

# БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ОТЕЛЕ как с помощью планирования повысить объемы продаж



*программа о том, как составлять реалистичные бюджеты и прогнозы, как с их помощью решать оперативные, тактические и стратегические задачи, и как с помощью анализа бюджетных, прогнозных и фактических данных, увеличивать выручку в отеле*

## ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Уровень бизнеса вашего отеля непредсказуем, и вы постоянно сталкиваетесь с авральными ситуациями – то неожиданный подъем, то резкий провал? Вам необходимо обновить номера, но вы не знаете, как это сделать без потерь для бизнеса. Вы часто сталкиваетесь с ситуацией, когда ваши расходы за месяц превышают доходы? Вы ощущаете, что не контролируете ситуацию, а по инерции следуете за рынком?

Одно из самых неприятных последствий для любой из описанных выше ситуаций – финансовые потери. А вот причина всех вышеперечисленных ситуаций – отсутствие процесса прогнозирования.

Знаете поговорку: «знал бы, где упасть, соломку подстелил бы»? Так вот, прогноз – это и есть «соломка». Правильно составленный прогноз – это не только возможность привести в соответствие доходы и расходы, принимать правильные и обоснованные решения, но и возможность увеличить продажи отеля.

Какие прогнозы нужны отелю? Как их составить? Как провести расчеты и как научиться делать выводы на будущее? Об этом речь идет в программе обучения «ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ как инструмент увеличения выручки отеля».

## КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- отсутствие баланса доходов и расходов
- высокая зависимость отеля от колебаний рынка и непредсказуемость продаж
- отсутствие аналитической базы для принятия решений
- неэффективное и нерациональное использование ресурсов отеля

## ЦЕЛЬ КУРСА

- объяснить важность бюджета и прогнозирования для увеличения выручки отеля
- показать цели и задачи прогноза в зависимости от горизонта планирования
- познакомить с азами прогнозирования и алгоритмом составления прогноза в отеле
- дать инструменты для анализа и оценки результатов работы отдела продаж

## 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

- ⇒ Зачем нужен бюджет и прогноз, их цели и задачи
- ⇒ Виды прогноза. Бюджет и прогноз.
- ⇒ Ошибки допускаемые при прогнозировании
- ⇒ С чего начать, или что нужно для прогноза
- ⇒ Прогнозирование базы
- ⇒ Прогнозирование группового бизнеса
- ⇒ Прогнозирование индивидуального бизнеса
- ⇒ Периоды прогнозирования, алгоритм составления
- ⇒ Бюджет и виды бюджетирования
- ⇒ Способы составления бюджета
- ⇒ Методы контроля и оценки продвижения к цели

## РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- понимать разницу между оперативным, тактическими и стратегическими прогнозом
- составлять реалистичные прогнозы по различным сегментам бизнеса отеля
- оценивать аккуратность прогнозов
- сопоставлять и анализировать фактические результаты и прогноз
- составлять реалистичный бюджет отеля по выручке номерного фонда

## ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 2-дневный корпоративный тренинг-семинар
  - длительность: 16-18 академических часов
  - стоимость: 165 000 рублей за группу
  - количество человек в группе: не более 15 человек
- Онлайн курс 19 занятий + финальный тест
  - длительность: 2 месяца (занятие по 60-90 минут 2 раза в неделю + домашние задания от 30 до 90 минут, финальный тест около 60 минут)
  - стоимость: 35 000 рублей за человека
  - количество человек в группе – от 2 до 10

