

Міністерство освіти і науки України
МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Готельно – ресторанного та туристичного бізнесу

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до виконання самостійних робіт
з курсу

REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ

для студентів, які навчаються за спеціальністю

241 «Готельно-ресторанна справа »

Освітньої-професійної програми

«Готельно-ресторанна справа »

другого (магістерського)рівня вищої освіти

денної та заочної форм навчання

Методичні вказівки до виконання самостійних робіт з
дисципліни «REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ _» для студентів спеціальності 241
«Готельно-ресторанна справа» другого (магістерського) рівня вищої
освіти денної та заочної форм навчання / Укладач Л.А.Тітомир-Одеса:
МГУ, 2025. 15 с

Укладач: Л.А.Тітомир, к.т.н., доцент кафедри готельно – ресторанного
та туристичного бізнесу.

Відповідальний за випуск: в.о.завідувача кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу, к.т.н, доцент Д. О.ХАРЕНКО

Вступ

Методичні вказівки до проведення самостійних робіт з дисципліни «REVENUE МЕНЕДЖМЕНТ _», призначені для студентів, які навчаються за спеціальністю « Готельно-ресторанна справа » другого (магістерського) рівня вищої освіти _денної та заочної форм навчання_.

Метою методичних вказівок до проведення самостійних робіт з навчальної дисципліни «Revenue менеджмент» в системі підготовки фахівців сфери гостинності визначається сучасними вимогами до формування знань та практичних навичок щодо проведення заходів з оптимізації системи управління стратегією ціноутворення та доходами готельно-ресторанних підприємств.

Предметом методичних вказівок для виконання самостійних завдань є сукупність теоретичних та індивідуальних питань з інноваційних технологій в готельному бізнесі та концептуальних підходів до їх оцінки.

Пререквізити

Студент повинен володіти базовими знаннями з фінансового менеджменту , основ підприємницької діяльності готельно-ресторанної індустрії та інвестиційної привабливості сфери послуг .Пререквізитами є розуміння використання методів маркетингу, особливостей формування грошових потоків та принципів економіки підприємства.**Постреквізити-** Переддипломна практика, Кваліфікація робота.

ОЧІКУВАНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЯКІ ПЛАНУЄТЬСЯ СФОРМУВАТИ ТА ДОСЯГНЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У процесі реалізації програми дисципліни «Revenue менеджмент» формуються наступні компетентності із передбачених освітньою програмою:

Інтегральна компетентність

Здатність розв'язувати складні задачі дослідницького та/або інноваційного характеру готельно-ресторанної справи

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК 02. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 03. Здатність до аналізу, оцінки, синтезу, генерування нових ідей

ЗК 05. Здатність використовувати інформаційні та комутаційні технології

ЗК 07. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

Спеціальні (фахові) компетентності

. СК1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій, використовувати міждисциплінарні дослідження аналізу стану розвитку глобальних та локальних ринків готельних та ресторанних послуг для розв’язання складних задач розвитку готельного і ресторанного бізнесу.

СК 6. Здатність координувати та регулювати взаємовідносини з партнерами та споживачами.

СК11. Здатність до самостійного опанування новими знаннями ,використання інноваційних технологій у сфері готельного та ресторанного бізнесу

Навчальна дисципліна «Revenue менеджмент» _____ забезпечує досягнення програмних результатів навчання (РН), передбачених освітньою програмою:

РН 01. Розробляти і приймати ефективні рішення з питань розвитку суб’єктів готельного та ресторанного бізнесу, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики, забезпечувати їх реалізацію, аналізувати і порівнювати альтернативи, оцінювати ризики та імовірні наслідки їх впливу.

РН 04 Здійснювати моніторинг кон’юнктури ринку готельних та ресторанних послуг.

РН 06 Відшуковувати необхідні дані в науковій літературі, базах даних та інших джерелах, аналізувати та оцінювати ці дані, систематизувати й упорядковувати інформацію для вирішення комплексних задач професійної діяльності.

