

Питання до заліку

1. Сутність ролі «Revenue менеджмент» у діяльності підприємств готельно- ресторанного бізнесу.
2. Вкажіть де вперше був застосований revenue менеджмент.
3. Обов'язки revenue менеджера у закладах гостинності.
4. У чому полягають основи методів revenue менеджменту ?
5. Як еволюціонувало поняття «revenue менеджменту » ?
6. Які інструменти revenue менеджмент.треба використовувати для аналізу конкретної пропозиції
7. Охарактеризуйте оптимізатор ціни послуги.
8. Що потрібно для розробки цінової політики підприємства
9. В яких випадках використовують максимальний поточний прибуток
10. Яким шляхом можливо перевершити конкуренцію
- 11.Які чинники впливають на ціноутворення продукту?
- 12.Які чинники впливають на статистичний показник ефективності управління доходами?
- 13.Які головні етапи розробки і впровадження збутової стратегії підприємства?
- 14.У чому полягає сучасний підхід до використання методів збутової стратегії підприємства?
16. Охарактеризуйте основні типи збуту продукції
17. Охарактеризуйте особливості ефективності електронних каналів збуту
18. Охарактеризуйте особливості базової функції управління підприємства
19. Характеристика процесу сегментації на ринку готельно-ресторанних послуг.
20. Охарактеризуйте особливості процесу позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг.
21. Охарактеризуйте особливості диференціації сектору по іміджу.
22. Охарактеризуйте особливості етапів розробки стратегії позиціонування готельно-ресторанних послуг
23. У чому полягають практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій?
24. У чому полягають принципи стратегії ціноутворення.?
25. У чому полягає методологія ціноутворення.?
26. Основні чинники, які впливають на формування тарифу послуг.
27. Характеристика фази життєвого циклу продукту.
28. Особливості стратегії недиференційованого маркетингу прогнозування попиту та охоплення ринку.
29. Охарактеризуйте особливості стратегії диференційованого маркетингу прогнозування попиту та охоплення ринку.

30. Охарактеризуйте особливості стратегій концентрованого маркетингу прогнозування попиту та охоплення ринку
31. Вибір стратегії оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг.
32. Загальні чинники для розробки збутової стратегії готельно- ресторанного підприємства.
33. Етапи розробка і впровадження збутової стратегії
34. Методи збуту товарів та продукції готельно-ресторанних підприємств.
35. Основні канали збуту, які використовуються готельно-ресторанними підприємствами : GDS - глобальні системи дистрибуції ;IDS - системи поширення Інтернету (IDS - Internet Distribution Systems)
36. Основні канали збуту, які використовуються готельно-ресторанними підприємствами : власний портал бронювання послуг; класичні туристичні агентства, сайти і CRS туристичних агентств
37. Основні канали збуту, які використовуються готельно-ресторанними підприємствами : прямий, непрямий і змішаний.
38. Стратегія управління підприємствами готельно- ресторанного господарства.
39. Особливості розробки методів revenue менеджменту на підприємствах готельно- ресторанного господарства.
40. Охарактеризуйте необхідні умови для застосування системи управління доходами .
41. Що передбачають сучасні канали збуту готельних послуг ?
42. Розкрийте поняття глобальної дистрибуції.
43. За якими показниками проводять диференціацію персоналу ?
44. Показники якості послуг на готельному підприємстві.
45. Причино-наслідкова діаграма: побудова і значення.
46. Які основні вимоги висуваються до послуг готельного господарства ?
47. У чому полягає принцип вибору посередників при непрямому каналу збуту продукції ?
48. Які канали збуту використовують готельні комплекси?
49. Які канали збуту використовують підприємства харчування?
50. Дайте характеристику сегменти споживчого ринку готельно-ресторанних послуг .
51. Для чого використовують діапазон цін на послуги.
52. Що розкриває сегментація ринку.
53. Загальні чинники конкуренції
54. Перелічте умови системи управління доходами.
55. Фактори, що впливають на агентські угоди
56. Основні функції агентів та інших посередників.
57. Загальні функції revenue менеджменту .
58. Переваги методів revenue менеджменту .

