

*Панферова Дарья Романовна,  
студентка Уральского федерального университета имени первого  
Президента России Б. Н. Ельцина, направления гостиничное дело,  
г. Екатеринбург*

*Panferova Daria Romanovna  
Student of the Ural Federal University named after the first President of Russia  
B.N. Yeltsin, Hotel Business, Yekaterinburg*

## **СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ В ОТЕЛЕ**

### **THE SYSTEM OF INCOME MANAGEMENT IN A HOTEL**

**Аннотация.** В современной конкурентной индустрии гостеприимства максимизация прибыли имеет решающее значение для любого отеля, чтобы остаться на плаву. С появлением платформ онлайн-бронирования и динамических стратегий ценообразования управление доходами стало важнейшим инструментом для оптимизации потоков доходов отеля. Управление доходами отеля помогает менеджерам прогнозировать спрос, устанавливать цены и уровни запасов, а также принимать решения на основе данных для максимизации прибыли. Используя возможности технологии, отельеры могут анализировать тенденции рынка, цены конкурентов и поведение потребителей для создания прибыльной стратегии ценообразования, которая отвечает постоянно меняющимся требованиям рынка. В этой статье мы рассмотрим многочисленные преимущества системы управления доходами гостиниц и то, как она может помочь отельерам улучшить итоговую прибыль, увеличить заполняемость номеров и опередить конкурентов. Итак, давайте погрузимся в процесс и узнаем, как система управления доходами может помочь вам максимально увеличить прибыль вашего отеля.

**Abstract.** In today's competitive hospitality industry, profit maximization is critical for any hotel to stay afloat. With the advent of online booking platforms and dynamic pricing strategies, revenue management has become a critical tool for optimizing hotel revenue streams. Hotel revenue management helps managers forecast demand, set prices and inventory levels, and make data-driven decisions to maximize profits. Using the power of technology, hoteliers can analyze market trends, competitor prices and consumer behavior to create a profitable pricing strategy that meets ever-changing market demands. In this article, we'll look at the many benefits of hotel revenue management and how it can help hoteliers improve bottom line profits, increase room occupancy and stay ahead of the competition. So, let's dive in and learn how a revenue management system can help you maximize your hotel's bottom line.

**Ключевые слова:** управление доходами, доходы отелей, отели, ценообразование, прибыль, рыночная экономика

**Keywords:** revenue management, hotel revenues, hotels, pricing, profit, market economy

Что такое система управления доходами отеля? Система управления доходами отеля - это программное приложение, используемое владельцами отелей для максимизации доходов путем оптимизации ценообразования и

уровня запасов. Управление доходами - это процесс использования методов анализа данных и прогнозирования для определения оптимальной стратегии ценообразования для каждого типа номеров на определенный период. Система управления доходами использует данные в режиме реального времени, такие как цены конкурентов, рыночный спрос и исторические модели бронирования, для принятия обоснованных решений по ценообразованию и инвентаризации. Система помогает отельерам определить периоды спроса и соответствующим образом скорректировать ценообразование для максимизации доходов.

Система управления доходами отеля автоматизирует процесс ценообразования, устраняя необходимость ручного обновления, которое может отнимать много времени и быть чревато ошибками. С помощью системы управления доходами отельеры могут устанавливать правила ценообразования и инвентаризации для каждого типа номеров и автоматизировать обновления на основе данных в режиме реального времени. Система помогает отельерам оптимизировать стратегию ценообразования для увеличения доходов и прибыльности.

Понимание основ управления доходами. Управление доходами - это сложный процесс, который включает в себя прогнозирование спроса, установление цен и управление уровнем запасов. Система управления доходами использует анализ данных и методы прогнозирования для определения идеальной стратегии ценообразования для каждого типа номеров на определенный период. Система принимает во внимание рыночный спрос, цены конкурентов и исторические модели бронирования для принятия обоснованных решений по ценообразованию и инвентаризации.

Основные принципы управления доходами включают прогнозирование спроса, понимание конкуренции, установление цен на основе спроса и управление уровнем запасов. Управление доходами - это процесс, основанный на данных, который требует понимания тенденций рынка, поведения потребителей и ценообразования конкурентов. Система управления доходами

помогает отелям автоматизировать этот процесс, облегчая оптимизацию ценообразования и уровня запасов.

