

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОКІ 1-2023
	Екземпляр № 1	Арк 17 / 1

### ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою факультету  
бізнесу та сфери обслуговування

31 серпня 2023 р.,

протокол № 06

Голова Вченої ради

Галина ТАРАСЮК



### РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «REVENUE - МЕНЕДЖМЕНТ»

для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «магістр»  
спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»  
освітньо-професійна програма «Готельно-ресторанна справа»  
факультету бізнесу та сфери обслуговування  
кафедра туризму та готельно-ресторанної справи

Схвалено на засіданні  
кафедри туризму та готельно-ресторанної справи  
«28» серпня 2023 р.,  
протокол №07

Т.в.о. завідувача кафедри  
Галина ТАРАСЮК

Гарант освітньо-професійної  
програми

Андрій ЧАГАЙДА

Розробник: д.е.н., доцент, професор кафедри туризму та готельно-ресторанної  
справи, Альона КЛИМЧУК

Житомир  
2023-2024 н.р.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 2

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів - 5	Галузь знань: 24 «Сфера обслуговування»	Нормативна	
Модулів – 1	Спеціальність: 241 «Готельно-ресторанна справа»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		1-й	-
Загальна кількість годин - 150		Семестр	
		1-й	-
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних - 2 самостійної роботи – 2	Освітній ступінь «магістр»	Лекції	
		32 год.	-
		Практичні	
		32 год.	-
		Лабораторні	
		0 год.	-
		Самостійна робота	
86 год.	-		
Вид контролю: екзамен			

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 43% аудиторних занять, 57% самостійної та індивідуальної роботи.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 3

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Метою** вивчення дисципліни «Revenue менеджмент» є формування у майбутніх фахівців з туристичної, готельної і ресторанної справи знань щодо проведення заходів з оптимізації системи управління попитом, доходами та витратами туристичних підприємств, готелів і ресторанів.

Основні **завдання** навчальної дисципліни «Revenue менеджмент» полягають в опануванні теоретичних та практичних питань операційного підходу до створення оптимального рішення в сфері управління попитом та продажами в туристичних підприємствах, готелях та ресторанах, зокрема:

особливостей ціноутворення підприємств індустрії гостинності та стратегії ціноутворення;

- моделювання попиту та економічних умов невизначеності з якими стикаються особи, що приймають рішення;

- методики виявлення резервів доходу підприємства;

- базових стратегій управління доходами та витратами туристичних підприємств, готелів та ресторанів;

- методики і особливості збору і обробки інформації в системах управління доходами та витратами підприємств;

- аналізу показників прибутковості туристичних підприємств, готелів та ресторанів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен **вміти**:

- виявляти потреби споживача, працювати в «контактній зоні» як сфері реалізації сервісної діяльності для забезпечення завантаженості готелю;

- формувати цінову політику туристичного підприємства, готелю та ресторану з урахуванням сегментації клієнтської бази;

- формувати політику продаж на підприємствах індустрії гостинності;

- планувати завантаженість готелю та ресторану;

- оцінювати можливості бізнесу для оптимізації доходів та витрат, що застосовуються до різних бізнес-середовищ;

- розв'язувати нестандартні задачі в області теорії управління доходами та аналізу динамічного ціноутворення при виборі оптимальної стратегії продаж.

Зміст навчальної дисципліни направлений на формування наступних **компетентностей**, визначених стандартом вищої освіти зі спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»:

**загальні компетентності (ЗК):**

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідє ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 4

**ЗК 3.** Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;

**ЗК 4.** Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;

**ЗК 10.** Уміння розробляти проекти та управляти ними.

**фахові (спеціальні) компетентності (ФК):**

**ФК 6.** Здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми;

**ФК 9.** Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;

**ФК 13.** Здатність управляти комерційною, маркетинговою, фінансовою, кадровою діяльністю та розробляти антикризові програми суб'єктів туристичного бізнесу.

