

Маркетинг на хотела

Специализиран курс за хотелиери

Какво ще научим?

- ✓ Как да **анализираме** потребителите, конкурентите, бизнессредата и дейността на хотела?
- ✓ Как да **опознаем** потребителите?
- ✓ Как да **създаваме стойност** за потребителите?
- ✓ Как да използваме **цената** като инструмент за създаване на потребители?
- ✓ Как да **продаваме** успешно продукта на хотела?
- ✓ Как да **комуникираме** с потребителите?
- ✓ Как да **решаваме** успешно специфични маркетингови казуси?

Кога?	27-28 октомври 2017 (петък и събота)
Колко време?	2 дни
Къде?	Банско, Апартохотел „Каза Карина“ http://bansko-casakarina.com/
Колко?	249 лв.

Защо да участвам в курса?

- ✓ Ще получа **знания и умения** за успешен маркетинг на хотела
- ✓ Ще участвам в решаване на конкретни **практически казуси и проблеми**
- ✓ Ще установя **контакти** с други хотелиери
- ✓ Ще получа **безплатни екземпляри** от книгите „Маркетинг в хотелиерството“ и „Управление на приходите в хотела: от теория към практика“ (“Hotel Revenue Management: From theory to practice”)
- ✓ Ще получа **сертификат** за участие

Цената включва:

- Осем модула, разглеждащи различни аспекти на маркетинга на хотела
- 2 бизнес обяда и 4 кафе-паузи за двата дни
- Възможност за консултация и разискване на Ваши въпроси и казуси по време на курса
- Безплатни екземпляри на книгите „Маркетинг в хотелиерството“ и “Управление на приходите в хотела: от теория към практика“

Цената НЕ включва:

- Хотелско настаняване по време на курса
- Допълнително изхранване, извън посоченото
- Лични разходи на място

Условия за плащане и анулация:

- Плащането на таксата трябва да бъде извършено до 3 дни след датата на регистрация по банков път
- За всяко плащане ще бъде издадена опростена фактура, с данните, които сте посочили при регистрация
- Анулация без неустойки е възможна 5 календарни дни преди събитието (23 октомври 2017)
- При ранно записване получавате 20% отстъпка от цената, валидна до 15 септември 2017 включително.
- При записване на две или повече лица от една фирма предлагаме 5% допълнителна отстъпка, която ще бъде добавена към отстъпката за ранно записване, ако има такава

Програма на курса:

Първи ден (27 октомври 2017)

09:00-09:30

Представяне и Въвеждаща дискусия

09:30-11:00

Откъде да започнем? Къде сме сега? Накъде отиваме? Анализ на външната и вътрешната среда

1. Анализ на потребителите и конкурентите
2. Показатели за анализ на дейността на хотела
3. SWOT / TOWS анализ
4. Използване на резултатите от анализа за формулиране на маркетингови цели и действия на хотела
5. *Практически задачи*

11:00-11:15 – кафе-пауза

11:15-12:45

Кои са нашите потребители? Как да ги опознаем? Как най-ефективно да стигнем до тях?

1. Основни групи потребители на продукта на хотела
2. Потребителско поведение на индивидуалните гости на хотела – роли, видове решения
3. Корпоративни клиенти на хотела – как избират хотел?
4. Проучване на потребителите
5. Достигане до клиентите посредством социални медии и е-мейл маркетинг
6. *Практически задачи*

12:45-13:30 – обяд

13:30-15:00

Нашият продукт: Как да създадем стойност за потребителите? Как да представим продукта си на потребителите?

1. Източници на конкурентно предимство на хотела – ресурси, дейности, отношения, време
2. Създаване на конкурентен продукт съобразен с изискванията на потребителите
3. Позициониране на хотелския продукт
4. Представяне на хотелския продукт в уеб сайта на хотела, социални медии, резервационни и рейтингови системи
5. *Практически задачи*

15:00-15:30 – кафе-пауза

15:30-17:00

Как да комуникираме най-добре нашия продукт на клиентите? Управление на маркетинг комуникациите

1. Маркетингови комуникации – общ преглед (вкл. PR, лични продажби, стимулиране на продажбите, традиционна реклама, директен маркетинг)
2. Маркетингов бюджет
3. Социални медии – страница и реклама във Facebook
4. Е-мейл маркетинг
5. Управление на отношенията с клиентите (Customer Relationship Management)

Практически задачи

Втори ден (28 октомври 2017)

09:00-10:30

Как да продаваме продукта на хотела? Дистрибуционна система в туризма

1. Кой какъв е в системата на туризма?
2. Директни продажби – защо, кога и как?
3. Продажба чрез посредници – защо, кога и как?
4. Финансови потоци и документооборот между хотели, агенции и клиенти
5. Оценяване на ефективността и ефикасността на каналите за продажба
6. Как да предотвратяваме и решаваме конфликти в каналите за продажба?
7. *Практически задачи*

