

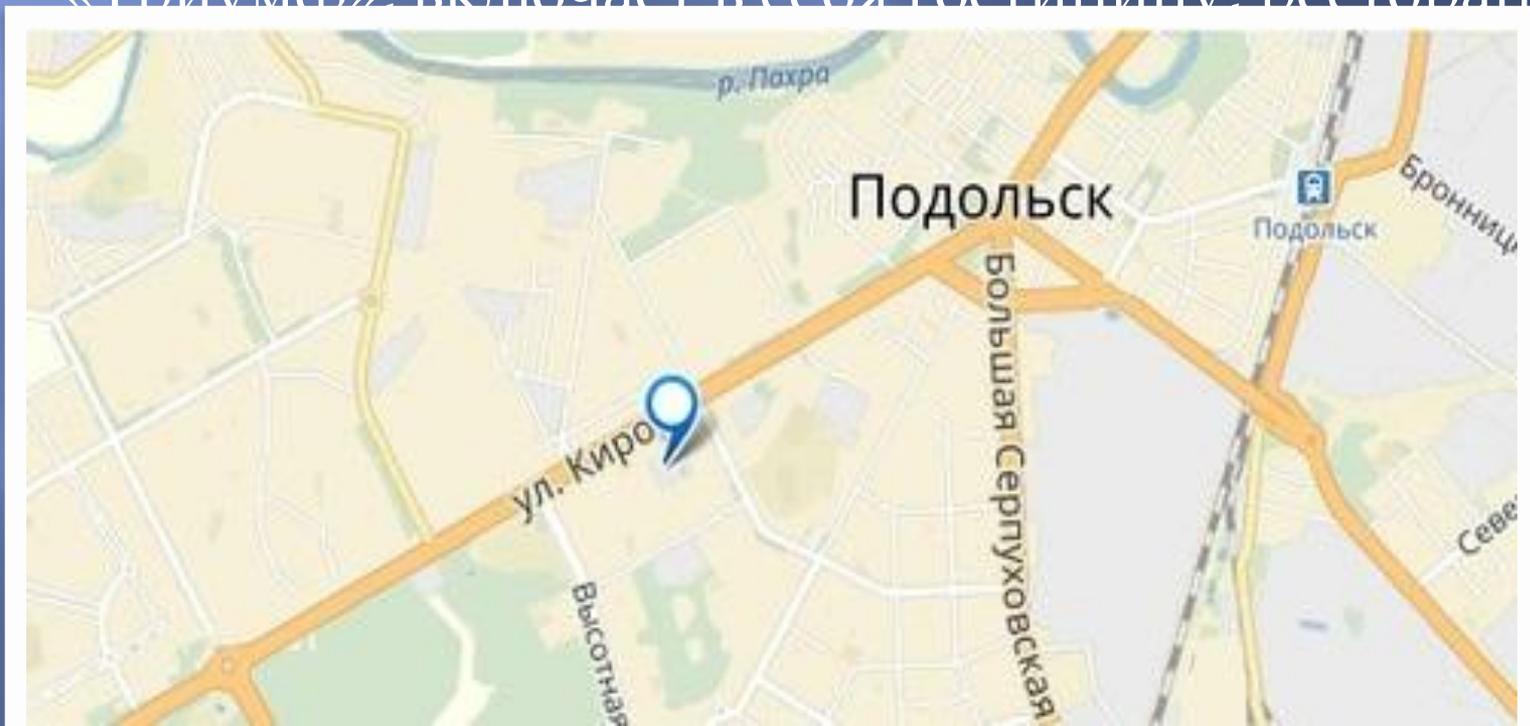
Гостиница "Триумф Плюс"



Подготовила студентки
группы ГС 14-01
Рыбакова Мария

Месторасположение

Гостиница «Триумф Плюс» с простыми комфортабельными номерами расположена в Московской области, в г.о. Подольск в тихом и спокойном районе в 15 минутах от ж/д станции Подольск на улице Кирова дом 39 «Б». Комплекс «Триумф» включает в себя гостиницу, ресторан,





Номерной фонд

Гостиница имеет 21 номер разных категорий:

- ▣ Люкс (30кв.м)
- ▣ Стандартный двухместный номер с 1 кроватью (25 кв.м.)
- ▣ Стандартный двухместный номер с 2 отдельными кроватями (25 кв.м.)
- ▣ Стандартный одноместный номер(25кв.м)

Ориентировочная цена

- ▣ От 2 300 руб. за номер в сутки

«Люкс»

- ▣ 1 или 2 кровати
- ▣ Ванная комната с душевой кабиной
- ▣ Фен
- ▣ Мини-бар
- ▣ Сейф
- ▣ Телевизор
- ▣ Рабочий стол
- ▣ Кондиционер
- ▣ Телефон
- ▣ Лоджия



Стоимость номера 3.900руб./сутки

Стандартный двухместный номер

- ▣ 1 или 2 кровати
- ▣ Ванная комната с душевой кабиной
- ▣ Фен
- ▣ Мягкая мебель
- ▣ Мини-бар
- ▣ Сейф
- ▣ Телевизор
- ▣ Телефон

