely involved in working out the price policy, decides issues of special conditions and discounts for corporate clients, monitors quality and time frames of service, ensures strict compliance with commercial terms and arrangements.

Key Account Manager develops a working plan for a corporate customer, holds regular meetings, assists in the implementation of complex and non-standard requests and participates in negotiations with main providers, concludes bi- and tripartite contracts, renders statistical reports, analyzes and makes recommendations on reducing costs, examines emerged claims.



Заключение 2- и 3-сторонних договоров с поставщиками корпоративного сервиса

Компания «Мегаполис Групп» обладает многолетним опытом заключения и сопровождения 2- и 3-сторонних договоров-соглашений с поставщиками корпоративного сервиса, среди которых авиакомпании, гостиничные сети, транспортные предприятия и другие.

Известность и безупречная деловая репутация компании на мировом туристическом рынке, надёжность и финансовая устойчивость, проверенные профессиональные связи, а также высокое качество предоставляемого сервиса многократно отмечалось почётными наградами и дипломами от поставщиков различных сервисов.

Высокая оценка работы и признание в профессиональных кругах дают нам возможность проводить успешные переговоры с поставщиками различных сервисов в интересах корпоративных заказчиков, что способствует заключению коммерческих соглашений на наиболее выгодных для всех сторон условиях.

Участие корпоративных клиентов в программах по заключению 2- и 3-сторонних договоров позволяет значительно оптимизировать расходы на организацию деловых поездок за счёт получения от поставщиков сервиса наиболее выгодных условий не только на территории России, но и за рубежом.

В рамках заключённого 2- или 3-стороннего договора авиакомпании предоставляют заказчику специальные персонализированные корпоративные тарифы, а гостиницы – корпоративные промокоды для бронирования.

Полученные конфиденциальные условия применяются компанией «Мегаполис Групп» автоматически при бронировании авиабилетов и заказе гостиниц для клиентов.

Это обеспечивает клиенту строгое соблюдение согласованной ранее тревел-политики, а также способствует выполнению коммерческих условий и заключённого конфиденциального соглашения с поставщиком сервиса.



Conclusion of Bi- and Tripartite Contracts with Corporate Service Providers

Megapolis Group has comprehensive experience in establishing and maintaining bi- and trilateral contractual agreements with providers of corporate service, including airlines, hotel chains, transport companies and others.

The notability of our company and its stainless business reputation in world travel market, reliability and financial stability, proven professional relationships as well as the highest quality of our services have been repeatedly emphasized by honorary awards and certificates.

High evaluation of our work and recognition in professional sphere give us an opportunity to conduct successful negotiations with suppliers of various services on behalf of corporate clients, which contributes to signing commercial agreements on the most profitable terms for all parties.

Participation of corporate clients in programs of concluding bi- and tripartite contracts leads significant cost optimization on organizing business trips by obtaining the most favorable conditions from service providers in Russia and abroad.

Within the frameworks of concluded bi- and tripartite contracts airlines provide personalized corporate rates and hotels give special corporate promo codes for booking.

Megapolis Group automatically applies received confidential information for booking airline tickets and hotels.

It effectively ensures our client in strict adherence to the previously agreed travel policy as well as contributes to fulfillment of commercial terms and confidential agreements with service providers.



Ведение мильных и бонусных программ авиакомпаний

Большинство авиаперевозчиков предлагают специальные программы лояльности для часто летающих пассажиров с целью привлечения деловых путешественников к своим компаниям. Сегодня существует множество мильных программ как для индивидуальных пассажиров, так и для групп.

Авиакомпании предлагают накопление миль на корпоративную карту организаций. Регистрация в подобной программе позволит сократить расходы на командировки сотрудников.

Бонусная мильная карта предполагает следующие преимущества для часто летающих пассажиров:

- Возможность получения бесплатного бонусного авиабилета при накоплении определённого количества миль.
- Преимущество при подтверждении места на рейс в листе ожидания.
- Дополнительную норму бесплатного провоза багажа.
- Возможность регистрации на рейс авиакомпании у стойки бизнес-класса.
- Возможность использования залов ожидания для пассажиров бизнес-класса.
- Повышение класса обслуживания при бронировании авиабилета.
- Возможность пользоваться дополнительными услугами аэропортов.
- Регулярное получение новостей, информации о предложениях авиакомпаний и партнёров программы.
- Возможность использования специального тарифного плана при размещении в гостиницах и аренде автомобилей в компаниях-партнёрах программ лояльности авиакомпаний и прочее.