Заплановані результати навчання за навчальною дисципліною

Знання:

1. На понятійному рівні – основні категорії, поняття та їх визначення з курсу, зміст предмету «Revenue менеджмент» та його структуру, особливості .

2. Описувати основні ознаки складових управління прибутковістю послуг готельно-ресторанних підприємств.

Уміння:

3. Розуміти якісні зміни , що відбуваються на сучасному етапі у сфері управління якістю послуг

4. Визначати загальні принципи ціноутворення різних видів послуг.

5. Пояснювати зміст загальних тенденцій прогнозування попиту та оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг.

6. Застосувати знання: на рівні відтворення – правильно оцінювати сутність та зміст SRM (Revenue management System) як базової функції управління підприємством ; на творчому рівні – використовувати свої внутрішні якості у підвищенні ефективності основ своєї професійної діяльності.

Навички:

7. Упорядковувати набуті знання у вигляді виконання самостійних завдань.

8. Аргументовано обґрунтувати сучасні методи управління доходами готельно-ресторанних послуг

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		лекц.	прак	сам. роб.		лекц.	прак	сам. роб.
Тема 1. Основи «Revenue менеджмент»	20	4	4	12	16	-	-	16
Тема2. Ціноутворення готельно-ресторанного продукту з позиції revenue менеджменту .	26	4	4	18	28	2	2	24
Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг.	26	4	4	18	28	2	2	24
Тема 4. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг.	26	4	4	18	24	-	-	24
Тема5. Етапи розробки і впровадження збутової стратегії.	26	4	4	18	28	2	2	24
Тема 6. Канали збуту готельно- ресторанних послуг .	26	4	4	18	28	2	2	24
Тема 7. Застосування SRM (Revenue management Sistem) як базової функції управління підприємством . Статистичний показник ефективності управління доходами.	26	6	6	18	28	2	2	24
Усього годин	180	30	30	120	180	10	10	160
ПІДСУМКОВИ Й КОНТРОЛЬ -ЗАЛІК								

До самостійної роботи студентів щодо вивчення дисципліни

«Revenue менеджмент» включають:

1. Опрацювання лекційного матеріалу.
2. Підготовка до практичних занять.
3. Консультації з викладачем протягом семестру.
4. Самостійне опрацювання окремих питань навчальної дисципліни.
5. Підготовка та виконання індивідуальних завдань у вигляді презентацій, рефератів тощо.
6. Підготовка до підсумкового контролю.

Тематика та питання до самостійної підготовки та індивідуальних завдань

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Основи «Revenue менеджмент». Еволюція методу revenue менеджмент. <i>Індивідуальне завдання</i> Презентація на тему: « Філософія і принципи методу revenue менеджмент»	12	16
2	Тема 2. Ціноутворення готельно-ресторанного продукту з позиції revenue менеджменту . <i>Індивідуальне завдання</i> Реферат на тему :«Мультиплікатор прибутку, як основа контролю заходів з просування продаж та динамічного ціноутворення »	18	24
3	Тема 3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг <i>Індивідуальне завдання</i> Презентація на тему: «Цінова сегментація та диференціація додаткових послуг в готельно-ресторанних комплексах » (за	18	24

	вибором студента).		
4	Тема 4. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг. Індивідуальне завдання Презентація на тему : «Програмне забезпечення для оптимізації продаж гастрономічних заходів. »	18	24
5	Тема 5. Етапи розробки і впровадження збутової стратегії. Індивідуальне завдання Презентація на тему : «Способи підвищення ефективності електронних каналів збуту.»	18	24
6	Тема 6. Канали збуту готельно-ресторанних послуг. Індивідуальне завдання. Реферат на тему :«Характеристика елементів, що включаються у автоматизовану систему управління доходами »	18	24
7	Тема7. Застосування SRM (Revenue management Sistem) як базової функції управління підприємством . Статистичний показник ефективності управління доходами. Індивідуальне завдання Презентація на тему: «Особливості аналізу беззбитковості в управлінні прибутковістю підприємства »	18	24
Всього		120	160

