

宿泊事業者さま向け経営セミナー概要

[運営数値分析]と[収益向上]手法詳解

開催日：2016年2月24日（日：120分）

対象：ホテル旅館／ビジネスホテル／シティホテル 事業経営者様、マネジメント担当者様

[セミナーのポイント]

- 旅館・ホテルをめぐる最新動向——都心部ホテル需要増大・インバウンド増・国内市場拡大
- 自社旅館・ホテルの課題は何か——運営数値分析に活かせる指標をチェック
- 抽出された課題から営業方針の決定、経営改善や収益向上のための手法を詳解

[セミナー趣旨]

日本の宿泊需要は、これまでにない拡大の中にあり、1,700万人を越えるインバウンド、団塊世代の旅行ニーズなど盛り上がりを見せています。現在の経営に満足せず、より時代の流れにマッチした宿泊施設事業を行ない、さらに収益を向上させていくために、今何をすべきか、課題は何かを把握するための経営セミナーを実施し、さらなる「商売繁盛」を支援していきます。

[セミナープログラム (予定)]

I. 旅館・ホテル事業の市場動向

II. 自旅館・ホテルがより収益性を高めるために——運営数値を分析し自己診断を！

1. 売上分析
宿泊／料飲／宴会／付帯施設／数値分析事例
2. 経費分析、GOP（営業利益）分析
原価率の適正化と顧客満足との相関／人件費の適正化と生産性の向上
エネルギーコストの適正化と見える化／広告宣伝費の適正化と有効活用

III. 課題抽出と営業方針の決定～収益向上の成功事例から～

1. 投資する旅館・ホテル物件の課題抽出と改善法
2. 営業方針について
3. 「部門別収益管理」による計画数値策定
4. 収益を最大化するために必要な投資
5. 収益最大化を図るためのポイント
顧客組織の見直し／提供商品の見直し／販売手法の導入／経費削減のポイント／売上改善のポイント
6. 人材教育・研修

IV. 質疑応答