Компания «Мегаполис Группа» оказывает комплексную поддержку участникам бонусных программ авиакомпаний, включая предоставление подробной информации о правилах участия в программах, содействие в регистрации, консультации по правилам накопления баллов и их использования.



Maintenance of Bonus and Frequent-Flyer Programs

Most airlines practice special loyalty programs for frequently flying passengers in order to attract business travelers. There is a huge variety of bonus programs both for individuals and groups.

Airlines offer accumulation of miles on special corporate cards of organizations. Registration in the program leads to reducing expenses on business trips of the employees.

Bonus frequent-flyer card implies such benefits as:

- Opportunities to receive free bonus tickets on condition of flying a certain number of miles.
- Priority in the waiting list to confirm a seat on a flight faster.
- Additional free baggage allowance.
- Possibility to pass registration at a counter of business class.
- Possibility to use lounges for business class passengers.
- Rise of travel class while booking tickets.
- Possibility to use additional services of airports.
- Regular receive of news and information about offers of airlines and program partners.
- Possibility to apply special tariffs in hotel accommodation and car rental from partner companies participating in loyalty programs.

Megapolis Group provides comprehensive support for participants in bonus programs of airlines, including provision of detailed information about the rules of participation in the programs, assistance in registration, consultations on accumulation of points and their use.

Обслуживание клиентов на платформе имплант- /аутплант-офисов

Компания «Мегаполис Групп» предоставляет сервис по обслуживанию ключевых клиентов на платформе имплант- и аутплант-офисов для обеспечения персонального подхода и повышения качества обслуживания заказчика.

Имплант-офис (Implant Office)

Данная структура корпоративного обслуживания подразумевает размещение одного или нескольких сотрудников компании «Мегаполис Групп» непосредственно на территории заказчика с целью предоставления полного спектра сервиса по организации деловых поездок.

Аутплант-офис (Outplant Office)

Обслуживание ключевого корпоративного клиента по системе аутплант-офиса предполагает выделение одного или нескольких сотрудников в зависимости от объёма необходимого сервиса по организации деловых поездок.

Имплант и аутплант-офисы компании «Мегаполис Групп» оснащаются всем необходимым оборудованием: глобальными системами бронирования GDS и программными продуктами для полнофункционального обслуживания клиента в центральном офисе компании.

Виды предоставляемого сервиса: бронирование и выписка авиа- и ж/д билетов, заказ гостиниц, транспортных услуг, паспортно-визового обслуживания.

Мы по праву гордимся тем, что ряд крупнейших российских и иностранных компаний выбрали «Мегаполис Группу» в качестве агентства по корпоративному обслуживанию для предоставления имплант- и аутплант-офисов.

Менеджеры компании «Мегаполис Групп» в имплант- и аутплант-офисах являются высококвалифицированными специалистами с опытом работы в авиационной и туристической отраслях не менее 5 лет, обладающими всеми необходимыми знаниями, профессиональными навыками и личностными характеристиками, полностью подготовленными к интеграции в корпоративную среду заказчика. Они чётко соблюдают корпоративные стандарты компании-заказчика и подписывают соглашение о неразглашении коммерческой тайны.

Client Service on Basis of Implant and Outplant Offices

Megapolus Group provides service for maintenance of key clients on basis of implant and outplant offices so as to personalize and improve quality of customer service.

Implant Office

This structure of corporate service involves placement of one or more employees of Megapolus Group at the customer site in order to provide a full range of services for business travel.

Outplant Office

Serving key corporate client on basis of outplant office system involves assignment of one or more employees, depending on the amount of necessary service for business travel.

Implant and Outplant offices of Megapolus Group are provided with all the necessary equipment: global distribution systems (GDS) and software products for full-featured customer service in the main office of our company.

Types of provided service: booking and purchasing air and railway tickets, booking of hotels, transfer service, visa and passport services.

We are proud of the fact that a number of the largest Russian and foreign companies chose Megapolus Group as an agency for corporate services and provision of implant and outplant offices.

