

## Тема 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій

**Мета:** вміти отримувати необхідну інформацію про ситуацію на ринку; вміти проводити цінову політику для нестандартних ситуацій.

**Основні поняття:** цінова політика, нестандартна ситуація, овербукинг, go-show, no-show.

Визначити чи варто витратити гроші при нестандартній ситуації. Проведення діагностики меню ресторану при готелі.

Проведення аналізу змін обсягу продажів в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Моніторинг і оцінка факторів, які впливають на збільшення прибутку. Цінова політика для нестандартних ситуацій. Овербукинг. Квоти місць і бронювання в останню хвилину. Go-show, пізня ануляція та no-show.

### **Питання, що виносяться на практичне заняття**

1. Оцінка необхідних витрат при нестандартній ситуації.
2. Діагностики меню при готелі ресторану.
3. Аналіз змін обсягів продажу.
4. Моніторинг і оцінка факторів, які впливають на збільшення прибутку.

### **Завдання до практичних занять**

#### **Ситуація 1.** Філософія овербукингу.

*Перший випадок:* Клієнт прибуває в готель А, де він забронював номер. Готель виявляється заповненим і не може виконати своїх зобов'язань перед клієнтом, який внаслідок цього змушений переїхати до готелю В, що знаходиться від готелю А на відстані  $d$ . У цьому випадку готель А повинен оплатити гостю витрати на таксі, на якому він буде добиратися до готелю В.

*Другий випадок:* Та ж ситуація в готелі «А». Директор готелю ввів у себе систему управління доходами і ось уже кілька місяців поспіль її практикує. Тепер менеджер не переймається тим, щоб продати всі номери. Гість, який з'явився на стійці порт'є після 9 години вечора, навряд чи зможе розміститися в готелі, навіть якщо у нього заброньовано тут номер. В такому випадку може статися така розмова.

*Завдання.* Дайте оцінку першої ситуації. Опишіть дії персоналу в другій ситуації.