

СЕГМЕНТАЦИЯ ОТЕЛЯ: как с ее помощью правильно позиционировать продукт и увеличивать продажи



программа об особенностях сегментации бизнеса в гостиничной индустрии и о том, как создать оптимальную сегментацию и с ее помощью увеличивать продажи в отеле

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Работа над многочисленными проектами по увеличению продаж показала, что в отелях существует проблема с тем, как сегментируется бизнес. Дело не в том, что ее нет. Сегментация бизнеса существует во всех отелях. Однако в большинстве случаев — это способ собирать информацию, формировать определенным образом отчеты, а не инструмент увеличения продаж. Часто сегменты выделяются по кальке, на основании предыдущего опыта работы сотрудников в других отелях, в отрыве от реально продаваемого продукта и условий рынка, на котором работает отель. Другая распространенная проблема - сегментация в отеле существует уже давно, и никто из сотрудников не задавался вопросом, почему именно эти сегменты выделяются в отеле.

Вопрос сегментации далеко не праздный. Неправильная сегментация приводит к ошибочному позиционированию отеля, низкой удовлетворенности клиентов, неэффективному использованию ресурсов, потере конкурентоспособности, и, в результате, к снижению продаж.

Не секрет, успех бизнеса зависит от удовлетворенности клиентов. Значит, повысив эту самую удовлетворенность можно увеличить продажи. Правильная сегментация поможет предлагать продукт, который бы максимально отвечал потребностям клиентов.

Но как определить, является ли ваша сегментация оптимальной? Как сделать сегментацию, соответствующую вашему продукту, условиям рынка на котором вы работаете и бизнес-задачам отеля? Как понять, правильно ли позиционирован ваш отель на рынке? Как ее использовать для увеличения продаж в отеле? - ответы на эти вопросы дает программа обучения «СЕГМЕНТАЦИЯ ОТЕЛЯ: как с ее помощью правильно позиционировать продукт и увеличивать продажи».

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- неправильное позиционирование продукта и его низкая конкурентоспособность на рынке
- неудовлетворенность клиентов
- высокие расходы на маркетинг, не приносящие видимых результатов
- отсутствие активных и целенаправленных действий по увеличению продаж отеля
- неэффективное и нерациональное использование ресурсов

ЦЕЛЬ КУРСА

- объяснить важность сегментации для увеличения выручки отеля
- показать процесс составления осмысленной и индивидуальной сегментации отеля, отвечающей бизнес-целям отеля и условиям рынка
- научить ставить цели по сегментам и составлять планы действий по их достижению

КОМУ БУДЕТ ПОЛЕЗНА

- ✓ руководителям отдела продаж и маркетинга в отеле
- ✓ заместителям директоров отдела продаж и маркетинга
- ✓ руководителям направлений
- ✓ сотрудникам, готовящиеся стать руководителями отдела продаж и маркетинга

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ Проблемы с сегментацией в отелях, их причины и последствия
- ⇒ Что такое сегментация. Основные понятия и определения. Цели и задачи сегментации в отеле
- ⇒ Общие способы сегментации
- ⇒ Процесс сегментирования и его составные части
- ⇒ Важные факторы и критерии для сегментирования бизнеса в отеле
- ⇒ Критерии выделения сегментов в отеле
- ⇒ Целевые сегменты, зачем их выделять и как с ними работать
- ⇒ Позиционирование, постановка целей и план действий по сегментам

РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- правильно выделять сегменты рынка
- создать сегментацию, отвечающую реалиям рынка и бизнес-целям отеля
- определить целевые сегменты,
- правильно позиционировать продукт для каждого из целевых сегментов
- составить реалистичные планы действий, нацеленные на увеличение уровня продаж по целевым сегментам

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 1-дневный корпоративный тренинг-семинар
 - длительность: 8-9 академических часов
 - стоимость: 89 000 рублей за группу
 - количество человек в группе: не более 15 человек
- Онлайн курс 10 занятий + финальный тест
 - длительность: 1,5 месяца (занятие по 60-90 минут 2 раза в неделю + домашние задания от 30 до 90 минут, финальный тест около 60 минут)
 - стоимость: 12 900 рублей за человека
 - количество человек в группе – от 2 до 10