The company's managers are highly qualified professionals with at least 5 years experience in aviation and tourism spheres, who possess all the necessary knowledge, professional skills and personal characteristics and are entirely prepared to integrate into the environment of corporate client. Employees clearly observe all corporate standards of our clients and sign non-disclosure agreements.



Корпоративные мероприятия

Компания «Мегаполиус Группа» специализируется на организации и координации деловых встреч и корпоративных мероприятий любых масштабов как в России, так и за рубежом.

Важнейшим звеном в стратегии организации корпоративных мероприятий является сбор и анализ информации, полученной экспертами компании «Мегаполиус Группа» от клиента и поставщиков сервиса. Наш опыт и технологии помогут вам контролировать и управлять тревел-расходами, безопасностью и рисками, связанными со штрафными санкциями поставщиков, а также проводить мониторинг рынка и выявлять альтернативные варианты.

Успешная организация и проведение корпоративных мероприятий требует значительного опыта, ответственного отношения и внимательного планирования.

Наш сервис включает в себя инспекционные поездки на места предполагаемого проведения мероприятий, составление коммерческого предложения и согласование договора. Мы гарантируем полное соответствие предоставляемых услуг требованиям вашей корпоративной политики.

Компания «Мегаполиус Группа» предлагает следующие логистические услуги в рамках организации корпоративного мероприятия:

- Подбор оптимального маршрута доставки всех участников мероприятия с учётом регионов.
- Организация перелёта/переезда группы участников на регулярных рейсах или специальных чартерных рейсах к месту проведения корпоративного мероприятия.
- Бронирование гостиниц и трансферов ко времени и месту сбора участников.
- Возможность предоставления отчётности в удобном для клиента формате.



Corporate Events

Megapolis Group specializes in organization and coordination of business meetings and corporate events of any scope both in Russia and abroad.

The most important element in our strategy of organization of corporate events is collection and analysis of information we receive from clients and service providers. Our experience and technologies will help you to control and manage travel expenses, safety and risk-related penalties, monitor the market and detect alternative options.

Successful organization of corporate events requires considerable experience, responsibility and well-planned approach.

Our service includes inspection trips to event locations, elaboration of commercial proposals and contract negotiations. We guarantee exact compliance of provided services with requirements of your corporate policy.

Megapolis Group offers logistical service in the context of organization of corporate events:

- Selection of optimal routes of delivery of all the participants considering regions of their residence.
- Transportation of participants to event locations on scheduled or charter flights.
- Booking of hotels and transfers.
- Possibility of providing reports in convenient for our client form.

Персональное сопровождение корпоративных мероприятий

Персональное сопровождение корпоративных мероприятий сотрудниками компании «Мегаполис Групп» является одной из важнейших составляющих организации и проведении мероприятий как на территории России, так и за рубежом.

Данный вид корпоративного сервиса подразумевает профессиональный контроль со стороны компании «Мегаполис Групп» над ходом работы поставщиков тревел- и сопутствующих сервисов в течение проведения корпоративного мероприятия.



Групповые поездки

Наряду с комплексным обслуживанием корпоративных мероприятий «Мегаполис Групп» организует групповые поездки, обеспечивая своим клиентам наибольший комфорт и оптимальные условия.

Менеджеры компании обладают опытом группового бронирования и поддерживают контакты с отделами группового сектора российских и иностранных авиакомпаний, а также гостиничных сетей и DMC-компаний во всех странах мира.

Обращаясь к нам с запросом на организацию группового выезда, вы получаете ряд неоспоримых преимуществ: существенную экономию бюджета, всю необходимую информацию о расходах, персонального менеджера по работе с вашим заказом.

Менеджеры компании «Мегаполис Групп» обеспечат успех вашей поездки, предоставив вам конфиденциальные групповые тарифы, осуществят регистрацию группы на рейс, организуют отдельную стойку регистрации в гостинице, что существенно сократит время на расселение группы при заезде. Мы гарантируем вам, что все детали поездки будут приведены в соответствие с расписанием и программой вашего мероприятия.

Personal Support of Corporate Events

Personal support of corporate events by our employees is one of the most important components in organization and holding events both in Russia and abroad.

This type of corporate service involves professional control by Megapulus Group over the work of travel providers and related services during corporate events.



Group Trips

Along with the complex service of corporate events, Megapulus Group organizes group trips to provide clients with maximum comfort and optimal conditions.