**програмні результати навчання:**

**ПРН 4.** Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;

**ПРН 5.** Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах; синтезувати рішення щодо інноваційних та інвестиційних можливостей суб'єкта готельно-ресторанного бізнесу;

**ПРН 7.** Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

**ПРН 8.** Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління підприємствами туристичного та готельно-ресторанного бізнесу;

**ПРН 13.** Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення підприємства готельно-ресторанного бізнесу.

### 3. Програма навчальної дисципліни

#### ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЦІНОУТВОРЕННЯ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

##### Тема 1. Основи Revenue менеджменту

Огляд методології дисципліни. Історія виникнення «revenue менеджменту». Структура навчальної дисципліни. Роль «Revenue менеджменту» у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Обов'язки revenue менеджера у закладах гостинності.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 5

## **Тема 2. Основи формування цінової політики в готельному та ресторанному бізнесі**

Основи формування цінової політики в готельному бізнесі, інформаційним середовищем в РМ і його впливом на мікро- та макродані, навчитись розраховувати та проводити моніторинг показників РМ та поріг беззбитковості.

## **Тема 3. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту**

Основи формування ціннісно-орієнтованої цінової політики. Практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій. Формування цінових стратегій у закладах готельно-ресторанного бізнесу.

## **Тема 4. Цінове та тарифне сегментування**

Сегментація ринку. Відбір цільових ринків. Позиціонування продуктів та послуг на ринку. Репозиціонування продуктів та послуг на ринку. Оцінка готельно-ресторанного ринку певного населеного пункту чи регіону.

## **Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж**

Прогнозування як стратегічний інструмент. Інструменти аналізу та контролю ринкового середовища. Прогнозування цін за допомогою спеціальних методів. Поняття збутової політики підприємств індустрії гостинності. Методи збуту товарів та послуг. Канали розподілу, їх сутність та призначення. Діджиталізація збутової політики на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

## **Тема 6. Контроль результативності цінових стратегій**

Контролювати цінову стратегію за допомогою мультиплікаторів прибутку, застосовувати на практиці Практичні аспекти контролю результативності цінових стратегій.

## **Тема 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій**

Отримувати необхідну інформацію про ситуацію на ринку; вміння проводити цінову політику для нестандартних ситуацій.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ**

### **Тема 8. Основи використання системи управління доходами в готельно-ресторанному бізнесі**

Впроваджувати систему управління доходами. Моделювати споживче бронювання. Моделювати процеси управління доходами. Розподіляти потужності підприємства.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідас ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 6

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

Формування ефективної системи управління доходами готельно-ресторанного підприємства. Оптимізація доходів на основі контролю за цінами. Оптимізація доходів на основі бронювання. Управління доходами від додаткових послуг в готелі (ресторані).

## **Тема 10. Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності**

Управління доходами майданчиків для заходів. Обмеження і характеристики площ. Динамічне ціноутворення конференц-майданчиків та основні характеристики попиту. Складання звітів з використання конференц-майданчиків.

Ключові індикатори використання конференц-майданчиків: REVPAM (Revenue per Available Square Meter), CONPAM (Contribution per Available Square Meter), RevPASH (Revenue Per Available Seat Hour), ConPAST (Contribution per Available Space Time).

Формування доходів в департаменті F&B (ресторан, кафе, бар). Система показників, що впливають на управління доходами: середній чек, оборотність місця, собівартість продуктів. Динамічне ціноутворення бенкетних послуг на основі характеристик попиту. Застосування розрахунку ціни на квадратний метр. Узгодження ціни і технічних обмежень.

Формування доходів в оздоровчих центрах (фітнес, SPA, Wellness). Система показників, що впливають на управління доходами в оздоровчих центрах готелю. Програмне забезпечення систем управління заходами.

## **Тема 11. Канали розподілу готельних та ресторанных послуг**

Стратегії успішного on-line маркетингу готельного підприємства. Туроператори (вибір, облік сезонності, вартість каналу), on-line портали, on-line агентства, глобальні системи бронювання (позиціонування, вартість каналу, реклама), власний web-сайт (позиціонування, підвищення ефективності, кращі сайти).

Соціальні мережеві технології, їх застосуванням в готельному бізнесі: FaceBook, Twitter, Google Places, TripAdvisor, Yelp, Flickr, Panoramia. блоги, мобільні додатки, соціальні системи. CRM. Зрозуміти процес організації системи управління клієнтами в готельному бізнесі; динамічних і цільових комунікацій.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 7

