

СОЗДАЕМ ЗАВЕДОМО ВЫГОДНЫЙ ОТЕЛЬ

info@dewis.ltd

www.dewishotels.com

8 (812) 906-88-92



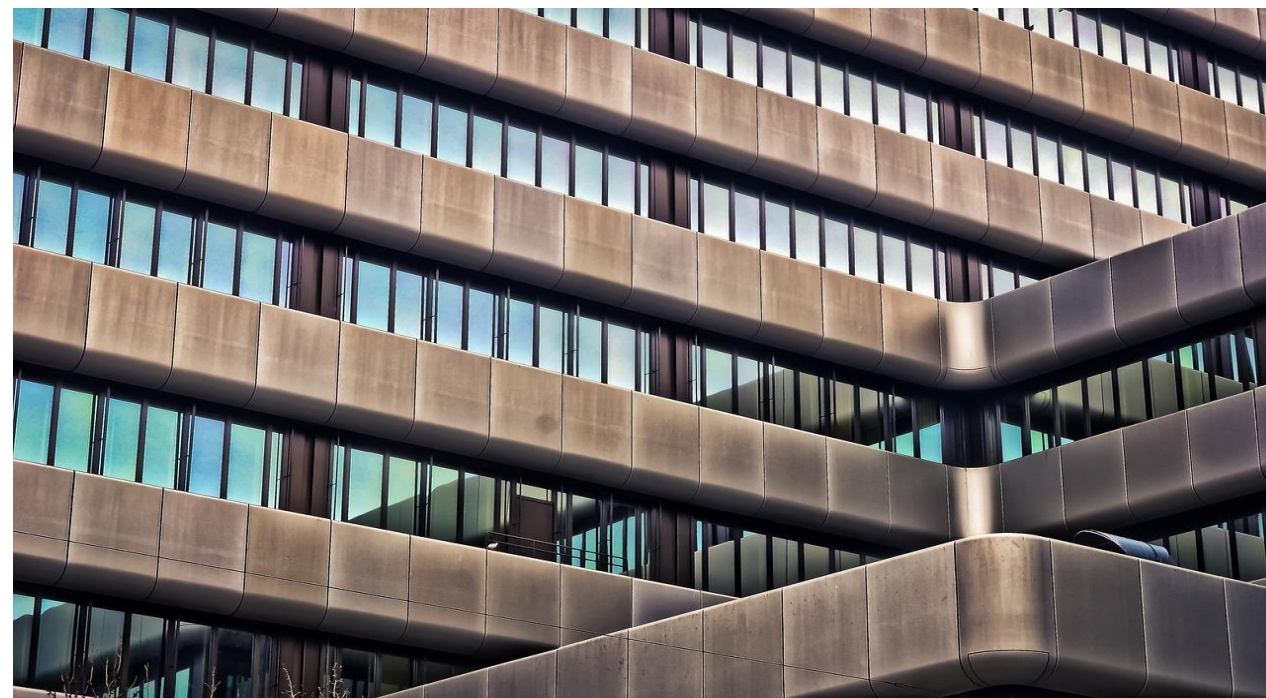
dewis

development
vision

Действенные инструменты максимизации доходности отеля
Собственная уникальная разработка – Sales & Marketing Plan
Функциональные стандарты, стандарты сервиса

Курируем/ берем в управление/аренду:

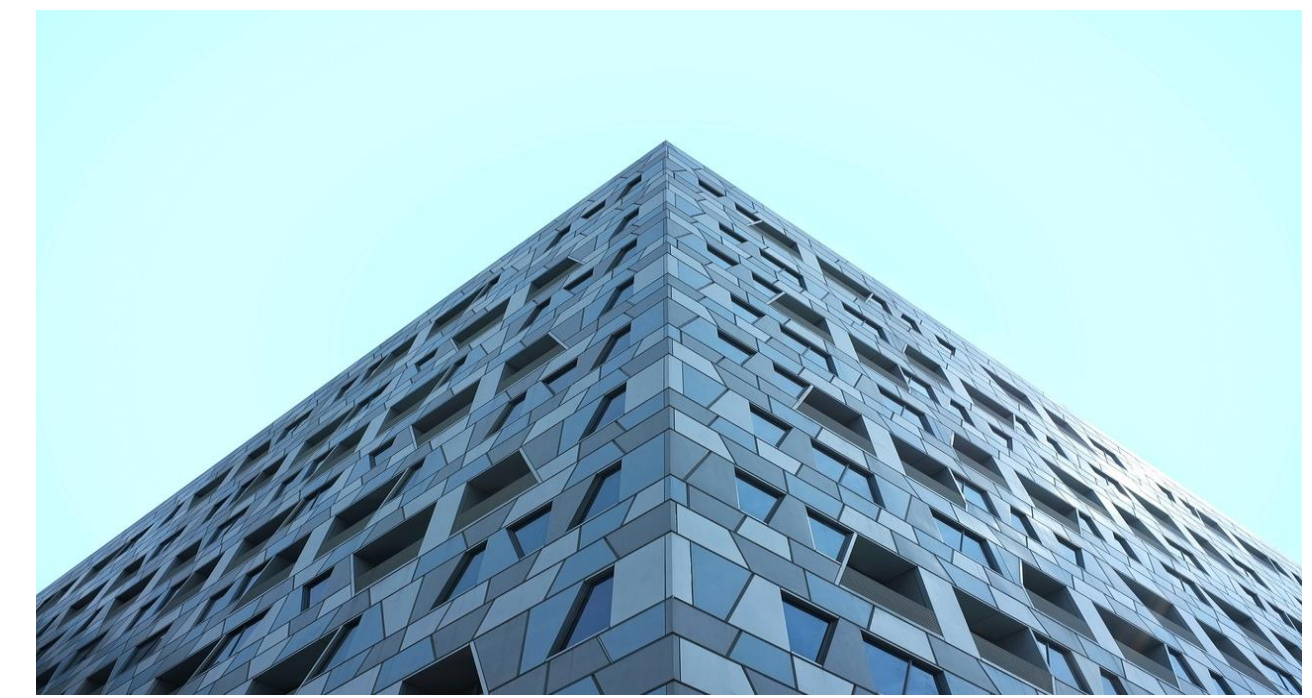
торгово-сервисные объекты и
объекты туристской инфраструктуры



городские отели и загородные
независимые гостиничные комплексы



апарт-отели



Это могут быть:

- объекты, которые были у нас в управлении проектом в процессе реализации [девелоперского цикла](#)
- новый \ готовый бизнес, покупку которого мы сопровождали
- изначально имеющийся действующий бизнес, доходность которого необходимо повысить

Что делаем:

- выстраиваем систему управления
- настраиваем работу всех служб/отделов/департаментов
- [подбираем/тестируем/обучаем персонал](#)
- организуем и отстраиваем продажи
- обеспечиваем надлежащий уровень сервиса

Для удобства собственника мы предлагаем
3 варианта сотрудничества в рамках управления коммерческой недвижимостью:

01

Если у вас новый объект,

то мы подключаемся на этапе soft-opening или продолжаем совместную работу, начатую ранее - в рамках девелоперского цикла и управления проектом

02

Если у вас действующий объект,
но финансовые показатели вас не устраивают,

мы проводим расширенный комплексный управленческий аудит по каждой зоне доходности отеля и **разрабатываем оптимальную схему управления именно для вашего отеля**

03

Если вы хотите сдать ваш действующий объект в управление или аренду,

мы также проводим аудит операционной деятельности объекта и определяем наиболее выгодные для обеих сторон условия сотрудничества в данном конкретном случае

[ПОДРОБНЕЕ ОБ УПРАВЛЕНИИ НЕДВИЖИМОСТЬЮ](#)



ПОЛИНА ПРИХОДЬКО

CEO dewis, operations & sales director dewishotels

« Управление отелем – это увлекательный и многогранный процесс. Однако таковым он будет только в том случае, если механизм, система функционирования отеля отлажены и работают «как часы». Тогда есть время, силы и желание строить планы на перспективу, замерять показатели, искать что-то новое, проводить тестовые мероприятия, одним словом – «творить, выдумывать, пробовать».

Если же система работы отеля не налажена – все это превращается в выматывающий бизнес 24/7/365, когда стратегически мыслить просто невозможно.

Первое и главное, что всегда и везде делает dewis – выстраивает систему. »

Разрабатываем оптимальную стратегию системного повышения доходности именно для вашего отеля и тактические шаги по ее реализации на практике.

