



☆☆☆☆
HOTEL
NORTH
SEA

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ГОСТИНИЦА БАЙКАЛ – СЕВЕРНОЕ МОРЕ

ОГРН:
1163850069690
ИНН: 3811434879
КПП: 381101001

РФ, 664075, г. Ир-
кутск
ул. Дальневосточная,
строение 156.
Тел. (3952) 48-28-88
mtk09@inbox.ru

Р/с 40702810200000160974
К/с: 30101810750042520777
Банк: Филиал "Иркутский"
АО КБ "Солидарность"
БИК: 042520777

ПРИКАЗ № 3

г. Иркутск

«30» января 2020 г

Об утверждении положения

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить положение «О применении динамического ценообразования в ООО «Гостиница Байкал Северное Море» (далее - Положение).
2. Офис-менеджеру Бядаевой К.В. ознакомить с настоящим приказом отдел продаж, службу приема и размещения.
3. Контроль над исполнением приказа возложить на директора гостиницы Зимину Е.А.

Генеральный директор

Д.А. Гусак

Согласовано:

Директор по операционному управлению

Директор гостиницы

Начальник Юридической службы

Главный бухгалтер

Заместитель генерального директора
по безопасности

Е.Г. Брюханова

Е.А. Зимина

К.Ю. Усольцев

Н.Г. Гладовская

А.А. Изюрьев

УТВЕРЖДЕНО
Генеральный директор ООО
«Гостиница Байкал-Северное море»
Гусак Д.А.
«30» *сентября* 2020г.



ПОЛОЖЕНИЕ

«О применении динамического ценообразования
в ООО «Гостиница Байкал Северное Море»

г. Иркутск
2020

Оглавление

1. Основные положения	3
2. Принципы применения структуры цен для различных сегментов клиентской базы объекта ООО «Гостиница Байкал - Северное море»	4
3. Процедуры	5

1. Основные положения.

- 1.1. Настоящее Положение подготовлено с учетом Постановления Правительства РФ от 09.10.2015 № 1085 «Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации» и Распоряжения Правительства РФ от 20.09.2019 № 2129-р «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года».
- 1.2. Настоящее Положение определяет права и полномочия Директора ООО «Гостиница Байкал – Северное море» (далее - Объект), а также Отдела продаж в части организации продаж гостиничных услуг Гостиницы.
- 1.3. Настоящее Положение подлежит обязательному размещению на сайте Гостиницы <https://northseahotel.com/>.
- 1.4. Применение настоящего положения направлено на достижение высокодоходного сочетания загрузки Объекта и объема продаж гостиничных услуг, конечной целью которого является повышение основных показателей доходности. Динамическое ценообразование вводится с целью обеспечения конкурентного преимущества, своевременной адаптации к изменениям маркетинговой среды и ситуации на рынке аналогичных услуг, возможности быстрой реакции на изменения в спросе и предложении, а, равно как и для обеспечения максимизации дохода от продаж гостиничных услуг Объекта. Директор Гостиницы руководствуется настоящим положением и утвержденной тарифной сеткой в построении ценовой политики и организации работы отдела продаж и отдела бронирования. Стратегия ориентирована на предложение гарантированно лучшей цены за номер/место для каждого сегмента потребителей в каждый конкретный период времени.
- 1.5. Выбор лучшего ценового предложения зависит от следующих показателей:
- Прогноз загрузки номерного фонда по имеющимся на день формирования отчета бронированиям
 - Событийный календарь, включающий мероприятия массового культурного, спортивного, политического, выставочного, конгрессного и др. характера, проводимых на международном, национальном, региональном, муниципальном уровне.
 - Анализ загрузки Объекта на данный конкретный период времени в динамике прошлых лет
 - Ценовые предложения, а также доступность номеров к размещению на объектах конкурентов (на основании общедоступной информации, размещенной на Интернет – ресурсах, открытых источников и систем он-лайн продаж)
 - Нововведения и изменения, касающиеся политической, туристической, экономической, социальной, правовой, духовной и др. сфер общества, а также климатические и природные факторы, оказывающие влияние на деятельность Объекта. А также любая другая информация, имеющая косвенное или прямое отношение к деятельности Объекта.
- Преимущество данной системы заключается в том, что используется дифференцированный подход в ценообразовании, нацеленный на достижение оптимальной загрузки объекта в различные периоды колебания спроса и увеличение общей прибыли от продажи номерного фонда.
- 1.6. Основными критериями применения настоящего Положения являются:
- Предоставление гибкой системы формирования цены для контрагентов и индивидуальных гостей, на основе анализа спроса и сезонной активности.

- Обеспечение своевременного применения базового тарифа – RackRate (RR), лучшей доступной цены дня (BAR) и предоставления специальных условий на размещение при изменении ценовой политики конкурентов, при значительном изменении рыночной конъюнктуры.
- Возможность изменения установленной сезонности в случае недостаточно высокой загрузки Объектов компании.

2. Принципы применения структуры цен для различных сегментов клиентской базы объектов Компании.

