CONCEPT

إدارة الإيرادات الفندقية: الإيراد لكل غرفة متاحة والتنبؤ بالحجوزات وقنوات التوزيع وإزاحة المجموعات

12 – 16 أبريل 2027

باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى



إدارة الإيرادات الفندقية: الإيراد لكل غرفة متاحة والتنبؤ بالحجوزات وقنوات التوزيع وإزاحة المجموعات

المرجع: 239_11412 **التاريخ:** 12 – 16 أبريل 2027 **المكان:** باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى **الرسوم:** SAR 23500

مقدمة:

تتراجع نتائج إدارة الإيرادات الفندقية بصمت عندما تباع الغرف عبر قنوات غير مناسبة وبأسعار غير مناسبة: تزبح كتل المجموعات نزلاء أفرادا يدفعون أكثر، وتقتطع عمولات وكالات السفر الإلكترونية من صافي متوسط سعر الغرفة اليومي، وتبقى ليالي الأطراف فارغة بسبب ثغرات قيود مدة الإقامة، ويعرض الإيراد لكل غرفة متاحة RevPAR دون مؤشر الربح التشغيلي GOPPAR الذي يقف خلفه. وتزود هذه الدورة من كور كونسبت الفرق التجارية في الفنادق بطرق عملية للتنبؤ بتراكم الحجوزات لكل شريحة، وتحديد السعر الأفضل المتاح BAR والأسعار المقيدة بشروط، وضبط مخزون الغرف والحجز الزائد، واحتساب تكلفة كل قناة توزيع، وتقييم طلبات المجموعات. ويبني المشاركون مصنف استراتيجية الإيرادات والتنبؤ الفندقي لمنشآتهم.

أهداف الدورة:

- حساب نسبة الإشغال ومتوسط سعر الغرفة اليومي ADR والإيراد لكل غرفة متاحة RevPAR وإجمالي الإيراد لكل غرفة متاحة TRevPAR والربح التشغيلي لكل غرفة متاحة GOPPAR وقراءتها معا للحكم على الأداء التجاري للفندق
- التنبؤ بليالي الغرف والإيرادات لكل شريحة سوقية من بيانات الحجوزات المسجلة وتراكم الحجوزات والطلب غير المقيد
- تحديد مستويات السعر الأفضل المتاح BAR وخطط الأسعار المقيدة بشروط وقيود مدة الإقامة بما يتوافق مع تقويم الطلب
- اتخاذ قرارات الحجز الزائد وتخصيص القنوات وعروض المجموعات بالاعتماد على تكلفة تحويل النزيل وصافي تكلفة القناة وتحليل الإزاحة
- مقارنة أداء الفندق بمجموعته التنافسية عبر مؤشرات MPI وARI وRGI ووضع إجراءات لسد الفجوات
- بناء مصنف استراتيجية الإيرادات والتنبؤ الفندقي وإدارة اجتماع الإيرادات الأسبوعي انطلاقا منه

الفئة المستهدفة:

- مسؤولو الإيرادات والعائد المساءلون عن أسعار الغرف والتنبؤات وضوابط المخزون في فندق أو مجموعة فنادق
- مسؤولو الحجوزات والتوزيع الذين يديرون مدير القنوات ونظام التوزيع العالمي GDS وموقع العلامة وروابط وكالات السفر الإلكترونية
- مسؤولو المبيعات ومبيعات المجموعات الذين يقدمون العروض لحسابات الشركات والبرامج السياحية والاجتماعات والفعاليات
- مسؤولو المكتب الأمامي المسؤولون عن الوصول والترقيات وحالات عدم الحضور وتحويل النزلاء إلى فنادق أخرى
- المديرون العامون والتجاريون في الفنادق الذين يرأسون اجتماع الإيرادات ويملكون الموازنة
- مسؤولو الأغذية والمشروبات والفعاليات الذين تغذي إيرادات منافذهم والولائم وقاعات الاجتماعات إجمالي الإيرادات

محاور الدورة:

اليوم 1: أساسيات الإيرادات الفندقية وخط الأساس لأداء المنشأة

- شروط تطبيق إدارة الإيرادات في الفنادق: ليالي الغرف القابلة للتلف والسعة الثابتة والطلب المتغير
- حساب نسبة الإشغال ومتوسط سعر الغرفة اليومي والإيراد لكل غرفة متاحة والمفاضلة بينها
- مؤشرا TRevPAR وGOPPAR: الانتقال من إيراد الغرف إلى إجمالي الإيرادات والربح
- تقسيم السوق الفندقي: الأفراد بالسعر المعلن والشركات بالسعر المتفاوض عليه والجملة والمجموعات والعقود
- مراجعة خط الأساس للمنشأة: مزيج الشرائح ونمط أيام الأسبوع والموسمية