Действуем в 3 этапа:

1 расширенный комплексный управленческий аудит по каждой зоне доходности отеля

2 разработка пошагового алгоритма и системы повышения доходности и развития отеля

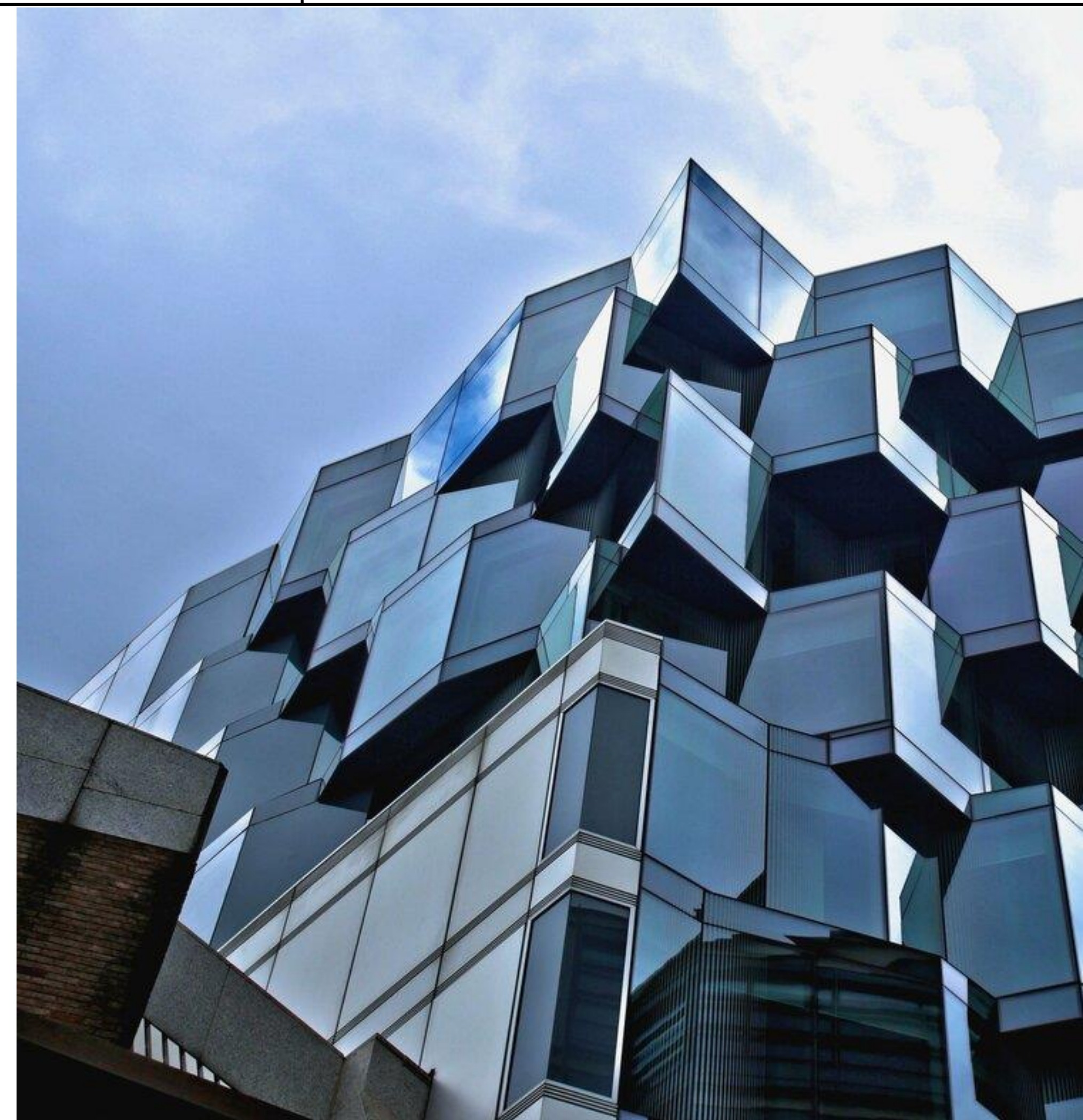
3 подбор наиболее подходящего для конкретной ситуации эффективного формата внедрения и практической реализации стратегии

1. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АУДИТ

dewis

Управленческий аудит включает:

- оценку географического расположения объекта, анализ особенностей локации
- анализ конъюнктуры рынка
- исследование конкурентной ситуации
- определение конкурентных преимуществ, поиск путей отстройки от конкурентов
- работу с документами управленческой и финансовой отчетности по каждой зоне доходности отеля
- анализ бизнес-процессов
- анализ оснащения номерного фонда и общественных зон
- анализ маркетинговой стратегии предприятия, в т. ч. анализ продающих свойств каналов коммуникации, рекламных кампаний, каналов продаж, системы ценообразования, тарифной политики и т. д.
- анализ операционных стандартов работы служб отеля
- анализ стандартов обслуживания гостей
- анализ программ лояльности
- анализ системы управления персоналом (подбор, обучение, мотивация, штатное расписание, командообразование, разработка лояльности персонала)



2. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ

dewis

По результатам аудита разрабатывается максимально эффективный в данных условиях стратегический и тактический план дальнейшего развития гостиничного объекта:

- конкретные практические рекомендации по каждой зоне доходности отеля
- шаблон Sales&Marketing плана с подробным описанием и детальной инструкцией
- шаблон финансовой модели управленческого учета отеля с описанием и инструкцией
- рекомендации по digital-маркетингу: ведение аккаунтов и профилей в социальных сетях, контент-маркетинг, разделы сайта, продающие тексты на сайте, присутствие на интернет-площадках и т. д.
- рекомендации по использованию креативного маркетинга, cross-технологий, кобрендинга, нейромаркетинга и других современных маркетинговых технологий
- рекомендации по работе с персоналом

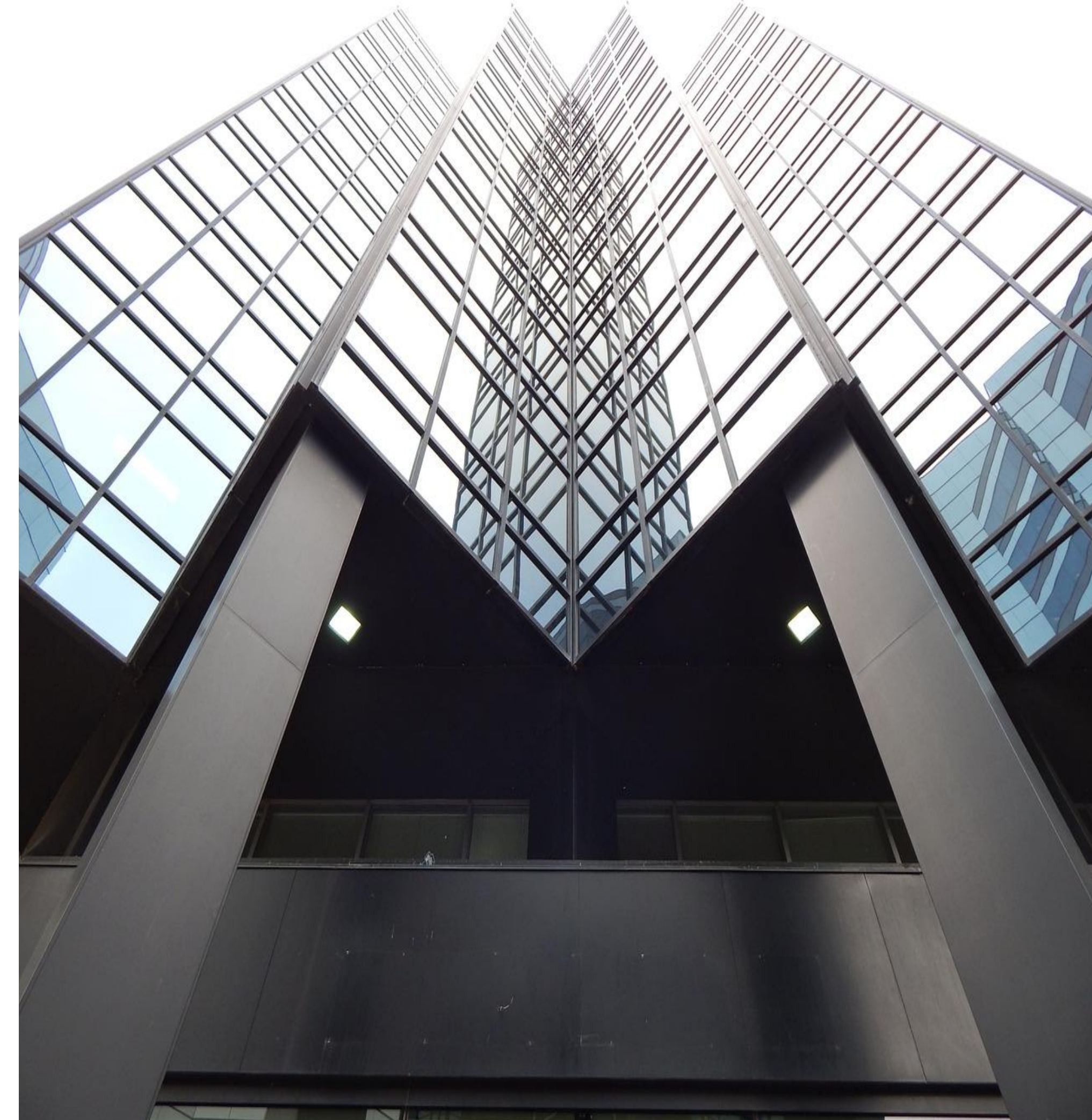


3. РЕАЛИЗАЦИЯ

dewis

В зависимости от конкретной ситуации и разработанных рекомендаций, подбираем наиболее оптимальный именно для вашего отеля формат их внедрения в общую систему функционирования отеля:

- авторский надзор
- кураторство
- управление



В зависимости от конкретной ситуации и разработанных рекомендаций, подбираем наиболее оптимальный именно для вашего отеля формат их внедрения в общую систему функционирования отеля:

01

Авторский надзор

Если у вас профессиональная команда, сильный топ-менеджмент, грамотно обученный и мотивированный персонал, а также реальная заинтересованность, вы прекрасно справитесь сами – наши подробные описания и понятные инструкции позволят вам легко это реализовать.

Мы лишь помогаем, контролируем процесс и при необходимости корректируем рекомендации в зависимости от ваших успехов и\или изменения ситуации.

02

Кураторство

Предполагает нашу большую включенность, практическую поддержку и постоянный контроль за процессом внедрения системы повышения доходности.

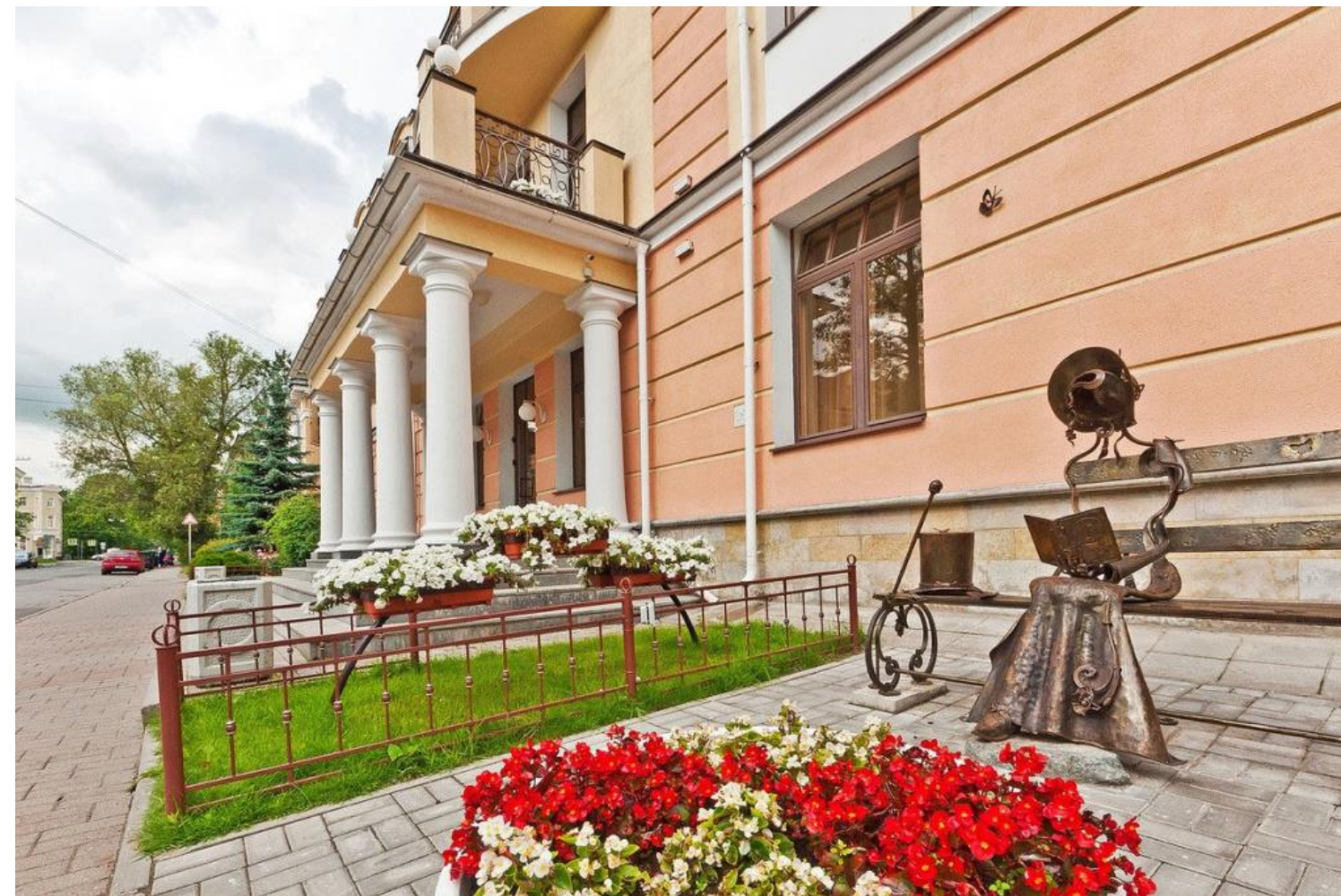
Закключаем договор на кураторство и регулярно общаемся с вами в определенном графике, подсказываем, помогаем заполнять и использовать шаблоны и документы, составлять медиа-план и готовить контент, разрабатывать и\или корректировать операционные стандарты и стандарты обслуживания, составлять и реализовывать Sales&Marketing Plan, включая необходимую аналитику, разработку линейки продуктов, подбор и настройку каналов продаж, ценовую и тарифную политику, план-прогноз, etc.

