



ПРОГРАММА А ПО РАЗВИТИЮ

ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРОДВИЖЕНИЕ
МЕРОПРИЯТИЯ



Операционная деятельность

Для достижения основной цели – УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ, необходимо

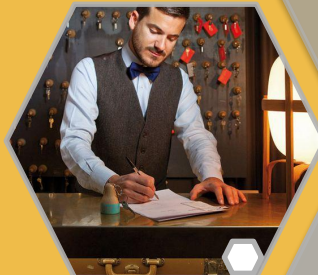


Расширение ассортимента
дополнительных услуг

Обязательный комплекс из
оказываемых услуг- должны
соответствовать уровню
комфортабельности и сервису
при общей доступности цен

”

Задачи в операционном процессе



Внедрение стандартов работы

Порядок бронирования и продаж.



Штат сотрудников при максимальной загрузке.

Подбор, обучение, сопровождение, контроль персонала. Определение стандартов уборки и сервиса обслуживания.



Обратная связь с персоналом.



Для эффективной мотивации работы сотрудников, а также отслеживания качества предоставляемых услуг необходимо разработать

Штатное расписание

Система оплаты, премирования, штрафов

Внедрить должностные инструкции

Табель рабочего времени

Графики работ с операционными задачами для сотрудников

Оценочные листы

В индивидуальном порядке



Уделить внимание возможному развитию собственной сферы кейтеринга на базе площадки.



Разработать штатное расписание с порядком цен при 100% заселении.



Рассчитать точку безубыточности.



Дополнительная информация

Приложение 1 – штатное расписание

Приложение 2 – табель

Приложение 3 – оценочный лист

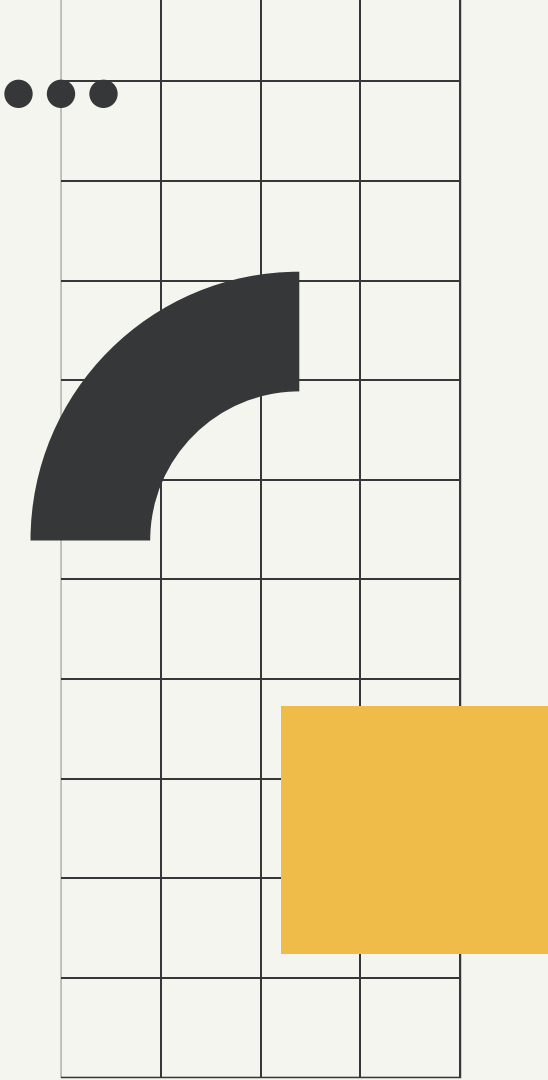
Приложение 4 – стандарты уборки

Приложение 5 – стандарт работы горничной

Продвижение

Продвижение гостиничных услуг на рынке - осуществление гостиницей необходимых коммуникационных связей с потенциальными потребителями с целью привлечь их внимание к предлагаемым услугам и вызвать у них желание воспользоваться ими. Именно продвижение играет существенную роль в повышении эффективности деятельности гостиницы.





