

در وبینار «چگونه درآمد هتل‌ها را افزایش دهیم» عنوان شد:

اعلام آمادگی اتاق بازرگانی اصفهان در توسعه آموزش و توانمندسازی فعالان حوزه گردشگری

وبینار «چگونه درآمد هتل‌ها را افزایش دهیم» با سخنرانی مشاور رئیس‌جمهور کرواسی در حوزه هتلداری، استاد برجسته دانشگاه ورن کرواسی و از صاحب‌نظران اروپا در این حوزه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست به نکات کلیدی افزایش درآمد هتل‌ها به ویژه تمرکز بر ایجاد انگیزه در کارکنان، ایجاد وب سایت و تقویت زیرساخت‌های آی تی هتل‌ها و مجتم‌های اقامتی تاکید شد.

علی کرباسی زاده، مشاور عالی رئیس اتاق بازرگانی اصفهان در این وبینار وجود پتانسیل‌ها و جاذبه‌های گردشگری مختلف در اصفهان را یکی از فرصت‌های توسعه ای اصفهان دانست و تصریح کرد: متأسفانه در دهه‌های گذشته به صورت حداکثری از این ظرفیت‌ها استفاده نشده است.

وی با اشاره به وجود مشکلات در بخش‌های زیرساختی، برنامه ریزی و آموزشی حوزه گردشگری، تعامل تمامی دست‌اندرکاران این حوزه را منجر به جبران این نقیصه‌ها دانست و تاکید کرد موفقیت در حوزه گردشگری نیازمند مواردی از قبیل برندینگ و بازاریابی، آموزش در حوزه خدمات گردشگری و قیمت‌گذاری مناسب است.

وی در پایان سخنان خود از اعلام آمادگی همه جانبه کمیسیون گردشگری، صنایع دستی و فرش اتاق بازرگانی اصفهان در راستای تعامل و همراهی در توسعه آموزشی فعالان حوزه گردشگری به ویژه هتلداران خبرداد و افزود: با توجه به بالا بودن ظرفیت خدمات و مهمان‌نوازی در کشور و نوع گردشگران مخاطب و هدف ما از اروپا و آمریکا که عمدتاً گردشگران فرهنگی-تاریخی بوده که به کشورهای زیادی سفر کرده‌اند، لازم است در زمینه خدمات، پذیرایی و اقامت ظرفیت‌های خود را ارتقاء دهیم.

زهره زمانی، مدیرواحد پژوهش و بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی اصفهان هدف از برگزاری این وبینار را کمک به بهره‌وری هر چه بیشتر هتل‌ها و توسعه مدل‌های درآمدی 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 به منظور کمک به بهبود محیط کسب و کار استان عنوان و تصریح کرد: در همین راستا این وبینار با حضور پروفسور آملیا توماشویچ، مشاور رئیس‌جمهور کرواسی در حوزه هتلداری و از صاحب‌نظران بزرگ این حوزه در اروپا که تاکنون با مشاوره‌های خود سبب موفقیت و همچنین جلوگیری از ورشکستگی هتل‌های بسیاری در جهان شده است؛ برگزار خواهد شد.

در ادامه **پروفسور آملیا توماشویچ**، مشاور رئیس‌جمهور کرواسی در حوزه هتلداری همراهی و تعامل کارکنان و آگاهی آنها از نحوه کسب درآمد هتل را بسیار مهم دانست و افزود: در مرحله بعدی برای افزایش درآمد تحلیل مشکل، برنامه ریزی برای رفع آن و سپس اجرا از اهمیت زیادی برخوردار است.

وی با تاکید بر ضرورت ایجاد مزیت رقابتی در راستای افزایش سود هتل‌ها، گفت: آگاهی از نوع مهمان‌ها و رقبا به ویژه در شرایط کرونا و نزدیک کردن دیدگاه خود به زاویه دید مسافران نیز بسیار حائز اهمیت است.

استاد دانشگاه ورن کرواسی همچنین نحوه کسب درآمد را یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های کسب و کار و یک هنر دانست و گفت: توجه به شرایط موجود، شناسایی بازارها و مشتریان جدید از راه‌های افزایش درآمد هتل‌ها است.

توماشویچ تصریح کرد: استفاده از تحلیل سوات (SWOT) و شناسایی فرصت‌ها و تحلیل‌ها، ایجاد اتاق فکر و شناسایی انتظارات میهمانان نیز در افزایش درآمد هتل‌ها بسیار تأثیرگذار خواهد بود.

وی افزود: پرسنل در ارایه ایده‌های جدید به مدیران هتل‌ها جایگاه ویژه‌ای دارند و باید در ازای رفتار درست و ایده‌های منحصر بفرد خود تشویق شوند.

توماشویچ، درگیرکردن تمامی بخش‌ها در تصمیمات و پیشنهادات را حایز اهمیت دانست و تصریح کرد: آموزش و تربیت نیروها و ایجاد احساس دخیل بودن نظرات پرسنل در درآمدزایی و ایجاد طوفان فکری با طرح سوالات مختلف نیز بسیار مهم است.

وی در ادامه سخنان خود تمرکزبر جلب رضایت مشتری، برندسازی، درنظرگرفتن تسهیلات اینترنتی، مراقبت از پرسنل، ایجاد تعامل با مهمان پیش از اقامت به منظور وفادار کردن مشتری، راه اندازی وب سایت ساده و جذاب همراه با عکس و ویدئوهای کوتاه، نمایش خدمات هتل در شبکه‌های اجتماعی، پاسخ به کامنت‌ها، ایجاد پایگاه داده اعم از ترجیحات غذایی و تاریخ تولد (ارسال تبریک روز تولد میهمانان)، ایجاد برنامه‌های متنوع و در نظرگرفتن مزایا برای مشتریان وفادار، ارایه پیشنهادات ویژه به مهمانان مانند تهیه بلیط سینما، تئاتر، کنسرت و تورگشت‌های مطمئن، استفاده از رانندگان آموزش دیده در ترانسفر هتل و فروش محصولات غذایی به عنوان سوغات با نشان هتل را از راهکارهای افزایش درآمد هتل‌ها معرفی نمود.

در پایان این نشست به سوالات فعالان گردشگری پاسخ داده شد.