

در وبینار چگونه درآمد هتل‌ها را افزایش دهیم عنوان شد:

تلاش اتاق بازرگانی اصفهان برای افزایش سهم خدمات در تولید ناخالص داخلی استان

بخش دوم وبینار چگونه درآمد هتل‌ها را افزایش دهیم با حضور مشاور رئیس جمهور کراسی درحوزه هتلداری و استاد دانشگاه ورن کراسی برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان **محمد رضا رجالی**، نایب رئیس کمیسیون گردشگری، صنایع دستی و فرش اتاق بازرگانی اصفهان در این وبینار با بیان اینکه یکی از هدفگذاری‌های پارلمان بخش خصوصی اصفهان افزایش سهم خدمات در GDP استان می‌باشد، افزود: از این طریق شاهد اقتصادی بالنده‌تر در شهر خواهیم بود. وی یکی از زیرساخت‌های مهمی که بخشی از این مسئولیت را برعهده دارد، هتل‌ها دانست.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان کمک به حفظ حیات هتل‌ها در شرایط بحرانی را از اهداف برگزاری جلسه مذکور دانست و تصریح کرد: با توجه به زیرساخت‌های گردشگری موجود در استان، صنعت هتلداری نیازمند توسعه است.

رجالی فراهم کردن امکان فروش و واگذاری هتل آپارتمان‌ها و سوئیت‌های یک هتل به صورت مجزا و صدور سندهای تفکیکی خرد با حفظ ضوابط هتلینگ همچنین صدور مجوز احداث مجموعه‌های خدماتی مسکونی و اداری در مجاورت زمین‌های دارای کاربری گردشگری را از مواردی دانست که توجیه سرمایه‌گذاری در این صنعت را ارتقاء خواهد داد.

زهرا زمانی، مدیر پژوهش و بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی اصفهان نیز هدف از برگزاری این وبینار را کمک به بهره‌وری هر چه بیشتر هتل‌ها و کمک به توسعه گردشگری و درآمدهای هتل‌ها بیان کرد.

وی برگزاری همایش‌ها و وبینارهای اقتصادی در حوزه مختلف کسب و کار و سرمایه‌گذاری با حضور اندیشمندان اقتصادی ملی و بین‌المللی را یکی از اولویت‌های اتاق بازرگانی اصفهان دانست و تصریح کرد: در همین راستا این وبینار با حضور پروفیسور آملیا توماشویچ، مشاور رئیس جمهور کراسی در حوزه هتلداری و از صاحبان بزرگ این حوزه در اروپا برای دومین بار و بنا به درخواست فعالان این حوزه برگزار خواهد شد. زمانی تصریح کرد: بخش اول این وبینار در بهمن ماه 1400 برگزار شد.

در ادامه **پروفیسور آملیا توماشویچ** در این وبینار با بیان اینکه افزایش درآمد هتل باید ماموریت تمامی پرسنل باشد افزود: برای حل مشکل درآمد هتل‌ها ابتدا آگاهی از اینکه مشکل در کدام بخش از هتل مانند اقامت، منابع انسانی و... وجود دارد، از اهمیت زیادی برخوردار است.

وی گفت: تجزیه و تحلیل دلایل مشکل، مشخص شدن اقدامات لازم برای رفع مشکل مانند برنامه ریزی، اجرایی و ارزیابی برنامه‌ها در مراحل بعدی قرار گرفته‌اند. عضو انجمن هتل‌داران اروپا توجه به منابع داخلی و بازارهای جدید را راه‌های درآمدزایی هتل‌ها دانست و تصریح کرد: بررسی و تجزیه و تحلیل ایده‌های تمامی کارکنان در خصوص صرفه‌جویی مخارج و راهکارهای دستیابی به درآمد جدید نیز بسیار مهم است. مشاور رئیس جمهور کراسی رضایت مشتری، تجربه بهتر در رزرو و اهمیت دادن به کارکنان را از راهکارهای بهبود عملکرد هتل‌ها دانست.

توماشویچ همچنین در خصوص تشویق مشتریان به خرید بیشتر گفت: ارایه پیشنهادات جدید به مسافر مانند تحویل اتاقی بزرگ‌تر یا چشم‌انداز بهتر با پرداخت هزینه کمی بالاتر، ارایه سبدهای غذایی ویژه‌تر مانند میوه و تنقلات با قیمت‌های منطقی، فروش بلیط سینما، تور گردشگری شهر با راهنمایی مجرب، خدمات حمل و نقل راحت‌تر... را از جمله این راه‌ها معرفی کرد.

استاد دانشگاه ورن کراسی تهیه لیستی از این خدمات و قرار دادن آن در اتاق را یکی از راه‌های معرفی این خدمات دانست.

توماشویچ راه‌اندازی مکان‌های نگهداری بچه، حیوانات خانگی، فروش گل، تهیه کیک تولد، ایجاد اقداماتی در حوزه غذا و نوشیدنی را از دیگر راه‌های افزایش درآمد هتل معرفی کرد.

وی آموزش کارکنان در خصوص نحوه فروش بیشتر مواد غذایی را یکی دیگر از راه‌های افزایش درآمد دانست و افزود: آگاهی از اینکه کدام غذاها دارای حاشیه سود بیشتری هستند، و ایجاد انگیزه برای سرآشپز درارایه‌های جدید در منوی غذایی نیز در این امر موثر است.

عضو انجمن هتل‌داران اروپا شناختن مزیت رقابتی، توضیح ویژگی‌های شاخص مجموعه، ایجاد توصیفات و توضیحات در منوی غذایی برای مهمان و تهیه به سفارش غذا، ایجاد تجربه خاطره‌انگیز سفارش غذا و نوشیدنی برای مهمان، ارایه غذا به صورتی خاص، ارایه غذاهای تازه، محلی و ارگانیک در منو، در نظر گرفتن پرس‌های کوچک غذا برای امتحان غذای جدید و امکان رزرو غذا به صورت آنلاین را از راهکارهای افزایش درآمد در بخش غذایی معرفی کرد.

توماشویچ در پایان سخنان خود ضمن ابراز امیدواری از رقم خوردن آینده‌ای روشن برای صنعت هتلداری پس از دوران کرونا گفت: با این وجود متأسفانه جنگ میان کشورها، هتلداری را بسیار تحت تأثیر قرار خواهد داد.