03

Управление/аренда

Закключаем договор на управление или аренду и полностью берем на себя всю ответственность за успешное функционирование вашего отеля.

Авторский надзор



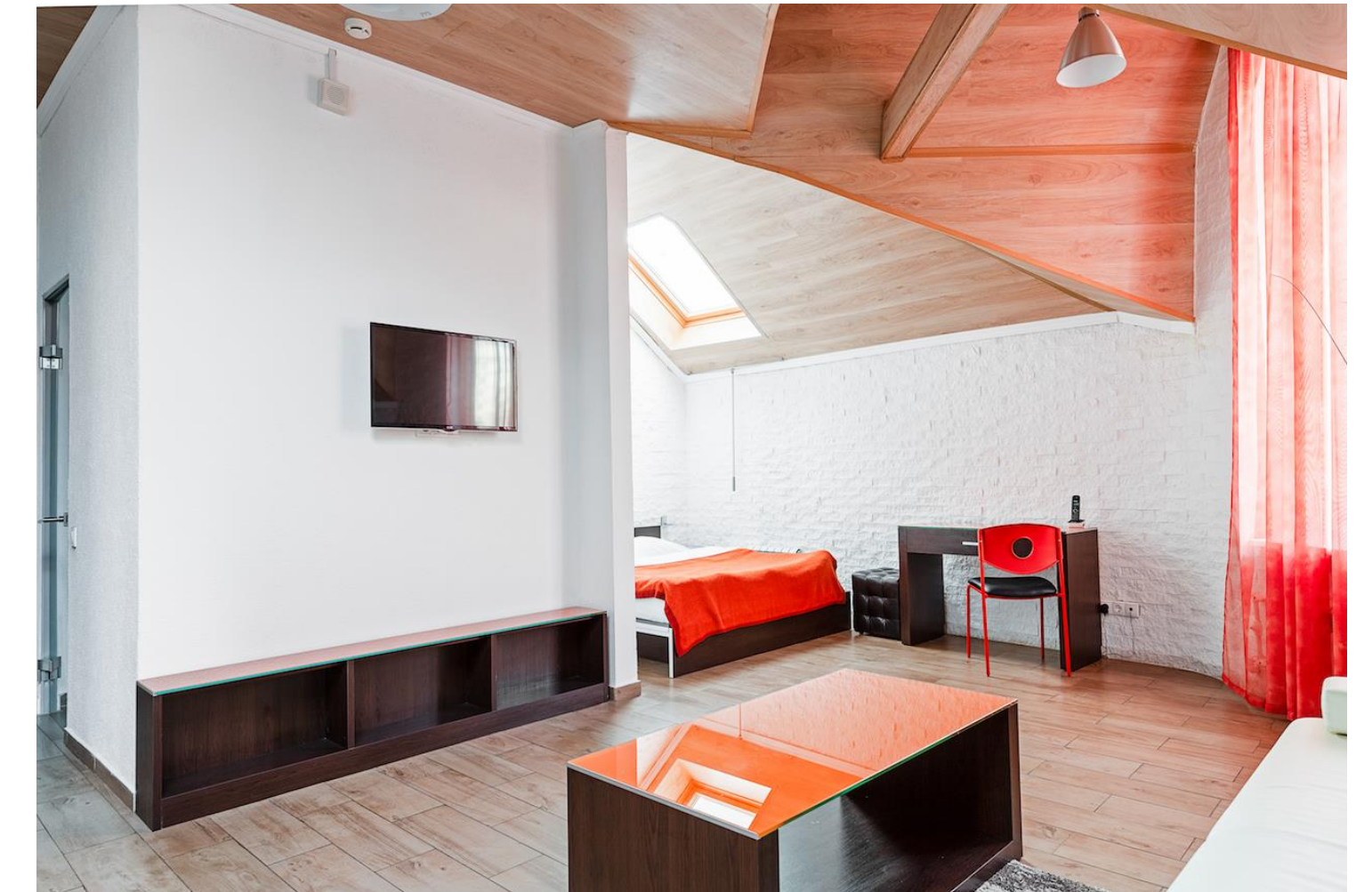
Гостиница «Натали»,
г. Пушкин, Санкт-Петербург