#### 4. Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Змістові модулі і теми	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	лекції	практичні	самостійна робота	усього	лекції	практичні	самостійна робота
<b>Змістовий модуль 1. Ціноутворення в готельно-ресторанному бізнесі</b>								
Тема 1. Основи Revenue менеджменту	14	4	4	6				
Тема 2. Основи формування цінової політики в готельному та ресторанному бізнесі	12	2	2	8				
Тема 3. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту	12	2	2	8				
Тема 4. Цінове тарифне сегментування	12	2	2	8				
Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	16	4	4	8				
Тема 6. Контроль результативності цінових стратегій	12	2	2	8				
Тема 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій	16	4	4	8				
<b>Разом змістовий модуль 1</b>	<b>94</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>54</b>				
<b>Змістовий модуль 2. Управління доходами в готельно-ресторанному бізнесі</b>								
Тема 8. Основи використання системи управління доходами в готельно-ресторанному бізнесі	12	2	2	8				
Тема 9. Управління доходами підприємств індустрії гостинності як функція Revenue менеджменту	16	4	4	8				
Тема 10. Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності	16	4	4	8				
Тема 11. Канали розподілу готельних та ресторанних послуг	12	2	2	8				
<b>Разом змістовий модуль 2</b>	<b>56</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>32</b>				
<b>ВСЬОГО</b>	<b>150</b>	<b>32</b>	<b>32</b>	<b>86</b>				

#### 5. Теми практичних (лабораторних) занять

##### Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1	Основи Revenue менеджменту	4	
2	Основи формування цінової політики в готельному та ресторанному бізнесі	2	
3	Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту	2	

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 8

4	Цінове та тарифне сегментування	2	
5	Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	4	
6	Контроль результативності цінових стратегій	4	
7	Цінова політика для нестандартних ситуацій	4	
8	Основи використання системи управління доходами в готельно-ресторанному бізнесі	2	
9	Управління доходами підприємств індустрії гостинності як функція Revenue менеджменту	4	
10	Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності	4	
11	Канали розподілу готельних та ресторанних послуг	2	
	Разом	32	

## 6. Завдання для самостійної роботи

### ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЦІНОУТВОРЕННЯ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

#### Тема 1. Основи Revenue менеджменту

1. Еволюція методу «Revenue менеджмент» (систематизація підходів та визначень RM).
2. Можливості застосування методу RM.
3. Філософія і принципи методу RM.
4. Функції Revenue менеджера.

#### Тема 2. Основи формування цінової політики в готельному та ресторанному бізнесі

1. Процес управління доходами.
2. Показники прибутковості підприємства.
3. Управління складовими Revenue менеджменту.

#### Тема 3. Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту

1. Основні критерії та фактори, що впливають на ціноутворення в готелях і ресторанах. Залежність ціни від фази життєвого циклу готельного продукту.
2. Стратегії ціноутворення в системі управління доходами.
3. Розрахунок оптимальної середньої ціни на номер.

#### Тема 4. Цінове та тарифне сегментування

1. Сутність та методи цінового сегментування.
2. Інструменти цінового позиціювання.
3. Цінова сегментація та диференціація.
4. Тарифна сегментація і тарифні бар'єри.
5. Практичне закріплення методів сегментного квотування.



Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 9

### **Тема 5. Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж**

1. Стратегія і тактика позиціонування підприємства.
2. Впровадження системи обмеження тривалості проживання.
3. Практичне закріплення прогнозування завантаження потужностей підприємства.
4. Метод прогнозування очікуваної величини середньої вартості продукту.
5. Прогнозування ціни для груп та індивідуальних клієнтів.
6. Аналітика та інструментарій в ОТА.
7. Інструменти бізнес-аналітики (BI-bisinee intelligent).
8. RMS (revenue management system) – системи управління доходом.

### **Тема 6. Контроль результативності цінових стратегій**

1. Інструменти аналізу та контролю продаж Rate Shopper.
2. Види цінової дискримінації.
3. Практична методика оцінювання наслідків зміни ціни.
4. Мультиплікатор прибутку, як основа контролю заходів з просування продаж та динамічного ціноутворення.

### **Тема 7. Цінова політика для нестандартних ситуацій**

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.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ**

### **Тема 8. Основи використання системи управління доходами в готельно-ресторанному бізнесі**

1. Елементи, що включаються в автоматизовану систему управління доходами.
2. Розрахунок додаткового доходу на гостя.
3. Стратегії управління доходами
4. Практичне застосування моделі споживчого бронювання «Newsboy».
5. Практичне застосування методу критичного бронювання.
6. Альтернативні методи бронюванню.

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

1. Вплив оптимальної ціни на коефіцієнт прибутковості підприємства (метод статистики доходів).

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 10

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.

