

## ПРОГНОЗЫ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ: зачем отелю прогнозы и как с их помощью повысить предсказуемость бизнеса отеля



*программа о том, какие прогнозы нужны отелю для решения оперативных, тактических и стратегических задач, как их составлять и оценивать их эффективность*

### ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Уровень бизнеса вашего отеля непредсказуем, и вы постоянно сталкиваетесь с авральными ситуациями – то неожиданный подъем, то резкий провал? То не хватает сотрудников на стойке приема и размещения или горничных, то людям нечего делать? Вы часто сталкиваетесь с ситуацией, когда ваши расходы за месяц превышают доходы? Вы ощущаете, что не контролируете ситуацию, а вынуждены постоянно «тушить пожары»?

Если вы сталкиваетесь с одной или сразу несколькими из вышеперечисленных ситуаций, значит, у вас проблемы с процессом прогнозирования.

Правильно составленный прогноз – это не только понимание заранее уровня доходов, правильно составленное расписание, 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 данной программе обучения.

### КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- отсутствие аналитической базы для принятия тактических и оперативных решений
- невозможность планировать расходы из-за непредсказуемости продаж
- высокая зависимость отеля от колебаний рынка
- невозможность разработать тактику и стратегию продаж на короткую, среднюю и длительную перспективу
- отсутствие баланса доходов и расходов

## ЦЕЛЬ КУРСА

- объяснить важность наличия прогнозов для операционной деятельности отеля и разработки стратегии продаж для увеличения выручки отеля
- показать цели и задачи прогноза в зависимости от горизонта планирования
- познакомить с различными типами прогнозов в зависимости от перспективы планирования
- научить азам прогнозирования для различных сегментов и ЦФО
- дать инструменты для анализа аккуратности прогнозов

## 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

- ⇒ Виды прогнозов в отеле, их цели и задачи Бюджет и прогноз.
- ⇒ Ошибки допускаемые при прогнозировании
- ⇒ Алгоритм составления прогнозирования
- ⇒ Особенности прогнозирования различных сегментов
- ⇒ Особенности прогнозирования для разных центров финансовой ответственности (ЦФО)
- ⇒ Методы контроля и оценки продвижения к цели

## РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- понимать разницу между оперативным, тактическими и стратегическими прогнозом
- анализировать исторические данные по различным сегментам бизнеса отеля
- составлять реалистичный прогнозы отеля по выручке номерного фонда
- оценивать аккуратность прогнозов

## ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 2-дневный корпоративный тренинг-семинар
  - длительность: 16 -18 академических часов
  - стоимость: 89 000 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: 15 900 рублей за человека
  - количество человек в группе – от 2 до 10