Managers of the company have experience in group booking and maintain contacts with group sectors of Russian and foreign airlines, hotel chains and DMCs around the world.

If you request us about organization of group travel, you will get a number of undeniable benefits: significant budget savings, all the necessary information about costs and personal manager.

The company's managers will ensure the success of your trip by giving you confidential group rates, flight check-in, organizing separate reception area in hotels to reduce accommodation time. We guarantee that all details of the event will be successfully fulfilled in accordance with its schedule and program.



Инcentивные программы

Инcentив-поездки — это эксклюзивные программы, разработанные и реализованные в соответствии с целями и задачами клиента.

3 основных направления инcentивных программ:

- Поездки сотрудников на отдых, совмещенные с деловыми мероприятиями: корпоративными конференциями, цикловыми совещаниями и прочими.
- Выезд сотрудников компании с целью создания работоспособной профессиональной команды (team building).
- Туристические поездки сотрудников компании.

Выгода от проведения инcentив-поездки выражается не только в подъёме корпоративного духа и улучшении отношений внутри команды, но также и в значительном росте доходов компании-клиента.

Эффект от инcentив-программ, как правило, продолжительный. Он служит улучшением имиджа компании и повышению лояльности со стороны деловых партнёров и сотрудников, налаживанием неформальных дружеских отношений.

Инcentив-программа — это не только достойная награда для сотрудника или привлекательная презентация для клиента, но и основа развития ориентированной на успешный результат современной компании.

Специалисты компании «Мегаполюс Группа» профессионально и качественно разработают инcentив-путешествие, которое запомнится надолго! Наши программы включают такие элементы, как специальные эксклюзивные экскурсии, спортивные игры, участие в презентациях, дегустациях и шоу.



Incentive Programs

Intensive trips are based on exclusive programs which are developed and realized in accordance with aims and targets of a client.

3 main directions of incentive programs:

- Combining vacation trips with business occasions: corporate conferences, cyclic meetings and etc.
- Trips for effective team building.
- Tourist trips of company's employees.

Benefits from incentive trips become apparent not only in rise of corporate spirit and improvement of relations within the team, but also in considerable income increase of the company.

Incentive programs usually produce long-term effects: improvement of company's image, increase of loyalty of business partners and employees, forming informal friendly relations among them.

Incentive program is not only a worthy reward for employee or an attractive presentation for client, but also an important base for development of a modern company.

Specialists of Megapolis Group will develop an incentive journey for your company that will be the brightest event for a long time!

Our programs include such elements as exclusive excursions, sports games and participation in presentations, tastings and shows.

Организация конференций

«Мегаполис Групп» предоставляет полный комплекс услуг по организации и проведению конференций различного уровня и масштаба, от конференций отделов и подразделений до цикловых дилерских и отраслевых межгосударственных конференций, съездов и симпозиумов.

Успех конференции во многом зависит от того, насколько хорошо была организована её подготовка. Во время организации подобных мероприятий мы учитываем все нюансы, от выполнения технического райдера, изготовления полиграфической и сувенирной продукции до обеспечения наличия парковочных мест.

Мы создаем комфортную деловую атмосферу и способствуем достижению поставленных вами целей.



Организация посещения крупнейших медицинских мероприятий

Компания «Мегаполис Групп» осуществляет полный цикл мероприятий по участию в медицинских конгрессах, симпозиумах и форумах:

- Регистрация и аккредитация участников: предварительная онлайн-регистрация на сайте и офлайн-регистрация непосредственно на мероприятии.
- Работа по приёму организационных взносов и различных платежей: безналичных, наличных, банковской картой.
- Финансовая отчётность.
- Администрирование и сопровождение мероприятий.
- Логистический пакет: бронирование авиабилетов, гостиниц, трансферов, оформление виз, медицинское страхование, организация питания.
- Экскурсии и культурно-развлекательные программы в стране проведения мероприятия.

Преимущества посещения медицинских конгрессов, симпозиумов и форумов:

- Обсуждение мировых тенденций, влияющих на индустрию здравоохранения.
- Оценка растущей роли лечения, ориентированного на пациента.
- Внедрение стратегии и инструментов, повышающих качество работы медицинской организации.
- Получение информации об аутсорсинге управления в индустрии здравоохранения.

Conference Organization

Megapolis Group provides a full range of services for organizing and conducting conferences on different levels and scales, ranging from conferences of departments and units to cyclic dealer and interstate industry conferences, congresses and symposia.