#### **Тема 10. Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності**

1. Аналіз ефективності продажів банкетних заходів з урахуванням продажів номерів.
2. Програмне забезпечення систем управління банкетними заходами.
3. Ключові індикатори використання конференц-майданчиків.
4. Програмне забезпечення систем управління конференц заходами.

#### **Тема 11. Канали розподілу готельних та ресторанных послуг**

1. Підвищення ефективності електронних каналів розподілу.
2. Соціальні мережеві технології, їх застосування в готельному бізнесі.
3. Upselling.

#### **7. Індивідуальні завдання**

1. Сутність, історія становлення та передумовами виникнення Revenue менеджменту як способу управління доходами.
2. Об'єкт та функції управління доходами. Можливості застосування та значення Revenue менеджменту в сфері послуг.
3. Цілі застосування, функції та складові елементи Revenue менеджменту.
4. Еволюція наукових підходів до «Revenue менеджмент». Значення Revenue менеджменту для розвитку підприємств сфери послуг.
5. Філософія та принципи Revenue менеджменту.
6. Етапи аналізу ефективності управління доходами. Індекси ефективності основної діяльності готелю.
7. Середній відпускний тариф (ADR).
8. RevPAR (середній дохід на номер) та його значення у формуванні тарифної політики готелю.
9. DOUBLE OCCUPANCY як інструмент оцінки позиціонування готелю.
10. RevPAC як інструмент оцінки політики продаж та професіоналізму менеджерів.
11. Підхід до оптимізаційної проблеми в умовах обмежених потужностей. Вплив зрушень попиту.
12. Основи оптимізації цін. Спеціальні ціни. Запит на продукт (Request

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідє ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 11

ForProposal -RFP). Запит на ціну (Request For Quotation - RFQ).

13. Крива виграшу / програшу. Логістична регресія. Сезонні ціни на готельні (ресторанні та туристичні) послуги. Краща ціна (Best available rate - BAR).

14. Визначення мінімальної ціни продажу номера.

15. Ціноутворення для груп та індивідуальних клієнтів.

16. Структура тарифів.

17. Тактика цінового диференціювання.

18. Можливості застосування теорії перспектив.

19. Тактичні прийоми зниження незадоволеності сприйняття споживачем диференціювання.

20. Ціноутворення в залежності від фази життєвого циклу продукту.

21. Цінове позиціонування як основа ефективних продаж.

22. Сегментування за характеристиками продукту. Неповноцінні блага, благанижчої якості.

23. Ефекти канібалізації, «поїдання» частки ринку одних готельних (ресторанних та туристичних) послуг іншими.

24. Політика маркетингу щодо тарифів.

25. Принцип тарифної сегментації. Принцип тарифного бар'єру.

26. Оптимізація системи знижок. Оцінка чутливості до знижок.

27. Двоперіодна модель сегментування.

28. Ринкові індекси та показники: ринкова частка (Market Share); MPI (Market Penetration Index); ARI (Average Rate Index); RGI (Revenue Generation index).

29. Інструменти передбачення структури попиту.

30. Календар попиту готелю. Впровадження системи обмеження тривалості проживання.

31. Програмне забезпечення розробки прогнозів продаж в готелі (ресторані, туристичному підприємстві).

32. Інструменти аналізу та контролю: Rate Shopper; аналітика та інструментарі в OTA; інструменти бізнес-аналітики (BI-business intelligent); RMS (revenue management system) – системи управління доходом.

33. Стратегія і тактика позиціонування готелю (ресторану, туристичного підприємства).

34. Стратегічне бюджетування; бюджетування по днях та сегментам.

35. Моделювання процесу управління доходами (метод Booking Profile (BP); двоступенева модель Літтлвуда; метод EMSRb).

36. Вимірювання ефективності системи управління доходами та витратами.

37. Управління доходами при групових бронюваннях.

38. Модель споживчого бронювання; модель «Newsboy»; метод

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 12

критичного рівня.