- Обработка имеющихся и возможных предложений для гостей
- Выбор и внедрение единой платформы для гостиничного бизнеса как способа продвижения и продаж
- Способы продвижения продукта (формирование и систематизация)

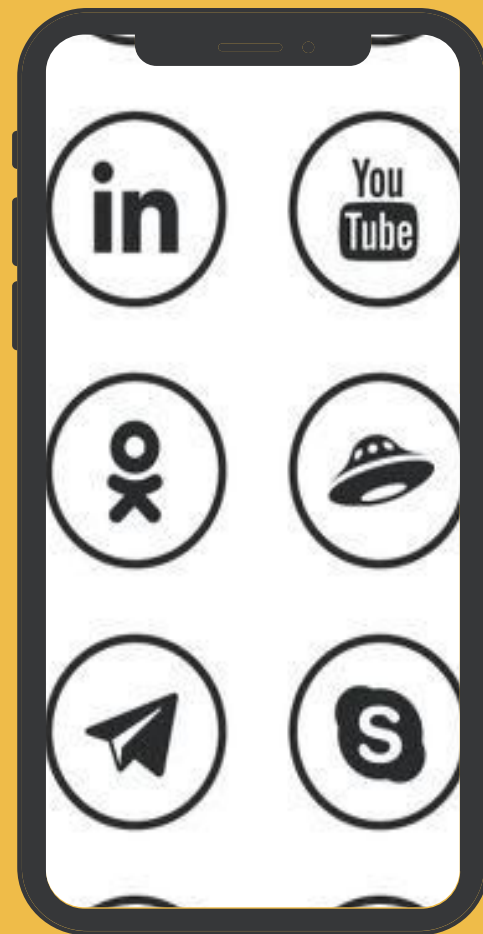
Event-маркетинг как способ продвижения товара

- Основные способы работы и возможности
- Пример мероприятий
- Основные правила и рекомендации
- Аудитория мероприятия, проводимого в рамках event-маркетинга в отеле - корпоративные клиенты

Социальные сети как платформа продвижения

Событийный календарь и варианты
инфоповодов для СМИ – на примере временного
промежутка- декабрь 2022

Предложения по внедрению пакетов услуг в
тематические даты



Упаковка туристического
продукта новое направление
для осмысления и
деятельности в туриндустрии



Приложение № 6 - пример презентации SPA центра

A vibrant, top-down view of a party scene. The floor is covered in a black and white checkered pattern, scattered with colorful confetti, balloons, and party favors. A large purple paper pom-pom is on the left, and a red gift box is in the center. A pink high-heeled shoe is on the right. The overall atmosphere is festive and celebratory.

Events

Часть 3

Мероприятия



«Детское пространство»
или Резиденция Деда Мороза и
Школа волшебства



«Новый год –
Строгановские просторы –
Light»



«Новый год – Строгановские
просторы – all inc.»



«Новый год –
Строгановские просторы –
Полный»



Банные ретриты

Как вид досуга, посвященный духовным практикам.

- Полный тариф/ до 8 человек/ 5,5 часов
- Базовый тариф/ до 8 человек/ 5,5 часов
- «Квантовый скачок»



Женский клуб «Точка развития»

Мероприятия

Мероприятия

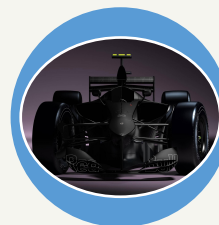
Корпоративный отдых
(формирование туров от 60 до
200 человек)



Активный отдых – игра
«Drone Control»



Активный отдых – игра
«Два племени»



Активный отдых –
игра «До предела – Формула 1»



Пакет «КАНИКУЛЫ»

Неотъемлемая часть
дополнительных возможностей для привлечения гостей



Пакет «ПРОГУЛОЧНЫЙ»
Как новое направление в транспорте
и отдыхе. Основные характеристики

Мероприятия



Информация

ЧАСТЬ 1 – ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ЧАСТЬ 2 – ПРОДВИЖЕНИЕ



ЧАСТЬ 3 – МЕРОПРИЯТИЯ

Каждая часть представлена в формате word.


Дополнительно - ссылки на статьи internet, приложения excel, примеры презентаций и пакеты услуг, разработанные специально для базы отдыха

«Строгановские просторы».

Информация собрана от действующих руководителей/коллег гостиничного бизнеса, PR-специалстов, на основании собственного опыта в индустрии event.



В будущем мне понадобятся весь опыт и знания, которые были получены за жизнь, поэтому так важно быть открытой к новому и стремиться к саморазвитию. Я уверена, что все, чем я занимаюсь, сможет помочь в дальнейшей профессиональной реализации людям.



С Уважением, Вшивкова Евгения
+7-963-877-29-36
Jenstar1@yandex.ru