Success of a conference depends in many respects on its preliminary preparation. During organization of such events we take into consideration all nuances: execution of terms of technical riders, manufacturing of printing and souvenir products, availability of free parking space and etc.

We create a comfortable business atmosphere and contribute to the achievement of your goals.



Organization of Visits to Major Events in Healthcare Sphere

Megapolis Group carries out a full cycle of activities on participation and visiting medical congresses, symposia and forums, namely:

- Registration and accreditation of participants: online pre-registration and direct check-in at event.
- Collecting organizational fees and various charges: cash and cashless payments, credit cards.
- Financial statements.
- Administration and maintenance of events.
- Logistical package: booking of airline tickets, hotels, transfers, visa registration, health insurance, catering.
- Excursions and cultural programs in the country holding event.

Benefits of attending medical congresses, symposia and forums:

- Discussion of global trends affecting the healthcare industry.
- Evaluation of increasing role of patient-oriented treatment.
- Implementation of strategy and instruments that increase quality of work of a medical organization.
- Obtaining information about outsourcing management in the healthcare industry.



Организация посещения мировых и локальных промышленных выставок и ярмарок

Компания «Мегаполис Групп» осуществляет полный спектр сервиса по организации посещения промышленных выставок и ярмарок, большинство из которых неизменно пользуются популярностью и привлекают внимание посетителей-профессионалов.

Преимущества посещения промышленных выставок неоспоримы:

- На выставке вы можете получить квалифицированную консультацию большого количества специалистов и актуальную информацию по интересующим продуктам за короткий промежуток времени.
- Выставки являются признанной стартовой площадкой для вывода на рынок новой продукции, поэтому они представляют собой наиболее быстрый и эффективный способ быть в курсе самых последних инновационных разработок.
- При внимательном знакомстве с экспозицией вы найдете новые пути расширения и совершенствования бизнеса.
- На выставке удобно и эффективно вести переговоры с партнёрами, налаживая личный контакт.
- Посещение выставки даёт возможность оценить деятельность конкурентов.

Компания «Мегаполис Групп» осуществляет полный цикл мероприятий по участию в промышленных выставках и ярмарках и их посещению:

Регистрация и аккредитация участников: предварительная онлайн-регистрация на сайте и офлайн-регистрация непосредственно на мероприятии.

- Работа по приёму организационных взносов и платежей: безналичных, наличных, банковской картой.
- Финансовая отчётность.
- Администрирование и сопровождение мероприятий.
- Логистический пакет: бронирование авиабилетов, гостиниц, трансферов, оформление виз, медицинское страхование, организация питания.
- Экскурсии и культурно-развлекательные программы в стране проведения мероприятия.
- Дополнительная программа мероприятий: конференции, семинары, неофициальные встречи, конкурсы и церемонии награждения, проводимые в рамках выставок.



Organization of Visits to Local and International Industrial Exhibitions and Fairs

Megapolis Group provides a full range of services in organization of visits to industrial exhibitions and fairs, most of which are invariably popular and attract attention of professional visitors.

Advantages of attending industrial exhibitions are indisputable:

- At exhibitions you can get a qualified consultation of a large number of specialists and actual information about products of interest in a brief period of time.
- Exhibitions are a recognized launch pad to bring to market new products, so they are the quickest and the most effective way to keep up with the latest innovations.
- Attentive examination of exposition will help you to find new ways of expanding and improvement of your business.
- Exhibition is convenient place to conduct effective negotiations with partners and establish personal contacts.
- Visiting exhibitions gives an opportunity to assess competitor's activities.

Megapolis Group provides a full range of services related to participation and visiting industrial exhibitions and fairs:

- Registration and accreditation of participants: online pre-registration and direct check-in at event.
- Collecting organizational fees and various charges: cash and cashless payments, credit cards.
- Financial statements.
- Administration and maintenance of events.
- Logistical package: booking of airline tickets, hotels, transfers, visa registration, health insurance, catering.
- Excursions, cultural and entertaining programs in the country holding event.
- Additional event programs ranging from conferences, seminars and informal meetings to competitions and award ceremonies.

Организация командообразующих программ

Тренинги по командообразованию (Team Building) в настоящее время являются лидерами и по популярности, и по престижу среди видов активного корпоративного отдыха на природе.