39. Механізми контролю рівня бронювання.
40. Розподіл потужностей готельного (ресторанного) підприємства.
41. Методики підвищення ефективності інформації про послуги готельного (ресторанного, туристичного) підприємства, розробка готельних (ресторанних, туристичних) директорій та інших рекламних матеріалів.
42. Аналіз непопулярних послуг і можливостей для збільшення їх продажів.
43. Управління доходами та витратами від додаткових послуг заходів.
44. Динамічне ціноутворення банкетних і конференц-майданчиків на основі характеристик попиту.
45. Застосування розрахунку ціни на квадратний метр.
46. Складання звітів по використанню конференц-майданчиків.
47. Зіставлення і злиття прогнозу завантаження і прогнозу використання конференц-майданчиків.
48. Аналіз ефективності продажів банкетних заходів з урахуванням продажів номерів.
49. Ключові індикатори використання конференц-майданчиків: REVPAM (Revenue per Available Square Meter), CONPAM (Contribution per Available Square Meter), RevPASH (Revenue Per Available Seat Hour), ConPAST (Contribution per Available Space Time).
50. Розробка спеціальних пакетів для каналів розподілу.
51. Стратегії успішного on-line маркетингу готельного (ресторанного, туристичного) підприємства.
52. Паритетні ціни і комісії on-line. Важливість ефекту «останньої хвилини». Важливість репутації он-лайн-ресурсу.
53. Підвищення ефективності електронних каналів розподілу.
54. Соціальні мережеві технології, їх застосування в готельному (ресторанному, туристичному) бізнесі: FaceBook, Twitter, Google Places, TripAdvisor, Yelp, Flickr, Panoramia, блоги, мобільні додатки, соціальні системи. CRM.

## 8. Методи навчання

При вивченні дисципліни використовують наступні методи:

- а) які забезпечують опанування навчального предмета (слухання лекцій);
- б) які стимулюють та мотивують навчально-наукову діяльність (практичні заняття у формі навчальних дискусій, проблемних ситуацій, професійно-орієнтованих ділових ігор, творчі заняття, пошуку і дослідження, виконання індивідуального завдання та розрахунково-графічної роботи, тощо);

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 13

в) методи контролю і самоконтролю у навчальній діяльності (поточне опитування, написання модульних контрольних робіт, екзамен у формі тестових завдань, питання для самоконтролю, у т. ч. через комп'ютерні освітні системи).

Серед інтерактивних методів, форм і прийомів, що найчастіше використовуються в навчальній роботі, слід назвати такі: аудіовізуальний метод навчання; брейнстормінг («мозковий штурм»); «дерево рішень»; дискусія із запрошенням фахівців; ділова (рольова) гра (студенти перебувають у ролі законодавця, експерта, клієнта (туриста), менеджера туроператора); коментування, оцінка (або самооцінка) дій учасників; метод аналізу і діагностики ситуації; метод інтерв'ю (інтерв'ювання); метод проєктів; публічний виступ; робота в малих групах та ін.

## 9. Методи контролю

### Поточний контроль

В процесі поточного контролю здійснюється перевірка запам'ятовування та розуміння програмного матеріалу, набуття вміння і навичок конкретних розрахунків та обґрунтувань, опрацювання, публічного та письмового викладу (презентації) певних питань дисципліни.

Поточний контроль здійснюється шляхом опитування або тестування під час лекцій та практичних занять, а також за підсумками систематичності і активності роботи студента протягом семестру. У разі невиконання завдань поточного контролю з об'єктивних причин, студент має право скласти їх індивідуально до останнього практичного заняття. Порядок організації такого контролю визначає викладач, який проводить практичні заняття.

Результати поточного контролю знань студентів заносяться до робочого журналу викладача та доводяться до відома студентів.

Систематичність і активність роботи студента протягом семестру контролюються і оцінюються за такими видами роботи: відвідування практичних занять; виступи на практичних заняттях, участь в обговоренні питань певної теми, відповіді на запитання викладача щодо їх суті; виконання домашніх завдань; експрес-тестування; підготовка аналітичних оглядів (рефератів) з окремих питань; участь у студентських конференціях, олімпіадах, конкурсах з проблем дисципліни.

Оцінювання зазначених видів поточної роботи студента здійснюється за шкалою, відображеною у таблиці

Перелік робіт, обов'язкових для виконання студентом під час вивчення дисципліни «Revenue менеджмент»

Види робіт	Кількість балів
------------	-----------------

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 14

1. Виступ на практичному занятті, участь в обговоренні окремих проблем, відповідь на запитання викладача (з інтервалом оцінок 0, 1, 2, 3 залежно від розуміння суті питання, повноти його висвітлення і глибини аргументації")	0 - 3
2. Поточне експрес-тестування (з інтервалом оцінок 0, 1, 2 залежно від кількості правильних відповідей)	0 - 2
3. Підготовка та презентація аналітичних оглядів (рефератів) з окремих питань за погодженням з викладачем	0-5

### Модульний контроль.

Модульний контроль здійснюється у формі 2 контрольних заходів (максимальна оцінка - 10 балів) за окремими частинами дисципліни (модулями).