Преимущества системы управления доходами отеля. Система управления доходами отеля имеет множество преимуществ для отельеров, включая:

- Увеличение доходов. Система управления доходами помогает отелям оптимизировать ценовую стратегию для увеличения доходов. Анализируя тенденции рынка, цены конкурентов и исторические модели бронирования, система может определить периоды спроса и соответствующим образом скорректировать ценообразование для максимизации доходов;

- Улучшение показателей заполняемости. Система управления доходами помогает отелям управлять уровнем запасов для обеспечения максимальной заполняемости номеров. Автоматизируя процесс ценообразования, система может корректировать цены в зависимости от спроса, помогая отелям заполнять пустующие номера и повышать уровень заполняемости;

- Улучшенное принятие решений. Система управления доходами предоставляет отелям данные и информацию в режиме реального времени, позволяя им принимать обоснованные решения о ценообразовании и уровне запасов. Система учитывает тенденции рынка, ценообразование конкурентов и исторические модели бронирования, предоставляя отелям практические выводы;

- Конкурентное преимущество. Система управления доходами дает отелям конкурентное преимущество, позволяя им оптимизировать стратегию ценообразования и опережать конкурентов. Автоматизируя процесс ценообразования и анализируя тенденции рынка, отельеры могут корректировать цены и уровни запасов, чтобы соответствовать постоянно меняющимся требованиям рынка.

Общие проблемы, с которыми сталкиваются менеджеры по доходам гостиниц. Менеджеры по управлению доходами гостиниц сталкиваются с

множеством проблем, пытаясь максимизировать доходы и прибыльность. Некоторые из общих проблем включают:

- Недостаток данных. Менеджерам по доходам гостиниц необходим доступ к данным в режиме реального времени для принятия обоснованных решений по ценообразованию и инвентаризации. Без доступа к точным данным в режиме реального времени отельеры могут упустить возможности получения дохода;

- Ручные процессы. Ручной процесс ценообразования может отнимать много времени и быть чреват ошибками. Отельерам необходимо автоматизировать процесс ценообразования, чтобы сэкономить время и сократить количество ошибок;

- Конкуренция. В гостиничном бизнесе существует высокая конкуренция, многие отели борются за одних и тех же клиентов. Отельеры должны опережать конкурентов, оптимизируя свою ценовую стратегию и оставаясь в курсе рыночных тенденций;

- Сезонность. Спрос на гостиничные номера может значительно меняться в зависимости от сезона. Отельерам необходимо корректировать свою ценовую стратегию с учетом сезонности и максимизировать доход.

Основные характеристики, на которые следует обратить внимание при выборе системы управления доходами отеля. При выборе системы управления доходами отеля есть несколько характеристик, на которые отельеры должны обратить внимание, в том числе:

- Интеграция с другими системами. Система управления доходами должна легко интегрироваться с другими системами управления отелем, такими как системы управления недвижимостью (PMS) и системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM);

- Анализ данных в режиме реального времени Система управления доходами должна обеспечивать анализ данных в режиме реального времени, чтобы гостиничные предприятия могли принимать обоснованные решения по ценообразованию и инвентаризации;

- Персонализация. Система управления доходами должна быть настраиваемой для удовлетворения конкретных потребностей отеля;
- Удобный интерфейс. Система управления доходами должна иметь удобный интерфейс, который легко использовать и ориентироваться;
- Поддержка клиентов. Система управления доходами должна обеспечивать отличную поддержку клиентов, чтобы гостиничные работники могли получить помощь, когда она им необходима.

Как выбрать правильную систему управления доходами отеля  
Выбор правильной системы управления доходами отеля может оказаться непростой задачей. Вот несколько советов, которые помогут отельерам выбрать правильную систему:

- Оцените свои потребности. Отельеры должны оценить свои потребности и определить, какие функции им необходимы в системе управления доходами;
- Исследование поставщиков. Отельеры должны изучить поставщиков и сравнить их возможности, цены и поддержку клиентов;
- Читать отзывы. Отельеры должны читать отзывы других отельеров, чтобы получить представление о сильных и слабых сторонах системы;
- Запросить демонстрацию. Отельеры должны запросить демонстрацию системы, чтобы увидеть, как она работает и отвечает ли их потребностям;
- Оцените поддержку клиентов. Отельеры должны оценить поддержку клиентов поставщика, чтобы убедиться, что они смогут получить помощь, когда она им понадобится.