Существуют различные формы проведения тренингов по командообразованию: это и верёвочный курс, и ролевая игра, и подвиги веселых стартов, и преодоление полосы препятствий.

Основная цель тимбилдинга заключается в создании собственного опыта командной работы коллектива благодаря искусственно созданной ситуации. Наши тренинги также являются катализатором развития сформировавшегося коллектива и направлены на улучшение эффективных связей, внедрение нововведений в работу компании, повышение лояльности персонала.

Корпоративные тимбилдинги улучшают микроклимат в коллективе, способствуя повышению продуктивности работы сотрудников. Тимбилдинг помогает сотрудникам познакомиться ближе и проявить свои личностные качества.

Задачи тимбилдинга:

- Знакомство сотрудников между собой.
- Создание условий для неформального общения.
- Повышение эффективности командной работы.
- Повышение уровня взаимодействия между сотрудниками.
- Сплочение коллектива.
- Оценка роли каждого «игрока» в команде.
- Выявление лидеров и аутсайдеров.
- Расширение навыков решения нестандартных задач.
- Повышение мотивации к достижению коллективных целей.
- Снятие стресса и усталости.
- Возможность для сотрудников почувствовать себя в новой роли.
- Моделирование бизнес-процессов.
- Повышение эффективности бизнес-коммуникаций.

Организация тренингов по командообразованию часто становится неотъемлемой частью корпоративного праздника, дилерской конференции или инсентивной поездки.

Team Building

Nowadays team building is an undisputed leader in popular corporate recreation.

There are various forms of team building: ropes courses, role-playing games, funny exercises and obstacle courses.

The main purpose of team building is obtaining experience of team work by creating simulated conditions and analysis of results. Our trainings are catalysts for development of formed team which is aimed at improvement of communications, implementation of innovations into the company's work, increase of loyalty staff.

Corporate team building improves team atmosphere and increases work productivity. Team building helps employees to get acquainted with each other and reveals their personalities.

The goals of team building are:

- Acquaintance of employees with each other.
- Creating conditions for informal communication.
- Improvement of effectiveness of teamwork.
- Enhancing interaction between employees.
- Team cohesion.
- Estimating roles of each player.
- Detecting leaders and outsiders.
- Acquisition of skills of solution non-standard problems.
- Increasing of motivation to achieve collective goals.
- De-stress and fatigue relief.
- Giving the employees opportunities to play uncharacteristic roles.
- Business process modeling.
- Improvement of efficiency of business communications.

Organization of team building trainings becomes an integral part of corporate holidays, dealer conferences and incentive trips.

Организация и сопровождение региональных корпоративных выездных сессий

Компания «Мегаполис Групп» предоставляет полный комплекс сервиса по организации, сопровождению и реализации региональных корпоративных выездных сессий с представительствами и филиалами наших клиентов в городах России и СНГ.

В рамках данной деятельности мы осуществляем организацию круглых столов, семинаров, совещаний и мастер-классов.

«Мегаполис Групп» предоставляет клиентам следующие услуги по региональной организации и сопровождению выездных сессий:

- Выделение персонального менеджера для реализации проектов.
- Планирование сессий.
- Подбор площадок для проведения сессий.
- Логистическая поддержка и сопровождение мероприятия.
- Предоставление альтернативных вариантов при взаимодействии с региональными представителями, направленное на оптимизацию бюджетов по организации сессий.

Сотрудники департамента корпоративных мероприятий имеют большой опыт проведения различных деловых мероприятий формата «мини» в регионах России и странах СНГ.

Organization and Support of Regional Field Sessions

Megapolis Group provides a full range of services for organization, maintenance and implementation of regional field sessions with agencies and branch offices of our clients in Russia and the CIS:

- Assignment of a personal manager for project realization.
- Session planning.
- Selection of sites for sessions.
- Logistic and event support.
- Providing alternative options in interaction with regional representatives aimed at budget optimization for organization of sessions.

Employees of the department of corporate events have a great experience in holding various small business events in regions of Russia and the CIS.

- ➔ 109004, Москва, Земляной Вал, 66/20
- ☎ +7 (495) 768-99-99 / +7 (495) 768-99-98 (fax)
- ✉ mail@megapolus-tours.ru / www.mice.megapolus-tours.ru