За відсутності студента на контрольному заході без поважних причин модуль вважається не опанованим. Перескладання модулів здійснюється у терміни визначені викладачем. Результати модульного контролю доводяться до відома студентів.

### Підсумковий контроль.

Підсумковий контроль – комплексне оцінювання якості засвоєння навчального матеріалу дисципліни за всіма видами навчальних занять. Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку. Основним завданням підсумкового контролю є перевірка розуміння студентами програмного матеріалу дисципліни в цілому, розуміння логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатність творчо використовувати отримані знання.

У разі виконання студентом всіх видів поточних та модульних контрольних заходів семестровий контроль може проводитись без участі студента шляхом визначення середньозваженого бала результатів трьох модульних контролів.

Для формування підсумкової оцінки знань студентів за поточною сумою балів і одержаними балами на заліку використовується уніфікована шкала оцінювання з переведенням одержаних балів в традиційну шкалу оцінок та в оцінки ECTS.

При одержанні студентом від 0 до 59 балів він повторно самостійно опрацює і письмово подає всі розв'язки модульні завдань і тестів викладачу для вирішення питання щодо формування підсумкової оцінки.

## 10. Розподіл балів

№ змістового модуля	Елементи змістового модуля	Кількість балів		Поточний контроль навчальної роботи студентів	
		міні-мальна	макси-мальна	методи контролю	тиждень семестру
<b>Змістовий модуль 1. Ціноутворення в готельно-ресторанному бізнесі</b>					
1.	Лекційний курс ( 7 тем лекцій)	10	20	Письмова модульна робота	1-8
	Практичне заняття 1. Основи	7	11	Опитування,	1

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідас ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 15

Revenue менеджменту			обговорення	
<b>Практичне заняття 2.</b> Основи формування цінової політики в туристичному, готельному та ресторанному бізнесі	7	11	Обговорення, виступи з доповідями, індивідуальні завдання	2
<b>Практичне заняття 3.</b> Ціноутворення з позиції Revenue менеджменту	7	11	Опитування, обговорення, виступи з доповідями, вирішення ситуаційних завдань, тестування	3
<b>Практичне заняття 4.</b> Цінове та тарифне сегментування	7	11	Опитування, обговорення, виступи з доповідями, вирішення ситуаційних завдань, тестування	4
<b>Практичне заняття 5.</b> Інструменти прогнозування попиту та оптимізації продаж	8	14	Опитування, обговорення, виступи з доповідями, вирішення ситуаційних завдань, тестування	5-6
<b>Практичне заняття 6.</b> Контроль результативності цінових стратегій	7	11	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення та практичних задач, тестування	7
<b>Практичне заняття 7.</b> Цінова політика для нестандартних ситуацій	7	11	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення та практичних задач, тестування	8
<b>Всього балів по змістовному модулю 1</b>	<b>60</b>	<b>100</b>		

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 16

<b>Змістовий модуль 2. Управління доходами в готельно-ресторанному бізнесі</b>					
<b>2.</b>	<b>Лекційний курс (4 тем лекцій)</b>	<b>8</b>	<b>20</b>	<b>Письмова модульна робота</b>	9-15
	<b>Практичне заняття 8.</b> Основи використання системи управління доходами в туристичному та готельно-ресторанному бізнесі	13	20	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення, практичних задач, тестування	9-10
	<b>Практичне заняття 9.</b> Управління доходами підприємств індустрії гостинності як функція Revenue менеджменту	13	20	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення, практичних задач, тестування	11-12
	<b>Практичне заняття 10.</b> Управління доходами від додаткових послуг наданих підприємствами індустрії гостинності	13	20	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення, практичних задач, тестування	13-14
	<b>Практичне заняття 11.</b> Канали розподілу туристичних, готельних та ресторанних послуг	13	20	Опитування, вирішення ситуаційних завдань та їх обговорення, практичних задач, тестування	15
	<b>Всього балів по змістовному модулю 2</b>	<b>60</b>	<b>100</b>		
	<b>Рейтинг студента з навчальної дисципліни</b>	<b>42</b>	<b>70</b>		
	<b>Екзамен</b>	<b>18</b>	<b>30</b>		
	<b>Загальна кількість балів</b>	<b>60</b>	<b>100</b>		

**На практичному занятті об'єктами оцінки є:** усні відповіді студентів; результати тестування; активність по суті теми заняття; доповнення та коментарі; стиль виступу; грамотність та глибина володіння матеріалом; участь в обговоренні дискусійних питань; правильність розрахунків; рівень підготовки до практичного заняття; письмові відповіді.