Вимоги до виконання самостійних робіт

Виконується у письмовій формі :

- Завдання до самостійних робіт ,де студент повинен відповісти на питання та розкрити головну тему питання чи заповнити таблицю.
- Реферат – повинен містити титульну сторінку , зміст , основну частину. де студенти повинні розкрити тему , використанні джерела . Обсяг 3-5 сторінок , розмір шрифту 14 , інтервал 1,5 , відступи 2 мм зі всіх сторін.
- Повідомлення - обсяг не більше 2 сторінок 14 шрифтом , розкрити головну тему та захист на практичній роботі
- Презентація – повинна містити мінімум 10 слайдів, де буде розкрита тема, супутні фото та відеоматеріал , а також список джерел.
- Індивідуальні завдання - повинен містити титульну сторінку , зміст , основну частину. де студенти повинні розкрити тему , використанні джерела . Обсяг не менше 4 сторінок , розмір шрифту 14 , інтервал 1,5 , відступи 2 мм зі всіх сторін.

Тема1: Основи «Revenue менеджмент».

Мета: ознайомитись з особливостями принципів і методів revenue менеджмент.

Завдання

Підготувати доповідь:

Етапи становлення методів revenue менеджмент.

Індивідуальне завдання

Презентація на тему: « Філософія і принципи методу revenue менеджмент»

Джерела:№1-9

Тема 2 . Ціноутворення готельно-ресторанного продукту з позиції revenue менеджменту .

Мета: знайомство із методологією вибору типів ціноутворення у сфері готельного і ресторанного господарств.

Завдання

Підготувати доповідь :

Аналіз методів ціноутворення. з врахуванням інноваційних стратегій в сучасному готельному і ресторанному господарстві .

Індивідуальне завдання

Реферат на тему :«Мультиплікатор прибутку, як основа контролю заходів з просування продаж та динамічного ціноутворення »

Джерела:№1-9

Тема3. Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг

Мета: ознайомлення з основними напрямками сегментація ринку готельно- ресторанних послуг

Завдання

Підготувати доповідь :

Особливості інтегрального показника конкурентоспроможності діяльності підприємств у сфері готельного і ресторанного бізнесу .

Індивідуальне завдання

Презентація на тему: «Цінова сегментація та диференціація додаткових послуг в готельно-ресторанних комплексах » (за вибором студента).

Джерела:№1-9

Тема 4 Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг.

Мета: ознайомлення з основними напрямками оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг.

Завдання:

Підготувати доповідь :

Особливості використання інструментів прогнозування попиту на готельно- ресторанні послуги.

Індивідуальне завдання

Презентація на тему : «Програмне забезпечення для оптимізації продаж гастрономічних заходів. »

Джерела: №1-9

Тема 5. Етапи розробки і впровадження збутової стратегії.

Мета: ознайомлення з основними напрямками впровадження збутової стратегії. готельно-ресторанних послуг.

Завдання:

Підготувати доповідь :

Особливості сучасних етапів розробки збутової стратегії на готельно-ресторанних підприємств.

Індивідуальне завдання

Презентація на тему : «Способи підвищення ефективності електронних каналів збуту.»

Джерела: №1-9

Тема 6. Канали збуту готельно- ресторанних послуг .

Мета: Аналіз сучасних Сучасні канали збуту продукції та послуг готельно-ресторанних підприємств.

Завдання:

Підготувати доповідь :

Загальні типи збуту продукції та послуг готельно-ресторанних підприємств.

Індивідуальне завдання

Реферат на тему : «Характеристика елементів, що включаються у автоматизовану систему управління доходами »

Джерела: №1-9

Тема 7. Застосування SRM (Revenue management Sistem) як базової функції управління підприємством

Мета: Аналіз необхідних умови для застосування системи управління доходами від продукції та послуг готельно-ресторанних підприємств.

Завдання:

Підготувати доповідь :

Статистичний показник ефективності управління доходами в умовах готельно- ресторанного виробництва.

