

Szanowni Państwo,

Nasza firma Rest Consulting działa w branży HoReCa świadcząc spersonalizowane usługi zarządcze, szkoleniowe, planistyczne jak również audyty.

W poniższym piśmie chciałbym przedstawić pakiet usług zawierający dwie pozycje: **zewnętrzny revenue manager oraz wsparcie hotelowego działu sprzedaży (Zewnętrzne zarządzanie działem sprzedaży)**.

Usługa „**ZEWNĘTRZNE ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY**” jest odpowiedzią na potrzeby niezależnych hoteli w czasach ekspansji hoteli sieciowych.

Dedykowany zespół specjalistów z doświadczeniem w pracy w hotelach sieciowych i niezależnych będzie prowadzić codzienne działania z zakresu zwiększenia obłożenia Państwa obiektu, zwiększając RevPar i obniżając koszty prowadzenia działalności poprzez optymalizację kosztów osobowych, prowizji agencyjnych (OTA), kalkulacje grup (analiza displacement) wraz z usługami dodatkowymi.

GLÓWNE KORZYSĆI DLA PAŃSTWA HOTELU TO:

- **Wzrost przychodów nawet o 50 %.** Klienci którzy nam zaufali zanotowali do 50 % wzrostu przychodów ze sprzedaży (YtY)
- **Redukcja kosztów osobowych o 60 % .** Koszt outsourcingu jest nawet do 60 % niższy niż zatrudnienie specjalisty ds. sprzedaży.
- **Pełna kontrola nad wynikami hotelu.** Dostarczamy codziennie raporty i prognozy, dzięki którym dyrektorzy i właściciele na bieżąco kontrolują hotelowe wskaźniki KPI
- **Prostszy biznes.** Rekrutacja, urlopy ,zwolnienia lekarskie to przeszłość.

REST CONSULTING
ul. Główna 23, 43 - 523 Pruchna k. Cieszyna
ul. Wika Czarnowskiego 2a, Gdańsk

NIP : 548-255-22-19
REGON : 241718972

Tel. Kom.: 0048 696 02 03 24
e- mail: biuro@restconsulting.pl

www.restconsulting.pl

Zewnętrzny revenue manager (outsourcing)

Dedykowany dla twojego obiektu specjalista codziennie analizuje ofertę obiektu i przyrost rezerwacji w okresie 365 dni, monitoruje konkurencję, dokonuje optymalizacji cen, oferty i restrykcji sprzedażowych oraz dostarcza raportowanie. Korzystając z profesjonalnego oprogramowania monitorujemy ceny rynkowe zapewniając optymalną i konkurencyjną ofertę stawek

Ponadto wesprzemy Państwa w

- obsługa Profitroom Suite, CRM , booking.com ... Porządkujemy i opalizujemy oferty hotelu we wszystkich kanałach sprzedażowych.*
- pozyskiwanie grup typu „MICE” w imieniu klienta (baza Rest Consulting)*
- podpisywanie umów korporacyjnych w imieniu klienta (baza Rest Consulting)*
- obsługa „social media” obiektu : Facebook , Instagram oraz YouTube*
- opracowanie oraz prowadzenie strategii marketingowych obiektu. Przygotowanie planów działania oraz ich wdrażanie wspólnie z dyrekcją hotelu*
- przygotowywanie oraz wysyłka „Newsletterów” do klientów obiektu*
- opracowanie oraz prowadzenie strategii sprzedażowych obiektu (opracowanie polityki cenowej dla obiektu)*
- cykliczne szkolenie personelu (kelnerzy / dział sprzedaży / recepcja)*
- wsparcie dyrekcji obiektu przez grono specjalistów z firmy Rest Consulting*

REST CONSULTING

ul. Główna 23, 43 - 523 Pruchna k. Cieszyna
ul. Wika Czarnowskiego 2a, Gdańsk

NIP : 548-255-22-19
REGON : 241718972

Tel. Kom.: 0048 696 02 03 24
e- mail: biuro@restconsulting.pl

www.restconsulting.pl

ZAPYTAJ O WYCENĘ USŁUGI DLA TWOJEGO OBIEKTU !

*Z przyjemnością spotkamy się z Państwem w celu omówienia szczegółów oraz
sprecyzowania Państwa oczekiwań.*

Z wyrazami szacunku

Łukasz Szoltys

REST CONSULTING
ul. Główna 23, 43 - 523 Pruchna k. Cieszyna
ul. Wika Czarnowskiego 2a, Gdańsk

NIP : 548-255-22-19
REGON : 241718972

Tel. Kom.: 0048 696 02 03 24
e- mail: biuro@restconsulting.pl

www.restconsulting.pl
