

## Тема 9. Управління доходами підприємств індустрії гостинності як функція Revenue менеджменту

**Мета:** вміти впроваджувати систему управління доходами; моделювати споживче бронювання; моделювати процеси управління доходами; розподіляти потужності підприємства.

**Основні поняття:** рівні управління доходами, методи перебронювання, модель управління доходами, методи оптимізації, система управління, споживче бронювання, моделювання, потужність підприємства.

З курсу «Економіка готелів і ресторанів» пригадати сутність та види доходу підприємства, які джерела доходу можуть бути в готелях і ресторанах. Чистий ефект від системи управління доходами. Вимірювання ефективності системи управління доходами. Оптимізація доходності за рахунок контролю цін.

При вивченні системи управління доходами на основі контролю бронювання, звернути увагу на межі бронювання, рівні обмеження. Навчитися моделювати споживче бронювання та процеси управління доходами.

Фактори перебронювання: від'їзди, гарантовані бронювання, негарантовані бронювання, дострокові від'їзди, продовжені бронювання, скасування, скасування з встановленим очікуванням до певного терміну, неявки за гарантованими і негарантованими бронювання, штрафи за неявки, дострокові приїзди, номери, тимчасово вибули із загального номерного фонду.

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

1. Вплив оптимальної ціни на коефіцієнт прибутковості підприємства (метод статистики доходів).
2. Контроль результативності цінових стратегій.
3. Практичне закріплення методу аналізу беззбитковості в управлінні прибутковістю підприємства.
4. Практичне застосування «дикого» овербукинг.
5. Практичне застосування квоти місць.
6. Практичне застосування бронювання в останню хвилину.

### **Завдання до практичних занять**

**Завдання 1.** Розрахувати квоти перебронювання на основі готельної статистики.

**Завдання 2.** Розрахувати імовірнісний ефект від перебронювання на основі статистики готелю.

### **Тестові завдання**

1. Група споживачів, які мають схожі потреби це:
  - а) сегмент;
  - б) індивідуальні клієнти;
  - в) туристи;

г) ділові клієнти.

2. Науковий інтерес до системи управління доходами зародився:

а) наприкінці 1970-х років в авіакомпаніях;

б) в 1996 році в логістиці;

в) в 2000 р в готельно-ресторанному господарстві; г) наприкінці 1990-х років в готельному господарстві.

3. Доходи готельної діяльності, від туроператорської діяльності, від здачі в оренду легкових автомобілів і водних транспортних засобів, доходи від використання спортивного і СПА центру та ін. це:

а) доходи від продажів продуктів;

б) доходи від продажу послуг;

в) доходи від фінансування;

г) доходи від продажу товарів;

д) доходи від продажу активів.

4. RevPAR можна отримати:

а) шляхом невеликого завантаження але за високою ціною або з великим завантаженням але дешево;

б) шляхом великого завантаження але за низькою ціною або з великим завантаженням але дорого;

в) шляхом малого завантаження але за високою ціною або з низьким завантаженням але дешево;

г) шляхом невеликого завантаження але за низькою ціною або з низьким завантаженням але дорого.