

Тема 1. Основи «Revenue менеджмент»

Практичне завдання:

1. Надати відповідь на питання:

Основні поняття та категорії дисципліни.

Історія виникнення revenue менеджменту.

2. Розрахунок чистого доходу від реалізації кондитерських виробів у кафе.

3. Визначити середнє очікування добутку при інвестуванні капіталу у ресторанний заклад.

4. Визначення планової середньорічної одночасної кількості туристів у номерах готелю **.

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

Практичне завдання.

1. Надати відповідь на питання:

Формування цінових стратегій у закладах готельно- ресторанного бізнесу

Методи ціноутворення.

2. Розрахувати та визначити прибуток, який отримає кожен суб'єкт ланцюжка товароруку та розміри , які вони сплатять до бюджету.

Відповідь обґрунтувати з позиції доцільності методу встановлених цін .

3. Розрахувати показники діяльності готелю у різні періоди у продовж року та запропонувати заходи для залучення туристів і збільшення доходу.

4. Розрахувати ціну номеру категорії « люкс» у готелі з врахуванням % рентабельності.

Тема 3 Процес сегментації та позиціонування на ринку готельно-ресторанних послуг.

Практичне завдання

1. Надати відповідь на питання:

Сегментація ринку. Етапи розробки стратегії позиціонування готельно-ресторанних підприємств.

2. Визначити інтегральний показник конкурентоспроможності двох нових послуг та обґрунтувати доцільність можливості виходу на ринок готельних послуг в даному географічному сегменті.

3. Ситуаційне завдання.

Завдання 1 «Сегментація ринку послуг харчування району..»(за вибором студента). Завдання 2. «Сегментація готельного ринку сервісного

обслуговування ». (за вибором студента)

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

Практичне завдання

1.Надати відповідь на питання:

Вибір стратегії оптимізації продаж готельно-ресторанних послуг. Інструменти прогнозування попиту. Типи продаж.

2.Визначити обсяг попиту на готельні послуги на підприємстві в запланований період , з врахуванням сезонності. Надати пропозиції оптимізації типів продаж готельного продукту.

Визначити показники завантаження номерів мотелю за три місяця та надати пропозиції рівня попиту на його послуги.

3.Ситуаційне завдання.

Для відкриття тематичного кафе, запропонуйте елементи маркетинг-мікс, що відповідають особливостям вашого закладу.(за вибором студента)

Тема 5 Етапи розробки і впровадження збутової стратегії.

Практичне завдання

1.Надати відповідь на питання:

Загальні чинники для розробки збутової стратегії готельно- ресторанного підприємства.Етапи розробки і впровадження збутової стратегії

2.Розрахувати міскість ринку для виходу на ринок кондитерських виробів ресторану «люкс» та визначити збутову стратегію. Розрахувати ціну нової готельної послуги за рівнем її конкурентоспроможності та надати етапи розробки збутової стратегії її просування .

3.Ситуаційне завдання.

Аналіз збутової стратегії на прикладі компанії «McDonald's»: стратегія зростання,стратегія франчайзинг, організація роботи ресторанів,стратегія в асортименті продукції.

Тема 6 Канали збуту готельно- ресторанних послуг .

Практичне завдання

1.Надати відповідь на питання:

Сучасні канали і загальні типи збуту продукції та послуг готельно-ресторанних підприємств.

2.Навести порівняльну характеристику агента і дистриб'ютора каналу збуту

послуг підприємств сфери гостинності за заданими показниками.
Обґрунтувати доцільні методи збуту гастрономічної продукції та послуг конференц-залів у бізнес-готелі.

3. Ситуаційне завдання.

Завдання 1. Запропонувати можливу структуру підприємства для збільшення каналів збуту готельно-ресторанних послуг.
Завдання 2. Запропонувати необхідні методи і канали збуту для збільшення продажу харчової продукції в стислий термін.

Тема 7 Застосування SRM (Revenue management System) як базової функції управління підприємством. Статистичний показник ефективності управління доходами

Практичне завдання.

1. Надати відповідь на питання:

Необхідні умови для застосування системи управління доходами. Особливості розробки методів revenue management на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Статистичний показник ефективності управління доходами

2. Розрахувати прибуток від послуги кейтерингу для корпоративного заходу на 50 осіб.

Провести розрахунок за проживання туриста в одному номері

(категорія-стандарт) та надані послуги у продовж трьох днів.

Розрахунок статистичного показника ефективності управління доходами у різні періоди загрузки туристичного готелю.

3. Ситуаційне завдання.

Скласти модель прийняття управлінських рішень щодо виведення нового продукту на ринок готельно-ресторанних послуг, користуючись описом блоків.