اليوم 2: التنبؤ بالطلب وتراكم الحجوزات والمقارنة مع المجموعة التنافسية

- تقرير الحجوزات المسجلة ووتيرة الحجز مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق
- طريقة التنبؤ بتراكم الحجوزات: النموذج الجمعي والنموذج الضربي لكل شريحة
- تقدير الطلب غير المقيد من الطلبات المرفوضة والاعتذارات والحجوزات المفقودة
- اختيار المجموعة التنافسية ومؤشرات MPI لاختراق السوق وARI لمتوسط السعر وRGI لتوليد الإيراد
- قراءة تقارير رصد أسعار المنافسين ورسم خريطة التموضع السعري

اليوم 3: تسعير الغرف الفندقية وهيكل الأسعار وضوابط المخزون

- تصميم سلم السعر الأفضل المتاح BAR ومستويات الأسعار وفق تقويم الطلب
- شروط تقييد الأسعار في الفنادق: الشراء المسبق وغير القابل للاسترداد والباقات وأسعار الأعضاء
- قيود مدة الإقامة: الحد الأدنى والأقصى للإقامة والإغلاق أمام الوصول والإغلاق أمام المغادرة
- فروق أسعار أنواع الغرف ومسارات البيع الأعلى وقواعد الترقية
- برنامج أسعار الشركات المتفاوض عليها: شرائح الحجم وإتاحة آخر غرفة وتواريخ الحظر

اليوم 4: الحجز الزائد وتكلفة التوزيع وإزاحة المجموعات

- تحديد مستوى الحجز الزائد من بيانات عدم الحضور والإلغاء وتكلفة تحويل النزيل
- مزيج قنوات التوزيع: موقع العلامة والحجز الهاتفي ونظام GDS والجملة ووكالات السفر الإلكترونية
- صافي متوسط السعر لكل قناة: عمولة الوكالات الإلكترونية وهامش النموذج التجاري وتكلفة الاستقطاب
- تحليل إزاحة المجموعات: إيراد الأفراد المفقود والإنفاق الإضافي والحد الأدنى المقبول للسعر
- إدارة تكافؤ الأسعار وأخطاء التخصيص في مدير القنوات

اليوم 5: إجمالي الإيرادات واختيار نظام إدارة الإيرادات ومصنف استراتيجية الإيرادات الفندقية

- إيراد قاعات الاجتماعات والولائم لكل مساحة متاحة في وحدة الزمن وتسعير باقات MICE للاجتماعات والمؤتمرات والمعارض
- بطاقة تقييم اختيار نظام إدارة الإيرادات RMS: محرك التنبؤ والتكامل ومستوى الأتمتة وصلاحيات المستخدم
- جدول أعمال اجتماع الإيرادات الأسبوعي وسجل الإجراءات وقرارات الإزاحة
- بناء مصنف استراتيجية الإيرادات والتنبؤ الفندقي على بيانات منشأة المشارك
- عرض المصنف ومساءلته من الزملاء عبر حالات فنادق المدن والمنتجعات والشقق الفندقية

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل مؤشرات الأداء الفندقية
- التنبؤ بالطلب حسب الشريحة
- بناء هيكل خطط الأسعار
- ضبط قيود المخزون
- تحليل تكلفة القنوات
- تقييم أعمال المجموعات
- المقارنة مع المجموعة التنافسية
- إدارة اجتماعات الإيرادات

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بمصنف استراتيجية الإيرادات والتنبؤ الفندقي مبني على بيانات الشرائح والقنوات في منشأتك
- قبول طلبات المجموعات أو رفضها بناء على حساب الإزاحة لا على الحدس
- نقل ليالي الغرف من القنوات مرتفعة التكلفة إلى الحجز المباشر حيث يبرر صافي متوسط السعر ذلك
- مقارنة قرارات التنبؤ والتسعير مع زملاء من فنادق المدن والمنتجعات والشقق الفندقية

الخاتمة:

ينمو إيراد الغرف عندما تتخذ قرارات التنبؤ وهيكل الأسعار وضوابط المخزون واختيار القنوات معا، وتراجع مقابل الربح لا مقابل الإشغال وحده. تنتقل الدورة من مؤشرات الأداء الفندقية وتقسيم السوق، مرورا بالتنبؤ بتراكم الحجوزات والمقارنة مع المجموعة التنافسية، إلى سلم السعر الأفضل المتاح وشروط تقييد الأسعار وقيود مدة الإقامة، ثم إلى الحجز الزائد وتكلفة القنوات وإزاحة المجموعات. ويضيف اليوم الأخير قاعات الاجتماعات والولائم واختيار نظام إدارة الإيرادات، وينتج مصنف استراتيجية الإيرادات والتنبؤ الفندقي الذي يستخدمه المشاركون في اجتماع الإيرادات التالي.