

Практический мастер-класс

«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ОТЕЛЕ: КАК ЗАПРОГРАММИРОВАТЬ УСПЕХ?»

Автор и тренер: Алексей ВОЛОВ, к.э.н.,
генеральный менеджер отеля Best Western Premier MONA

ПО ОКОНЧАНИИ МАСТЕР-КЛАССА ВЫ СМОЖЕТЕ:

- формулировать эффективные цели Вашего бизнеса в части стратегического планирования;
- организовывать процесс бизнес-планирования в отеле и эффективно распределять ответственность между сотрудниками за его подготовку и реализацию;
- самостоятельно разрабатывать детальный агрессивный маркетинговый план отеля;
- формировать бюджет доходов и расходов номерного фонда, ресторанов и баров, банкетных и переговорных залов, прочих бизнес-сфер отеля;
- закладывать основы роста производительности труда и отдачи от команды отеля
- эффективно контролировать исполнение бюджета и добиваться его реализации.

I. ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА:

ВВЕДЕНИЕ. ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ОТЕЛЕ

- Архитектура планирования в гостиничном бизнесе: какие планы и для чего нужно готовить?
- Успеть вовремя: рекомендуемый календарь бизнес-планирования в отеле по месяцам внутри года. Сроки реализации основных этапов планирования.
- Бюджетный комитет: кто из сотрудников и руководства отеля должен участвовать в планировании? Распределение ответственности подготовки планов среди ключевых персоналий.
- Порядок защиты бизнес-плана перед собственником отеля.

СЕССИЯ 1. ФАКТОРЫ РОСТА БИЗНЕСА. ПОСТАНОВКА ЭФФЕКТИВНЫХ ЦЕЛЕЙ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ИХ ВЫПОЛНЕНИЕ

- Факторы роста бизнеса отеля – какие индикаторы составляют ключевую основу успеха? Операционная прибыль, Вовлеченность сотрудников, Доля рынка, Удовлетворенность гостей.
- Цели и задачи бизнеса отеля на планируемый период. Как поставить эффективные цели, отражающие стратегические направления бизнеса и определяющие успех отеля?
- Описание внешней среды бизнеса отеля. Технология TEMPLES: что содействует или препятствует достижению цели?
- Обзор продуктов отеля – что составляет суть и главную ценность Вашего бизнеса?

СЕССИЯ 2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ОТЕЛЯ

- Ключевые разделы маркетингового плана в гостиничном бизнесе.
- Анализ конкуренции: как определить стратегические преимущества отеля и обеспечить

бизнесу высококонкурентное позиционирование на рынке? Оценка предложения на рынке. SWOT-аналитика.

- Кто Ваш гость (клиент)? Определение бизнес-микса и географического микса отеля.
- Как правильно определить ценовое позиционирование отеля? Политика ценообразования – розничные, корпоративные, тарифы посредников, групповые, пакетные тарифы.
- Анализ значимости каналов продаж: как сформировать доходный channel-mix?
- Разработка стратегии продаж по основным сегментам: ключевые клиенты и партнеры
- Формирование эффективной структуры отдела продаж и маркетинга, распределение функций
- Формирование плана инициатив по продажам. PR и маркетинговый план. F&B план.

СЕССИЯ 3. ПРОЦЕСС БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

- Исходные данные для подготовки бюджета: как сформировать наиболее точный бюджет?
- Принципы бюджетирования доходов отеля: 'сверху-вниз' или 'снизу-вверх'?
- Как составить наиболее точный бюджет доходов номерного фонда? Календарь загрузки номеров по сегментам по дням, ADR по сегментам, RevPAR.
 - Бюджет доходов ресторанной службы: рестораны, бары, мини-бары, room-service. Процент посещаемости, средний чек на гостя, RevPASH.
 - Планирование доходов от продажи банкетов и конференций: календарь мероприятий, планирование среднего чека на гостя, стоимости аренды, обслуживания
 - Сводный бюджет доходов отеля – формирование общей картины
 - Специфика планирования расходов департаментов: номерной фонд, служба F&B
 - Формирование расходов прочих департаментов – маркетинговый бюджет, бюджет HR, транспортные, административные и прочие расходы

СЕССИЯ 4. ПЛАН РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ

- Планирование количества сотрудников. Штатное расписание и распределение функций
 - Индикаторы по персоналу. Выручка отеля в расчете на сотрудника и ФОТ на сотрудника.
- Индекс вовлеченности команды.
- Формирование плана тренингов по департаментам
 - План HR-инициатив по месяцам.

СЕССИЯ 5. ЭФФЕКТИВНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА (БЮДЖЕТА ОТЕЛЯ)

- Контроль исполнения бюджета доходов через инструмент прогнозирования продаж
- Как контролировать исполнение бюджета номерного фонда? Анализ трендов бронирования номеров, прогнозирование загрузки, ADR, RevPAR. Реализация корректирующих мер.
- Как контролировать исполнение бюджета службы F&B? Анализ основных показателей: OCC, ACH, RevPASH. Как контролировать Food Cost и стимулировать продажи еды и напитков? Анализ эффективности продаж залов в отеле в расчете на 1 кв.м.
- Как контролировать расходы департаментов? Check-book – индивидуальная

ответственность руководителей департаментов за ежемесячные расходы. Контроль уровня себестоимости номера, food cost по типам питания. Принятие мер по корректировке показателей.

II. СЕМИНАР СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБОТАН для:

- собственников отелей и инвесторов в гостиничный бизнес;
- генеральных менеджеров / управляющих отелями;
- финансовых контроллеров и директоров;
- директоров по продажам и маркетингу, менеджеров по доходам.

III. ИНФОРМАЦИЯ О ТРЕНЕРЕ

Волов Алексей Борисович, к.э.н. – генеральный менеджер отеля Best Western Premier Mona (Москва). С 2010 по 2012 гг. – директор по продажам и маркетингу отеля InterContinental Moscow Tverskaya, с 2005 по 2010 г. – директор представительства по глобальным продажам в России и СНГ гостиничной корпорации InterContinental Hotels Group (IHG). Кандидат экономических наук, соавтор справочных пособий 'Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе' (2010 г.), 'Гостиничный менеджмент' (2007 г.) и справочника для инвестора 'Строим отель' (2005 г.), автор более 40 научно-практических публикаций по вопросам гостиничного управления в ведущих отраслевых изданиях. Ведущий эксперт в области гостиничного менеджмента на российском рынке. С 2010 по 2015 гг. успешно реализовал более 50 авторских тренингов и мастер-классов по заказу независимых и сетевых отелей в России и Украине по вопросам построения систем эффективных продаж, повышения доходности бизнес-сфер отеля, антикризисного управления, построения эффективных систем мотивации персонала, бизнес-планирования и совершенствования качества обслуживания гостей. Основатель и организатор первого в России ежегодного форума по управлению для независимых отелей Hotel Business Forum (HBF).