Кураторство



Эко-туристский комплекс
«Новый Ковчег»,
Осташковский район
Тверской области

Управление



бизнес-отель
«Арт Гранд Виктория»,
г. Москва

Рекомендации и авторский надзор

Гостиница «Натали» - одна из старейших и самых аутентичных отелей в г. Пушкин (Санкт-Петербург).

Собственница и генеральный директор обратилась в dewis за помощью, так как за годы существования отеля существенно изменились рыночные условия и маркетинговое поле - старые методы работы стали малоэффективными.

В работе был реализован формат разработки практических рекомендаций на основе всесторонней аналитики и авторского надзора за самостоятельным их внедрением:

- общая характеристика, оценка локации, оснащение
- конкурентная ситуация
- результаты исследований методом Mystery Calls (тайные звонки с аудиофиксацией)
- исследование и анализ продающих свойств сайта
- SWOT анализ

- общее резюме: выводы проверки
- рекомендации для департамента Front Office
- рекомендации для департамента Housekeeping
- рекомендации по работе F&B
- рекомендации по работе Sales, шаблон Sales&Marketing Plan
- рекомендации по управленческой отчетности

Кроме того, были даны рекомендации и лайфхаки по доработке концепции, управлению персоналом и корректировке штатного расписания, а также проведен очный тренинг для персонала, включая руководство.

Кураторство

Эко-туристский комплекс «Новый Ковчег» - загородная база отдыха на берегу легендарного озера Селигер, включающая гостиницу, коттеджи, кемпинг, бани, рестораны, фермерское хозяйство, конный двор.

Был создан и построен в соответствии с видением владельца, для которого гостиничный бизнес – не профильный, в связи с чем проект оказался убыточным.

Сотрудничество с dewis осуществлялось в несколько этапов –

первоначально была заказана только разработка уникальной креативной продающей концепции. На основе глубокой и всесторонней предварительной аналитики была разработана принципиально новая концепция, учитывающая специфику как непосредственно комплекса, так и конкурентной и имиджевой ситуации самой локации.

[Концепция RADOGA](#) – обоснованная, яркая, инновационная, нацеленная на долгосрочный тренд, адресная, адаптированная под конкретную локацию, способная к практической реализации практически без дополнительных вложений, обеспеченная всеми необходимыми для этого инструментами, и, кроме того, понятная, близкая по духу самому собственнику и его семье.

В связи с этим заказчиком было принято решение самостоятельного ее внедрения, разработки и отстройки системы управления, однако профессиональные и управленческие компетенции руководства в сфере гостиничного бизнеса оказались недостаточными, и собственник снова обратился за помощью в ГК dewis.

В этот раз с учетом всех нюансов комплекса, локации, руководства, штата, а также нескольких субъективных факторов для решения поставленных задач **был выбран формат кураторства:**

- помощь и консультации в решении кадровых вопросов
- отстройка систем минимально-необходимой документации и отчетности, соответствующей правовым нормам, оформлению документов, прайс-листов, информационных папок и др.

- кураторство и консультации по регистрации товарного знака, получении необходимых лицензий, разрешительных документов (в частности, на торговлю алкогольной и фермерской продукцией)
- практическая помощь и консультации по отстройке работы отдела маркетинга и продаж
- определение приоритетных направлений в разработке предложений
- разработка и маркетинговая упаковка предложений
- разработка предложений по продвижению продуктов, подбор оптимальных каналов продаж
- освоение и внедрение инструмента Sales&Marketing Plan
- digital-продвижение в части контента, подготовка рекламной продукции, исходящих писем и документов
- разработка стандартов обслуживания и операционных стандартов
- оптимизация работы с online travel agencies
- подготовка мероприятий, праздников, эффективного участия в выставочных мероприятиях, воркшопах, ярмарках и др.
- разработка системы лояльности гостей
- проведение тренинга для персонала
- предоставление обучающих материалов.