10:30-11:00 – кафе-пауза

11:00-12:30

Как да определим цената на хотелския продукт? Ценообразуване и управление на приходите на хотела (revenue management) (1)

1. Методи на ценообразуване
2. Ценови стратегии и тактики
3. Ценова диференциация
4. Ценови паритет
5. *Практически задачи*

12:30-13:30 – обяд

13:30-15:00

Как да определим цената на хотелския продукт? Ценообразуване и управление на приходите на хотела (revenue management) (2)

1. Динамично ценообразуване
2. Гаранция за най-ниска цена
3. Основни грешки в ценообразуването и как да ги избегнем
4. Неценови инструменти за управление на приходите и как да ги използваме – предоговаряне, дублажи, ограничения върху продължителността на престоя, гаранция за удовлетвореност
5. *Практически задачи*

15:00-15:30 кафе-пауза

15:30-17:00

Заклучителен интегриран казус. Практически упражнения и дискусия по проблеми, предложени от участниците

Участниците в курса получават **безплатни екземпляри** от следните книги:



Заглавие:

Автори:

Година на издаване:

Издателство:

ISBN:

Страници:

Корици:

Формат:

Цена:

Маркетинг в хотелиерството
(http://zangador.eu/?page_id=300)

Станислав Иванов, Владимир Жечев

2011

Зангадор, Варна

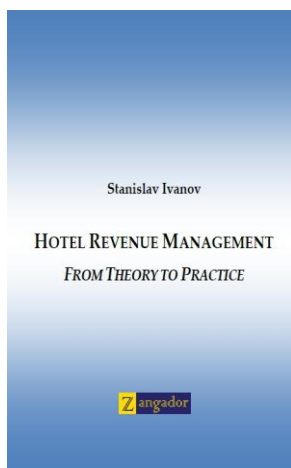
978-954-92786-1-3

374

твърди

B5

25.00 лв



Заглавие:

Автори:

Година на издаване:

Издателство:

ISBN:

Страници:

Език:

Формат:

Цена:

Управление на приходите в хотела: от теория към практика

Hotel revenue management: from theory to practice
(http://zangador.eu/?page_id=310)

Станислав Иванов

2014

Зангадор, Варна

978-954-92786-3-7

205

Английски

Електронна книга, PDF, A4

Безплатна

Лектори:



проф. д-р Станислав Иванов
тел: 0885 398 602
е-мейл: office@zangador.eu

Станислав Иванов е професор по икономика на туризма и е заместник-ректор по научно-изследователската дейност на Висше Училище по Мениджмънт, Варна. Автор е на над 120 публикации в страната и чужбина в областта на маркетинг в хотелиерството, хотелски вериги, управление на приходите и ценообразуването в хотелиерството, робономика, използване на високи технологии в хотелиерството и туризма. Проф. Иванов поддържа тясна връзка с туристическия бизнес и от близо следи развитието му. Досега е бил три пъти лектор в най-голямото събитие на туристическата индустрия в България – Travel Academy. Чрез консултантска и маркетингова агенция „Зангадор“ проф. Иванов провежда обучения, насочени към Маркетинг в хотелиерството, Ценообразуване и управление на приходите в хотела, Маркетингов одит и други; осъществява маркетингови проучвания в туризма, изготвя специализирани доклади по поръчка на различни компании. Специализирал е във Великобритания, Холандия, Норвегия, Кипър, САЩ, Италия, Португалия, Испания.



Доц. д-р Мая Иванова
тел: 0898 680 713
е-мейл: office@zangador.eu

Мая Иванова е доцент по туризъм във Висше Училище по Мениджмънт, Варна, и сертифициран IATA/IFTHA инструктор. Тя има над 40 публикации в страната и чужбина в областта на хотелски вериги, устойчиво развитие на туризма, икономика на споделянето, въздушен транспорт и туризъм, и др. Нейните интереси включват туроператорска дейност, авиоиндустрия, хотелски вериги, управление на хотели. Благодарение на дългогодишния си практически опит като туроператор тя успешно се представя като преподавател и консултант извън академичните среди – участник и лектор на Travel Academy, консултант и обучител в „Зангадор“ ООД. Обученията, които Мая води, са насочени към Управление и маркетинг на туристическа агенция, Обслужване в туристическа агенция, Организиране на специални събития, Маркетинг и управление на хотели. Заедно с проф. Станислав Иванов и Associate Prof. Vincent Magnini от Virginia Tech University тя е съставител на Routledge Handbook of Hotel Chain Management (публикувана през май 2016г).