

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/glava-diploma/73954>

Тип работы: Глава диплома

Предмет: Гостиничное дело

-

Рекомендации по совершенствованию технологий управления хостелом

Для оптимизации совершенствования технологий управления хостелом «Лофт 777» представляется целесообразным внедрить новый продукт – турпакет для проживания больших групп иностранных туристов.

В данном аспекте важно реализовать ряд следующих мероприятий:

- осуществить перевод всех навигационных табличек с указателями номеров комнат и их назначения, меню и потребительской документации на английский язык,
- осуществить поиск гидов, для работы с туристическими группами,
- заключить договор с транспортными компаниями для обеспечения трансфера туристов (для экскурсий и сопровождения),
- расширить меню в кафе хостела, добавив в него блюда, пользующиеся спросом в европейских странах,
- произвести перевод информации на странице официального сайта хостела на английский язык,
- заключить договор с международными операторами бронирования ignb.com и booking.com на размещение информации о хостеле,
- установить доступ к зарубежным телевизионным программам на телевизорах хостела,
- провести обучение персонала базовым языковым фразам на английском языке.

Второе направление совершенствования технологий управления хостелом связано с расширением возможностей для привлечения студенческих групп для проживания в хостеле. Для реализации данного направления необходимо:

- разработать программу стимулирования продаж услуг хостела, интересную студентам,
- сформировать эффективные коммуникации с образовательными учреждениями различных городов, молодежными общественными организациями, молодежными и студенческими социальными группами для привлечения их внимания к услугам хостела и стимулированию продаж.

Следует отметить, что развитие коммуникаций с вышеуказанными объектами достаточно сложный процесс, основанный, прежде всего на поиск лиц, ответственных за эффективность его реализации и позволяющий осуществлять контроль процесса взаимодействия и его эффективность. В данном отношении нужен специалист, который будет осуществлять эти функции – менеджер по продажам.

Задачи менеджера по продажам:

- осуществлять поиск контактов с лицами, оказывающими влияние на решение студенческих групп по месту проведения отдыха и проживания, по организации различных туров,
- осуществлять информирование студенческих групп о программах и преимуществах хостела,
- обеспечивать постоянное информационное взаимодействие и консультирование туристических групп,
- участвовать в организации программ для студентов,
- участвовать в процессе обслуживания студенческих групп,
- разрабатывать предложения по изменению ассортимента оказываемых услуг,
- выявлять потенциал для совершенствования услуг студенческим группам.

Компании нужно расширить спектр коммуникаций, что позволит повысить охват целевой аудитории и ее информированность об услугах хостела (рис. 1):

Рис.1 – Каналы коммуникаций для развития системы стимулирования продаж и продвижения

В отношении каждого канала коммуникаций важно сформировать свою стратегию, а также разработать

программы стимулирования посредников, предоставляя им комиссию 10% от каждой студенческой группы. Далее важно определить какие коммуникационные технологии использовать, чтобы максимально эффективно распределять финансовые ресурсы. Внедрение новых коммуникационных технологий должно осуществляться следующим образом (рис.1)

Рис.2 – Процесс коммуникаций с новыми коммуникационными партнерами и ресурсами

В данном процессе важно определить особенности и потребности партнера, особенности целевой аудитории, их потребности.

Методы продвижения в социальных сетях:

- инстимиты,
- размещение вирусных роликов,
- размещение баннеров,
- проведение конкурсов, розыгрышей,
- стимулирующие опросы,
- ньюсмейкинг.

Далее необходимо разработать программы лояльности для групп, которые будут выгодны как компании и, в то же время привлекательны для туристов.

Выгоды могут быть как финансовые, так и организационные, выражаемые в дополнительных услугах:

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/glava-diploma/73954>