

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ ТА ЗАВДАННЯ НА САМОСТІЙНУ РОБОТУ

ТЕМА 1. ОСНОВИ «REVENUE МЕНЕДЖМЕНТУ»

План:

1. Еволюція методу «Revenue менеджмент» (систематизація підходів до визначення)
2. Можливості застосування методу
3. Філософія і принципи методу RM
4. Функції Revenue менеджера
5. Процес управління доходами
6. Показники прибутковості підприємства
7. Управління складовими Revenue менеджменту

Завдання на самостійну роботу:

1. Виконати творче завдання (реферат) за темами:
 - 1.1. Особливості ціноутворення в ресторанах.
 - 1.2. Юридичні аспекти використання систем управління доходами в ресторанах.

Рекомендована література:

1. Корж Н.В., Онищук Н.В. Підбір оптимального набору інструментів revenue менеджменту в готелях / Н.В.Корж, Н.В.Онищук // Технологічний аудит та резерви виробництва. 2018. Том 7, № 1/(39). С. 29-33.
2. Bondarenko S., Lagodienko V., Kalaman O., Sedikova I. Application of project analysis software in project management in the preinvestment phase. International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET). 2018, Vol. 9, Issue 13. P. 676–684. https://iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJMET/VOLUME_9_ISSUE_13/IJMET_09_13_070.pdf

ТЕМА 2. ЦІНОУТВОРЕННЯ З ПОЗИЦІЇ REVENUE МЕНЕДЖМЕНТУ ПОЛІТИКИ В ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

План:

1. Основні критерії та фактори, що впливають на ціноутворення в ресторанных підприємствах.
2. Залежність ціни від фази життєвого циклу ресторанного продукту.
3. Цінова сегментація та диференціація.
4. Стратегії ціноутворення в системі управління доходами. Контроль результативності цінових стратегій.
5. Види цінової дискримінації.
6. Розрахунок оптимальної середньої ціни на номер.
7. Практична методика оцінювання наслідків зміни ціни.
8. Мультиплікатор прибутку, як основа контролю заходів з просування продаж та динамічного ціноутворення.

Завдання на самостійну роботу:

1. Виконати творче завдання (реферат) за темами:

- 1.1. Моделі сезонних цін.
- 1.2. Заходи щодо зниження ефекту «канібалізації» для існуючих послуг
- 1.3. Система знижок в ресторані.
- 1.4. Чутливість до знижок споживачів ресторанных послуг.

Рекомендована література:

1. Корж Н.В. Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі. Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018.
2. Siddappa, S. Statistical modeling approach to airline revenue management with overbooking: Ph.D. thesis. University of Texas at Arlington.2016.P.25-44.
3. Bondarenko S., Liganenko I., Kalaman O., Niekrasova L. Comparison of methods for determining the competitiveness of enterprises to determine market strategy. International Journal of Civil Engineering and Technology. 2018, Vol. 9, Issue 1. P. 890-898. https://www.academia.edu/38189471/IJCIET_09_13_089.pdf.

ТЕМА 3. ПРОЦЕС СЕГМЕНТАЦІЇ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ НА РИНКУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ

План:

1. Сутність та методи цінового сегментування
2. Інструменти цінового позиціювання
3. Цінова сегментація та диференціація
4. Тарифна сегментація і тарифні бар'єри
5. Практичне закріплення методів сегментного квотування.

Завдання на самостійну роботу:

1. Виконати творче завдання (реферат) за темами:

- 1.1. Тренди додаткових послуг в ресторанах.
- 1.2. Велнес (Wellness). СПА (SPA). Фітнес (Fitness): особливості revenue менеджменту.
- 1.3. Івент-сервіс (Invent Service). Анімація (Animation). Конференц-сервіс (Conference) : особливості revenue менеджменту.

Рекомендована література:

1. Корж Н.В., Онищук Н.В. Підбір оптимального набору інструментів revenue менеджменту в готелях / Н.В.Корж, Н.В.Онищук // Технологічний аудит та резерви виробництва. 2018. Том 7, № 1/(39). С. 29-33.
2. Bondarenko S., Lagodienko V., Kalaman O., Sedikova I. Application of project analysis software in project management in the preinvestment phase. International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET). 2018, Vol. 9, Issue 13. P. 676–684. https://iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJMET/VOLUME_9_ISSUE_13/IJMET_09_13_070.pdf.