- 2.1. Тариф «Лучшая доступная цена дня» (BAR) является минимальной открытой официально опубликованной ценой. Для тарифа BAR характерно наличие нескольких уровней цены, которое определяется утвержденной тарифной сеткой, ценовой политикой объекта.
- Принцип применения тарифа BAR основан на своевременном переключении тарифа в сторону увеличения при достижении или прогнозировании достижения Объектом определенного уровня загрузки по номерному фонду.
- Применение тарифа BAR может быть приостановлено, в этом случае для индивидуальных клиентов, туристических операторов и других компаний применяется установленная наиболее высокая возможная расчетная стоимость (базовая цена) – RR.
- 2.2. Для формирования предложений на всех каналах Интернет продаж – сайтах партнеров (в рамках договорных отношений) и на собственном сайте Объекта применяется тариф «Лучшая доступная цена дня» BAR.
- Тариф «Лучшая доступная цена дня» BAR также применяется при расчете агентского/комиссионного вознаграждения в рамках договора при фиксированной процентной ставке.
- Предложение уровня цены BAR может быть приостановлено в связи с высокой прогнозируемой загрузкой Объекта и наличием высокого спроса с целью получения максимального дохода от продаж гостиничных услуг через применение базовой цены (тарифа) RackRate (RR).
- Для стимулирования спроса в низкие периоды деловой и туристической активности возможно расширение перечня услуг, входящих в стоимость тарифа BAR или предоставление скидок от 1% до 25% с согласования начальника отдела продаж или директора Гостиницы. Данная мера используется в целях дозагрузки объекта и развития долгосрочного партнерства в рамках маркетинговой стратегии развития клиентской базы Объекта.
- 2.3. Для всех сегментов рынка действует единое определение сезонов (низкий, средний, высокий), которое устанавливается в рамках утвержденной ценовой политики. Сроки применения сезонов как правило распределены помесячно, однако могут изменяться в рамках некоторых дней месяца в зависимости от совокупных параметров показателей, указанных в пункте 1.3. раздела 1. Решение об изменении сезона принимает директор Гостиницы, приказ утверждается письменным распоряжением генерального директора.
- 2.4. Для ключевых корпоративных партнеров объекта при принятии соответствующего решения директором Гостиницы возможно применение единого (фиксированного) для всех установленных сезонов договорного тарифа.
- Такой тариф может быть предоставлен в рамках одного заезда или групповых заездов за период или персонально для конкретного клиента компании. Данное решение позволяет увеличить продажи и служит способом продвижения оказываемых услуг объекта на рынке аналогичных услуг.

- 2.5. Действие всех специальных и партнерских тарифов может быть приостановлено при достижении объектом высокого уровня загрузки номерного фонда на каждый конкретный день. В таком случае объект информирует партнеров о закрытии продаж по договорным тарифам и применяют наиболее высокую возможную расчетную стоимость (базовая цена) - RackRate для всех поступающих бронирований.
- 2.6. Формирование тарифов в рамках специальных предложений, ориентированных на индивидуальных гостей, подразумевает наличие скидки от открытой опубликованной цены (BAR или RR) и обусловлено маркетинговой направленностью таких предложений, либо служебной необходимостью. Наличие данного ценового предложения позволяет повысить загрузку и увеличить доходность в периоды наступления низкого спроса. Данные специальные предложения применяются с ограничениями по количеству бронирований на каждый конкретный день и могут быть оставлены для подтверждения в случае достижения объектами высокой прогнозируемой загрузки. Введение в действие специальных предложений осуществляется директором Гостиницы.

3. Процедуры.

- 3.1. Ежедневно, в период с 09-00 до 10-00 часов местного времени, начальник отдела продаж совместно с директором Гостиницы анализируют динамику показателей, указанных в пункте 1.3 раздела 1, и формируют лучшую доступную цену дня (BAR) по каждой из категорий номеров. (В случае необходимости, BAR может меняться несколько раз в день).
- 3.2. На основании проведенного анализа, в случае необходимости переключения тарифа, директор Гостиницы подписывает приказ об изменении BARa, уведомляя менеджера по документообороту, который в свою очередь незамедлительно уведомляет менеджера СПиР и самостоятельно и/или с помощью ответственных лиц:
- в течение 10 минут выкладывает скан-копию приказа в сетевую папку для своевременного ознакомления с актуальными BARами всех сотрудников организации, занятых в продаже и распространении гостиничного продукта;
 - в течение 15 минут распространяет информацию о лучшей цене дня через все доступные каналы продаж (по средствам Travelline на личный сайт объекта и OTA), а также в АСУ (Автоматизированную Систему Управления) Объекта (Эдельвейс);
- 3.3. Ответственные лица используют переключенный тариф BAR/RR для ответа на запросы, совершения бронирований, выставления счетов и принятия оплаты от физических и юридических лиц; менеджер СПиР вносит изменения в преискурнт Уголка покупателя/стойку регистрации Объекта.
- 3.4. Если директором Гостиницы принято решение об оставлении текущего тарифа BAR/RR – менеджер по документообороту не вносит никакие правки ни в сетевую папку, ни в Travelline, а ответственные лица работают по BARy предыдущего дня.
- 3.5. В исключительных случаях и при согласовании с Генеральным директором, директор Гостиницы имеет право в целях максимизации объема выручки, предоставлять специальные цены, не предусмотренные утвержденной тарифной сеткой BARов.
- 3.6. Ответственные лица руководствуются следующими принципами:
- Переключение тарифа не применяется для партнеров и контрагентов, в отношении которых действуют условия специальных и партнерских тарифов. Корпоративные клиенты имеют право на договорные цены, действующие в зависимости от сезона либо фиксированную скидку на любой, действующий BAR. Допускается введение специальных предложений, пакетов услуг и дополнительных условий для применения тарифов для любого сегмента рынка и каналов продаж.

- Бронирования, совершенные до момента получения информации о переключении тарифа изменению не подлежат. В случае увеличения количества номеров по заявке клиента, полученной после информирования о переключении тарифа BAR/RR, и в случае, если указанные изменения касаются корректировки длительности проживания в сторону увеличения или сдвига дат размещения, стоимость размещения, рассчитывается исходя из переключенного тарифа BAR/RR.
- При установленной процентной ставке скидка на размещение для конкретного физического лица или группы лиц, или компании-контрагента (корпоративного или туристического) рассчитывается на основании тарифа BAR/RR, действующего на момент бронирования.

Положение подготовлено Директором Гостиницы Е.А. Зиминой