Внедрение системы управления доходами отеля: Лучшие практики  
Внедрение системы управления доходами отеля требует тщательного планирования и исполнения. Вот несколько лучших практик по внедрению системы управления доходами:

- Обучите персонал. Владельцы гостиниц должны обучить свой персонал тому, как использовать систему управления доходами, чтобы обеспечить максимальное использование ее преимуществ;
- Настройте интеграцию. Отельные должны настроить интеграцию с другими системами управления отелем, такими как PMS и CRM, чтобы обеспечить синхронизацию данных во всех системах;
- Определите правила ценообразования. Отельные должны определить правила ценообразования для каждого типа номеров и настроить систему на автоматическое обновление данных на основе данных в режиме реального времени;
- Мониторинг производительности. Отельные должны следить за работой системы и корректировать цены и уровень запасов по мере необходимости, чтобы максимизировать доход.

Тематические исследования: Как отели выиграли от внедрения системы управления доходами. Ниже приведены примеры из практики гостиниц, которые выиграли от внедрения системы управления доходами:

- Marriott International. Marriott International внедрила систему управления доходами, которая помогла компании увеличить доход на 6% всего за один год. Система позволила компании Marriott оптимизировать ценообразование и уровень запасов, что привело к увеличению доходов и прибыльности;
- InterContinental Hotels Group (IHG). IHG внедрила систему управления доходами, которая помогла компании увеличить доход на 5,2%. Система позволила IHG принимать решения по ценообразованию и инвентаризации на основе данных, что привело к росту доходов и заполняемости номеров;
- AccorHotels. AccorHotels внедрила систему управления доходами, которая помогла компании увеличить доход на 10,1%. Система позволила AccorHotels оптимизировать ценообразование и уровень запасов, что привело к увеличению доходов и прибыльности.

Будущие тенденции в управлении доходами гостиниц. Индустрия управления доходами гостиниц постоянно развивается, постоянно появляются новые технологии и тенденции. Вот некоторые будущие тенденции в управлении доходами гостиниц:

- Искусственный интеллект (ИИ). Искусственный интеллект становится все более популярным в гостиничном бизнесе, и многие отели используют системы управления доходами на базе искусственного интеллекта для оптимизации ценообразования и уровня запасов;
- Динамическое ценообразование. Динамическое ценообразование становится все более распространенным явлением в гостиничном бизнесе, когда отели корректируют свои цены в режиме реального времени в зависимости от спроса;
- Персонализация. Персонализация становится все более важной в гостиничном бизнесе: отели используют данные для персонализации своих ценовых и маркетинговых стратегий.

Заключение: почему каждому отелю необходима система управления доходами? В заключение следует отметить, что система управления доходами отеля является важнейшим инструментом для максимизации доходов и прибыльности в высококонкурентной индустрии гостеприимства. Система позволяет отельерам оптимизировать ценообразование и уровень запасов, принимать решения на основе данных и опережать конкурентов. При выборе системы управления доходами отельеры должны оценить свои потребности, изучить поставщиков, прочитать отзывы, запросить демонстрацию и оценить поддержку клиентов. Внедрение системы управления доходами требует тщательного планирования и исполнения, включая обучение персонала, настройку интеграций, определение правил ценообразования и мониторинг эффективности. Правильно подобранная система управления доходами позволит отелям увеличить доходы, повысить заполняемость номеров и опередить конкурентов в постоянно меняющейся индустрии гостеприимства.

## Список литературы

1. Володарский К. Э. Прогноз заполняемости гостиницы и максимизация прибыли // московский экономический журнал. - 2020.
2. Буравчикова Т.В. Водопьянова Е.В. Технологические решения управления доходами в гостиничном бизнесе // вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. - 2020.
3. Константинова С.В. Яковенко О.В. Гостиничная аналитика: типы данных // форум молодых ученых, - 2019.
4. Салманлы А.А. Управление доходами, как неотъемлемая часть маркетинга гостиничного предприятия // вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. - 2020.