**Оцінка самостійної роботи:**

- виконання індивідуального завдання;



Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 17

– підготовка реферативного повідомлення (доповідь) за темою, яку пропонує викладач.

### Порядок поточного оцінювання знань студентів

Поточне оцінювання здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовки здобувачів до встановлених завдань. Зокрема, поточному контролю підлягають:

- 1) активність та результативність роботи здобувача вищої освіти протягом семестру у вивченні програмного матеріалу дисципліни; відвідування занять;
- 2) виконання індивідуального завдання;
- 3) виконання проміжного тестового завдання.

### Шкала оцінювання

За шкалою	Екзамен	Залік	Бали
A	Відмінно	Зараховано	90-100
B	Добре	Зараховано	82-89
C			74-81
D	Задовільно	Зараховано	64-73
E			60-63
FX	Незадовільно	Не зараховано	35-59
F		Не зараховано	0-34

## 11. Рекомендована література

### Основна література

1. Климчук А.О., Левицька І.В., Тарасюк Г.М. Проектування підприємств готельно-ресторанного бізнесу : навч. посібник [Електронне видання]. – Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2023. 302 с. [https://library.ztu.edu.ua/page\\_lib.php](https://library.ztu.edu.ua/page_lib.php)

2. 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. Режим доступу : <http://journals.uran.ua/tarp/issue/archive>.

3. Корж Н.В. Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі /Н. В. Корж, О. В. Стасюк // Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018. – Режим доступу: <http://vv.v.v.economvandsocietv.in.ua/iournal14/18-stati-14/1049-korzh-n-v>.

4. Корж Н.В., Ковальов В.В. Філософія і принципи методу Revenue Management / Н.В.Корж, В.В.Ковальов // Наукові здобутки на шляху до вдосконалення результативності політики економічного зростання: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 12-13 січня 2018 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». -

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.10- 05.01/242.00.1/М/ОК1 1 -2023
	Екземпляр № 1	Арк 18 / 18

О. : ЦЕДР, 2018. - С.47-50.

5. Корж Н.В., Стасюк О.В. Revenue менеджмент: особливості групових продаж та бронювань в готелі /Н.В.Корж, О.В.Стасюк // Економіка та суспільство. Вип. №14, 2018. - <http://vv.v.economvandsocictv.in.ua/iournal-14/18-stati-14/1049-korz-n-v>

6. Левицька І. В., Корж Н. В., Онищук. Н. В. Готельна справа : навч. Посібник Вінниця: Едельвейс і К, 2015. – 580 с. Режим доступу: [https://tourlib.net/books\\_ukr/levycka.htm](https://tourlib.net/books_ukr/levycka.htm)

7. Левицька І.В., Климчук А.О., Басюк Д.І., Тарасюк Г.М., Москвічова Економіка туризму : Навчальний посібник // Житомир: «ПП «ТД Едельвейс і К», 2020.- 488 с.

### Додаткова література

8. Siddappa, S. Statistical modeling approach to airline revenue management with overbooking: // Ph.D. thesis. / S. Siddappa // The University of Texas at Arlington, USA. - 2006. - P. 25-44.

9. Belobaba, P. The evolution of airline yield management: fare class to origin-destination seat inventory control / P. Belobaba // Handbook airline marketing. 11.McCraw-Hill.- 1998.-P. 258-302.

10. REVPAR GURU: офіційний сайт системи. Режим доступу : <http://revparguru.com/>.

11. Hotels Revenue: офіційний сайт. Режим доступу : <http://www.xotels.com/>.

12. Офіційний сайт системи Easy (Ez) Revenue Management Solutions.. Режим доступу : <http://www.easyrms.com/>

13. Офіційний сайт системи організації заходів MeetingMatrix, Iplan. . Режим доступу : <http://www.meetingmatrix.com/>

14. Офіційний сайт Statgraphics. Режим доступу : <http://www.statgraphics.com/>