Індивідуальне завдання

Реферат на тему :«Характеристика елементів, що включаються у автоматизовану систему управління доходами »

Джерела:№1-9

Теми для індивідуального завдання

1. Особливості ціноутворення в готелях.
2. Сучасні аспекти використання систем управління доходами в готелях
3. Моделі сезонних цін.
4. Заходи щодо зниження ефекту «канібалізації» для існуючих послуг
5. Система знижок готелю.
6. Чутливість до знижок споживачів готельних послуг.
7. Тренди додаткових послуг в готелях
8. Велнес (Wellness). СПА (SPA). Фітнес (Fitness): особливості revenue менеджменту.
9. Івент-сервіс (Event Service). Анімація (Animation). Конференц-сервіс (Conference) : особливості revenue менеджменту.

10. Способи підвищення ефективності електронних каналів розподілу.
11. Соціальні мережеві технології в готелях.
12. Сутність та особливості CRM.
13. Провести порівняння готелю з конкурентами.
14. Розробити систему ринкових звітів готелю.
15. Розробити бюджет заходу.
16. Розробити бюджет відділу готелю.
17. Тренди перебронювання.
18. Параметри встановлення квот пере бронювання.
19. Модель споживчого бронювання.
20. Напрями підвищення темпів інформованості споживача.
21. Етапи аналізу ефективності управління доходами. Індекси ефективності основної діяльності готелю.
22. Середній відпускний тариф (ADR). Значення та використання.
23. RevPAR (середній дохід на номер) та його значення у формуванні тарифної політики готелю різних категорій.
24. DOUBLE OCCUPANCY як інструмент оцінки позиціонування готелю.
25. RevPAC як інструмент оцінки політики продаж та професіоналізму менеджерів.
26. Підхід до оптимізаційної проблеми в умовах обмежених потужностей. Вплив зрушень попиту.
27. Тактика цінового диференціювання.

28. Можливості застосування теорії перспектив в умовах готельно-ресторанного бізнесу.

29.Управління доходами від додаткових послуг заходів.

30.Особливості сегментації ринку готельно-ресторанних послуг.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

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 . Птащенко О.В. Інтернет –маркетинг в системі управління збутом підприємства. Управління розвитком . ХНЕУ,2013. Вип.2 (142).С. 81-83.

3.Каламан О. Б., Дишкантюк О.В., Власюк К. В. Дефініція сутності менеджменту маркетингових комунікацій на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Економічний простір. 2022. № 182. С.65-72.

4.Каламан О. Б., Скрібанс В., Мандрикін Д. В. Методологія формування показників ефективності стратегічних управлінських рішень на промислових підприємствах. Економічні інновації. 2021. Т.23. Вип.2 (79). С. 87-96.

5.Revenue менеджмент : методичні рекомендації для практичних робіт для здобувачів спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа » другого(магістерського) рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання_ [Електронне видання]/УкладачЛ.А.Тітомир- Одеса : Міжнародний гуманітарний університет , 2025. 30 с

6.Revenue менеджмент : конспект лекцій для здобувачів спеціальності 241« Готельно-ресторанна справа » другого(магістерського) рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання_ [Електронне

видання]/Укладач Л.А.Тітомир- Одеса : Міжнародний гуманітарний університет , 2025. 40 с

Допоміжна:

7.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

8.Bondarenko S., Shlafman N., Kuprina N., Kalaman O., Moravska O., Tsurkan N. Planning, Accounting and Control as Risk Management Tools for Small Business Investment Projects. Emerging Science Journal. Vol. 5, no. 5. P. 650 – 666. DOI:10.28991/esj-2021-01302

9.Stupnytska T., Kalaman O., Markova T. Ensuring of the enterprise operation efficacy: management aspect. Periodicals of Engineering and Natural Sciences. 2019, Vol. 7, no. 2. P. 534-545. DOI: <http://dx.doi.org/10.21533/pen.v7i2.567>