



16 практических кейсов по увеличению прибыли отеля

Уважаемые отельеры, управляющие отелями, хозяева гостевых домов, участники тур. индустрии. В этом чек-листе приведен пошаговый план действий, выполнив который вы сможете существенно повысить прибыль отеля, сделать свой бизнес стабильным, предсказуемым и работающим круглый год. Мы рады пригласить Вас на Форум отельеров Юга России 2021, который пройдет в 7-ми городах Черноморского побережья с 27 марта по 15 мая 2021 г. Все эти вопросы будут подробно рассмотрены на форуме и даны практические рекомендации. Вы можете прямо сейчас начать применять рекомендации из этого чек-листа, а если у вас остались вопросы - будем рады видеть вас на ФОРУМЕ Регистрация https://taplink.cc/forum_ug

1. Заполняемость отелей не в сезон минимум на 70%

- Обучающие программы
- Встреча сообществ
- Спортивные мероприятия
- Шоу мероприятия
- Оздоровительные программы

2. Увеличить чек на 30% (клиентский сервис)

- Предложение по банковскому сектору
Микро-кредиты для туристов онлайн, получение процентов от сделок

- Прокат техник и оборудования
- Круглосуточное питание
- Предложение местного турпродукта
- Заказ билетов на самолет и поезд
Такси, трансфер

3. Привлечение ресурсов на реновацию без вложений (комьюнити бизнес)

- Поиск партнеров на реновацию
- Грамотное взаимодействие с организациями
Использование рассрочек и отсрочки
- Реновация своими силами
- Грамотный взаимообмен между отелями
- Поиск и использование своих скрытых ресурсов

4. Организация процесса круглогодичной загрузки

- Организация притока туристов в несезон
- Использовать отель не только в туристических целях
- Постоянный подогрев интереса вашему отелю
- Подготовить отель для приема иностранных туристов в не сезон
- Применение нестандартных программ и креативного подхода к

турпродукту

- Участие в гос. программах для поддержки тур. индустрии в не сезон
- Взаимодействие с крупными компаниями и корпорациями

5. Все для клиента: анимация, шоу, развлечения и польза, обучение

- Составление плана-расписания мероприятий на круглый год
- Внедряем и налаживаем работу аниматоров
- Приглашение большого количества коллективов на круглый год
- Вводим уникальные отличия для отеля
для максимума удовольствия туриста от отдыха
- Привлечение средств на оплату коллективов и аниматоров. Грамотное взаимодействие

используйте коллаборации для снижение расходов.

6. Старт в привлечении иностранных туристов. Отличия от русских

- Разработать портрет иностранного туриста
Китай, Индия, Африка, Европа
- Внедряем необходимые действия для привлечения потока иностранных туристов на курорты России
- Готовим отель к приему иностранных туристов
- Готовим персонал для общения с иностранными туристами без знания

ЯЗЫКОВ

- Готовим персонал к решению конфликтных ситуаций с иностранным туристом
страховка

7. Качество работы персонала и его подбор

- Обработка обратной связи от гостей
- Обучение персонала
наличие графика и контроль исполнения
- Контроль шефа за качеством услуг
перечень, периодичность
- Поощрение сотрудников
грамотная система мотивации и глубинный смысл чаевых
- Организация взаимодействия с сервисами поиска персонала
- Привлечение рабочих на сезон
- Использование квот на рабочих из иностранных государств
- Привлечение кадров через организацию процессов обучения
Используйте схемы колабораций и Контракт для обученного персонала
- Переход на автоматизированные сервисы и частично на удаленку по некоторым специалистам

8. Грамотное управление рестораном, кафе

- Меню. Разработка по правилам маркетинга.
- Анализируем и исключаем риски

цель - снижение штрафов и претензий

- Формируем единое предложение отеля, включая ресторан в общий маркетинговый план

Уровень отеля поддерживается статусом его ресторана.

