



I REGIO - HO.RE.CA

DENNÍ A RÁMCOVÁ
ČINNOST PRO VÁŠ
PROVOZ

KATALOG 2025/26

PROVOZNÍ PROGRAM



- 1) **PRAKTIK_1.8 | pro vedoucí úseků**
 - Individuální program s vedoucími středisek
 - Individuální příprava pro manažery

- 2) **HO.RE.CA. STAFF_1.8 | pro personál**
 - Standardy dovedností personálu
 - Pracovní techniky podle snímku dne

Oblast: úseky odbytové - stravovací,
ubytovací, housekeeping, wellness, ost.



Program rentability podniku, obchodní kondice,
kvality služeb a trendů v internetovém prostředí

ÚVOD

▪ Koncept aktivity je připraven pro klíčové procesy ve Vašem podniku, a to v přímé komunikaci a s předáním potřebných podkladů nebo pracovních technik k Vašemu využití pro typy provozů HO.RE.CA. Také v návaznosti na aktuální, současné procesy a zavedenou kvalitu Vašich služeb.



- dále v textu najdete -

- 1) Začínáme - pro Vaši agendu k zahájení
- 2) Cíle | Rack Rates 2025-weblink
- 3) Získání benefitů z programu - HOTEL

- KVALIFIKOVANÉ
- INSPIRATIVNÍ
- MOTIVUJÍCÍ

Katalog 2025/26: Provozní program

1) VAŠE AGENDA K ZADÁNÍ

- Agenda není náročná na Váš čas od počátku spolupráce.
- Při zahájení plnění samostatně navrhne pracovní postup ke schválení.
- Komunikujeme s vedením o aktuálním stavu provozu podniku osobně a v místě.

- Období je určeno optimálně na 1 – 3 měs. nebo podle etap mimo exponované provozní dny.
- Využití našich produktů ze spolupráce pro management hotelu je nastaveno na období 6 – 18 měs., před případnými aktualizacemi.
- Průběh činnosti nevyžaduje zavádění dalších aplikací nebo softwarů do Vašeho provozu.

PRAKTIK_1.8
I mid-management & staff



2) Pro jaké cíle je činnost určena_?

- Zvýšení atraktivity a návštěvnosti podniku
- Rozšíření nového segmentu hostů
- Udržení kladné bilance provozního zisku

> WebLINK | RACK RATES – zvýhodněné 2025 >



3) ZÍSKÁNÍ BENEFITŮ PRO OBSAZENOST HOTELU

- **Nové segmenty hostů** - Personalizovaná databáze klientů k rozšíření základny hostů a k obsazenosti (sezona/mimosezona).
- **Doproděj** - Produkty vhodné a cenově dostupné i pro lokální potenciální klienty (např. na stravovacím úseku). Elektronické formy pobídek pro hosty k obsazení ubytovací kapacity. (e-texty: SK, PL, DE, EN)
- **Ceny a akce k ubytování** - Techniky manažera k realizaci rezervací a nastavování pružné ceny ubytování (O.T.A.). - varianty rentabilních cen u pobytových balíčků, varianty akcí podle cílového hosta/klienta.
- **AI vs. PMS pro management** – Denní práce s daty v PMS vs. AI data podle vhodnosti pro Váš provoz.

HOTELOVÉ TRENDY
3x téma v 1 programu



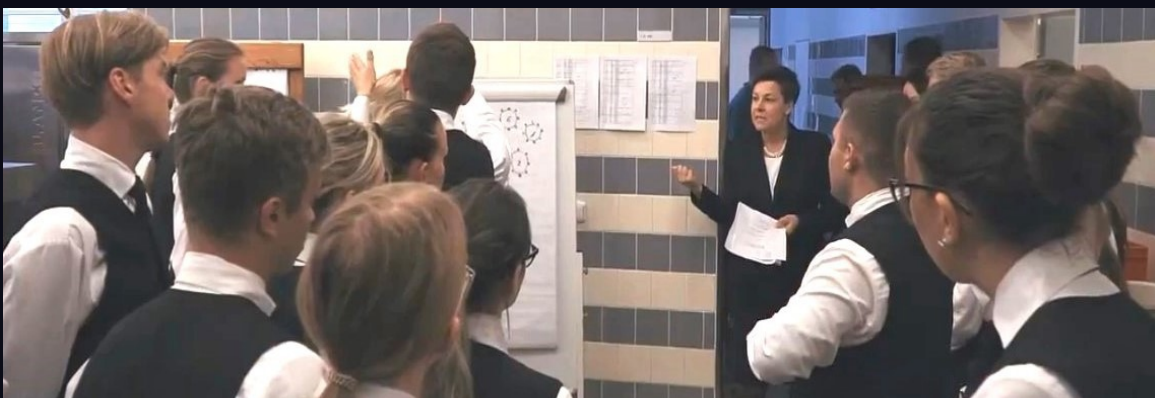
1. PROVOZNÍ RENTABILITA
2. KVALITA A CENY SLUŽEB
3. UDRŽENÍ TÝMU PERSONÁLU

HotelsConsult.com®

Jaký je obsah naší činnosti_?

- SPOLEHLIVOST
- ODBORNOST
- OPERATIVA

MN: „Jedná se o strukturovanou aktivitu s příkladovými ukázkami z hotelové a gastronomické praxe za účelem přenesení technik a předání elektronických podkladů k dispozici managementu. Spolupráce je vhodná pro zapojené Vaše pracovní akvizice Gen. Y/Z. “



Pro další informace a dotazy
neváhejte využít uvedené kontakty.

Děkujeme Vám za pozornost, také
za Váš čas u prezentace.

HotelsConsult.com

Tel.: +420 603 728 883

E-mail: info@hotelsconsult.com



> WebLINK: hotelsconsult.com

PRAKTIK_1.8 – REGIO HO.RE.CA.

Realizace činností v provozu HO.RE.CA. je zaměřena na manažerské techniky a provozní data. Program_1.8 vychází z kvalifikované praxe v hotelech First Class**** (úseky stravovací, banketové, ubytovací a finanční) a z managementu u frančízinkových hotelových společností (frančízinkové vztahy, USALI/SOP specializace).