ТЕМА 4. КАНАЛИ ЗБУТУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ

План:

1. Елементи, що включаються в автоматизовану систему управління доходами
2. Розрахунок додаткового доходу на гостя
3. Стратегії управління доходами
4. Практичне закріплення методу аналізу беззбитковості в управлінні прибутковістю підприємства
5. Практичне застосування «дикого» овербукинг
6. Практичне застосування квоти місць
7. Практичне застосування бронювання в останню хвилину.

Завдання на самостійну роботу:

1. Виконати творче завдання (реферат) за темами:
 - 1.1. Способи підвищення ефективності електронних каналів розподілу.
 - 1.2. Соціальні мережеві технології в ресторанах.
 - 1.3. Сутність та особливості CRM.

Рекомендована література:

1. Корж Н.В. Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі /Н. В. Корж, О. В. Стасюк // Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018.
2. Siddappa, S. Statistical modeling approach to airline revenue management with overbooking: // Ph.D. thesis. / S. Siddappa // The University of Texas at Arlington, USA. 2016. P. 25-44.
3. Bondarenko S., Liganenko I., Kalaman O., Niekrasova L. Comparison of methods for determining the competitiveness of enterprises to determine market strategy. International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCET). 2018, Vol. 9, Issue 1. P. 890-898.
https://www.academia.edu/38189471/IJCIET_09_13_089.pdf.

ТЕМА 5. ІНСТРУМЕНТИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОДАЖ

План:

1. Аналіз ефективності продажів бенкетних заходів з урахуванням продажів.
2. Ключові індикатори використання конференц-майданчиків
3. Програмне забезпечення систем управління заходами.

Завдання на самостійну роботу:

1. Виконати творче завдання (реферат) за темами:

- 1.1. Провести порівняння ресторану з конкурентами.
- 1.2. Розробити систему ринкових звітів ресторану.
- 1.3. Розробити бюджет заходу.
- 1.4. Розробити бюджет відділу ресторану.

Рекомендована література:

1. Корж Н.В., Онищук Н.В. Підбір оптимального набору інструментів revenue менеджменту в готелях / Н.В.Корж, Н.В.Онищук // Технологічний аудит та резерви виробництва. 2018. Том 7, № 1/(39). С. 29-33.
2. Bondarenko S., Lagodienko V., Kalaman O., Sedikova I. Application of project analysis software in project management in the preinvestment phase. International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET). 2018, Vol. 9, Issue 13. P. 676–684. https://iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJMET/VOLUME_9_ISSUE_13/IJMET_09_13_070.pdf

ТЕМА 6. УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА
РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ЯК ФУНКЦІЯ REVENUE МЕНЕДЖМЕНТУ

План:

1. Підвищення ефективності електронних каналів розподілу.
2. Соціальні мережеві технології, їх застосування в ресторанному бізнесі.
3. Upselling.

Завдання на самостійну роботу:

1. Виконати творче завдання (реферат) за темами:

- 1.1. Тренди пере бронювання.
- 1.2. Параметри встановлення квот пере бронювання.
- 1.3. Модель споживчого бронювання.
- 1.4. Напрями підвищенням темпів інформованості споживача.

Рекомендована література:

1. Корж Н.В. Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі /Н. В. Корж, О. В. Стасюк // Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018.
2. Siddappa, S. Statistical modeling approach to airline revenue management with overbooking: // Ph.D. thesis. / S. Siddappa // The University of Texas at Arlington, USA. 2016. P. 25-44.
3. Bondarenko S., Liganenko I., Kalamani O., Niekrasova L. Comparison of methods for determining the competitiveness of enterprises to determine market strategy. International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCET). 2018, Vol. 9, Issue 1. P. 890-898.
https://www.academia.edu/38189471/IJCIET_09_13_089.pdf.