- Организуем необходимое количество точек общепита для уровня своего отеля

- Используем возможности дружественных кафе для общего предложения отеля

Грамотная колаборация

9 Автоматизация отеля, гостиницы (от кассы до CRM)

- Составляем цели автоматизации

- Определяем необходимый и достаточный набор сервисов для уровня своего отеля

- Создаем автоматические воронки продаж

- Исключаем сотрудников и автоматизируем процесс приема платежей

10. Энергосбережение отеля и эффективное использование складов

- Использование современных источников электроэнергии

- Использование современных систем отопления

- Использование современных методов утилизации отходов

- Самостоятельная газификация
- Использование современных систем складирования и хранения

11. Клиенты есть везде! Сервисы для поиска клиентов.

- Формируем грамотное описание и структуру продукта
- Использование онлайн-систем бронирования и поиска клиентов по методу экономии расходов
- Использование социальных сетей и систем мессенджер маркетинга
- Использование услуг агентов
- Привлечение через Event-агентства и события в отеле

12. Показатель звездности отеля: как повысить значимость.

- Разработка общих критериев, которым должен отвечать отель
- Используем креативные решения по улучшению структуры отеля
- Привлекаем дополнительные ресурсы по расширению площади предложения отеля
используем коллаборацию с другими участниками рынка
- Коллаборации с другими участниками рынка по услугам туризма
- Организация системы информирования клиентов и контрагентов об изменениях в отеле

13. Комьюнити модель для отельеров

- Организация системы совместных закупок
- Обмен информацией по эффективной работе отелей в разных регионах
- Изготовление совместных объектов
- Формирование профсоюзов для решения общих вопросов
гарантии по банкам
- Формирование финансового фонда для взаимопомощи

14. Источники дополнительного финансирования для отеля

- Банковские продукты
- Факторинговые схемы финансирования
- Продажа отелей в иностранное управление
- Лизинговые схемы работы
- Бизнес ангелы и их работа

15. Процедуры оптимизации бизнес-процессов в работе отеля

- Формируем общий план процессов отеля

- Проводим исследование каждого процесса и выявляем источники неэффективности
- Вводим процессы обучения и тренировки персонала для формирования единой команды
- Анализируем и применяем возможности внешнего управления процессами или всем отелем

16. Анализ перспектив передачи отеля под внешнее управление или в аренду

- Сравнение плюсов-минусов аренды и внешнего управления
- Организация контроля и учета при передаче отеля
- Выбор достойной компании для внешнего управления или аренды
- Формируем грамотный контракт
- Формируем необходимый пакет документов при передаче отеля
- Формируем необходимые страховки при передаче отеля
- Формируем систему оценки и снижения рисков
чтобы избежать форс-мажорных ситуаций

Форум проводится в интересах владельцев и управляющих отелями, гостиничными комплексами, гостевыми домами Краснодара и Черноморского побережья Юга России.

Количество участников форума 2100 чел., по 300 в каждом городе. Количество привлекаемых спонсоров и рекламодателей от 100 организаций. Приглашаем к

участию собственников и управляющих отелями, предпринимателей, которые планирует войти в туристическую индустрию, а также всех, кто научится эффективно управлять изменениями в бизнесе, ведущим к реальным результатам. Даты и места проведения: 27 марта 2021 г. - Краснодарский край, г. Краснодар 03 апреля 2021 г. - Краснодарский край, г. Анапа, 10 апреля 2021 г. - Краснодарский край, г. Сочи, 17 апреля 2021 г. - Краснодарский край, г. Геленджик, 24 апреля 2021 г. - Краснодарский край, г. Новороссийск, 08 мая 2021 г. - Краснодарский край, г. Туапсе, 15 мая 2021 г. - Республика Крым, г. Ялта До встречи на ФОРУМЕ Организатор Бизнес клуб КрылИя телефон: +7 (918) 994-71-83 Регистрация https://taplink.cc/forum_ug

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?