Стоимость номера 3,000
руб./сутки



«Стандартный двухместный номер с 2 кроватями»



«Стандартный одноместный номер»

- ▣ Кондиционер
- ▣ Рабочий стол
- ▣ Ковровое покрытие
- ▣ Шкаф/гардероб
- ▣ Вешалка для одежды
- ▣ Душ
- ▣ Туалет
- ▣ Ванная комната
- ▣ Кабельные каналы
- ▣ Телевизор
- ▣ Холодильник
- ▣ Услуга «звонок-будильник»
- ▣ Полотенца
- ▣ Белье



Стоимость номера 2.300руб/сутки

Инфраструктура

- ▣ Бар
- ▣ Бильярдная
- ▣ Прачечная
- ▣ Места для курения
- ▣ Парковка
 - ▣ Общий холл/гостиная с телевизором
 - ▣ СПА
- ▣ Тренажерный зал
 - ▣ Солярий

✓ Бизнес-услуги

*Конференц-залы: «Зеркальный»
«Каминный» (для проведения
различных бизнес –
мероприятий: конференций,
совещаний, семинаров,
презентаций, тренингов и
переговоров).*

Кафе, рестораны:

- Ресторан

-Бар

- Летний ресторан

Пакет «Молодоженам»

- ✓ Номер «Люкс» оформленный в свадебной тематике;
- ✓ Завтрак;
- ✓ Скидка 10% на проведение корпоратива в ресторане «Триумф»
- ✓ Ваза с фруктами и бутылка шампанского в номер при заезде;
- ✓ Бесплатный комплекс справо-процедур;
- ✓ Бесплатный Wi-Fi на территории отеля;
- ✓ Стоимость пакета 15.000р.



Пакет услуг «Новогодний»

- Номер «Люкс» с 31 декабря по 2 января;
 - Завтрак;
 - Скидка на весь ассортимент алкоголя в ресторане «Триумф»;
 - Комплекс spa-процедур;
 - Живая музыка;
 - Развлекательная программа в новогоднюю ночь;
 - Фейерверк шоу.
- Стоимость пакета 35.000р.



Конференц-пакет

Рассчитан на бизнесменов группой до 20 человек.

- ✓ Аренда конференц-зала на 8 часов в соответствии с количеством участников и рассадкой;
 - ✓ 2 или 3 кофе-брейка, обед;
- ✓ Минеральная вода во время мероприятия;
 - ✓ Стандартный набор технического оборудования: экран, проектор;
- ✓ Набор канцелярских принадлежностей (блокноты, ручки);
 - ✓ Конфеты;
 - ✓ Бесплатный Wi-Fi;
- ✓ Стоимость пакета для одного участника 2.000р.



Цель индивидуального задания

- Изучить и проанализировать потребности потребителей гостиничного продукта, подобрать соответствующий им гостиничный продукт;
- Разработать практические рекомендации по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов
- Выявить конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;
- Участвовать в разработке комплекса маркетинга.

Изучение и анализ потребностей потребителей гостиничного продукта

При изучении потребностей потребителей необходимо основываться на работе административной службы, т.к. у гостей с первых минут складывается впечатление о гостинице.

- регистрация гостей и распределение номеров;
- ведение реестра состояния номеров;
- хранение ключей; оформление выездов;
- ведение счета гостя; координация работы горничных;
- предоставление гостям различной информации, в частности по работе гостиницы.
- резервирования номеров может быть осуществлено как по телефону, так и по факсу.
- Комфорт и систематическая уборка номеров, холлов, коридоров в которых осуществляется прием и обслуживание клиентов

Практические рекомендации по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов

При определении конкурентоспособности были определены пункты:

- . Товар должен по цене и качеству соответствовать требованиям потребителей на выбранном сегменте рынка.
- . На рынок, где реализуется товар должен быть свободный доступ конкурентных товаров, и эти товары не должны подвергаться дискриминации или наоборот получать благоприятствующие воздействия
- . Ценовая конкурентоспособность должна достигаться не за счет уменьшения доходов производителя, а за счет уменьшения затрат на производство продукции, увеличения производительности труда и т.д.

Конкурентоспособность гостиничного продукта и организации

Конкурентоспособность товара –

совокупность потребительских свойств товара, определяющая его отличие от других аналогичных товаров по степени и уровню удовлетворения потребности покупателя и затратам на его приобретение и эксплуатацию, т.е.

- способность побеждать или быть лидером в конкурентной борьбе на данном рынке труда или жизненном пространстве за обладание какими-либо ценностями для удовлетворения физиологических, социальных или других потребностей;
- соперничать с конкурентами на данном рынке по удовлетворению потребностей потребителей путем обеспечения оптимального уровня качественных и ресурсных показателей;
- способность выпускать (выполнять) конкурентоспособный товар (услугу) для реализации на внешнем или внутреннем рынке.

Маркетинг на предприятии гостиничного бизнеса

- ▣ это управляемый социальный процесс, посредством которого индивидуумы и группы людей приобретают то, в чем нуждаются и что хотят получить, обмениваясь с другими созданными продуктами и ценностями.



Спасибо за внимание!