Формат взаимодействия:

система регулярных совещаний online (skype, вебинарная комната, чаты), электронная переписка, обмен документацией посредством сервиса Dropbox, а также определенных договором на кураторство выездов специалистов непосредственно на объект.

Управление

«Арт Гранд Виктория» – стильный малый бизнес-отель в историческом центре Москвы, в 7 минутах ходьбы от м. Серпуховская, м. Павелецкая и Павелецкого вокзала. В течение 20 лет фактически «Арт Гранд Виктория» была ведомственной гостиницей основного бизнеса владельцев, но с развитием рыночных отношений и сокращением количества дочерних предприятий задачи прибыльного функционирования отеля встали особенно остро. Смена друг за другом нескольких управляющих в течение нескольких лет проблему не решили, и собственники обратились за помощью к ГК dewis.

Учитывая, что в отеле не было ни профессионального управляющего, ни сильной команды, фактически отсутствовала сама система гостиничного управления, то единственным эффективным способом вывести гостиницу из кризиса мог быть только формат полноценного управления. Предварительно, как обычно, был проведен расширенный комплексный аудит управленческой деятельности, после чего составлена стратегия вывода отеля из кризиса.

За несколько месяцев функционирования отеля под управлением dewis:

- практически полностью изменена система управления, ведения документации с использованием современных IT-технологий
- осуществлена частичная смена персонала
- совершен переход на другую PMS
- проведена инвентаризация
- разработаны и внедрены операционные стандарты
- проведены несколько обучающих мероприятий для персонала
- изменена система управленческого учета
- отлажена система работы с различными OTA
- пройдена процедура классификации отеля со всеми сопутствующими мероприятиями

проводится большая работа по разработке и внедрению сервисных стандартов, формированию программ лояльности гостей, работа по дооснащению номеров и общественных зон, разработана и введена новая тарифная система, привязанная к целевым сегментам, начата серьезная работа с базами данных корпоративных заказчиков и др.

В итоге менее чем за 4 месяца объем продаж удалось поднять более, чем на 30%, при том, что наибольшая часть времени и усилий была направлена на решение организационных и формально-бюрократических вопросов.

dewis, или development vision — это создание объектов недвижимости с акцентом на идеологическую концепцию и перспективы развития бизнеса.

[ПОДРОБНЕЕ О DEWIS](#)

Все этапы создания и управления бизнесом в сфере туризма

Закрываем все этапы создания бизнеса в туризме, HoReCa. Ведем проект полностью – от идеи до запуска бизнеса, закрываем все работы по этапам девелоперского цикла и управляем проектом, обеспечивая заказчику единое окно ответственности за весь проект, что нивелирует временные и финансовые риски и позволяет прозрачно контролировать бюджеты проекта.

Концептуальное проектирование бизнеса на земле и объектах недвижимости

Единственные на современном рынке предметно занимаемся концептуальным проектированием бизнеса, основанным на фокусировке и детальном изучении целевых аудиторий потребителей будущего продукта (спроса), что является гарантом будущих продаж товаров и/или услуг бизнеса. Каждый проект мы начинаем с идеи, которая становится фундаментом всего бизнеса и позволяет принимать эффективные управленческие решения, отстраивает создаваемый бизнес от конкурентов.

Ответственность за результат

В команде – только практики, квалифицированные специалисты, каждый - более чем с 10-летним опытом в сфере туристской и гостиничной индустрии, развития и управления проектами. От вас — только деньги и доверие к нам. Остальное обеспечиваем мы. Хотите увидеть внутреннюю кухню — всеми секретами мы поделимся, но никогда не будем перекладывать ответственность на вас.

В арсенале dewis есть все возможности и компетенции, чтобы быть полезными для инициаторов проектов, инвесторов или собственников объектов недвижимости на всех этапах работы с объектом

новый проект:

1 Управление проектом

2 Работы на стадиях проекта

3 Комплексная работа над проектом

действующий бизнес:

4 Управление недвижимостью

5 Сопровождение сделок с недвижимостью

6 Обучение, консалтинг, кураторство

НАПРАВЛЕНИЯ DEWIS

dewis

Компания активно присутствует на рынке с 2010 года и на сегодняшний день включает в себя несколько подразделений:

- специализированный **учебный центр в сфере гостеприимства и туризма:**

<http://dewis.ltd/education-center/>

- **автономную некоммерческую организацию:**

<http://dewis.ltd/public-activity/>

<https://www.tadecs.ru/>

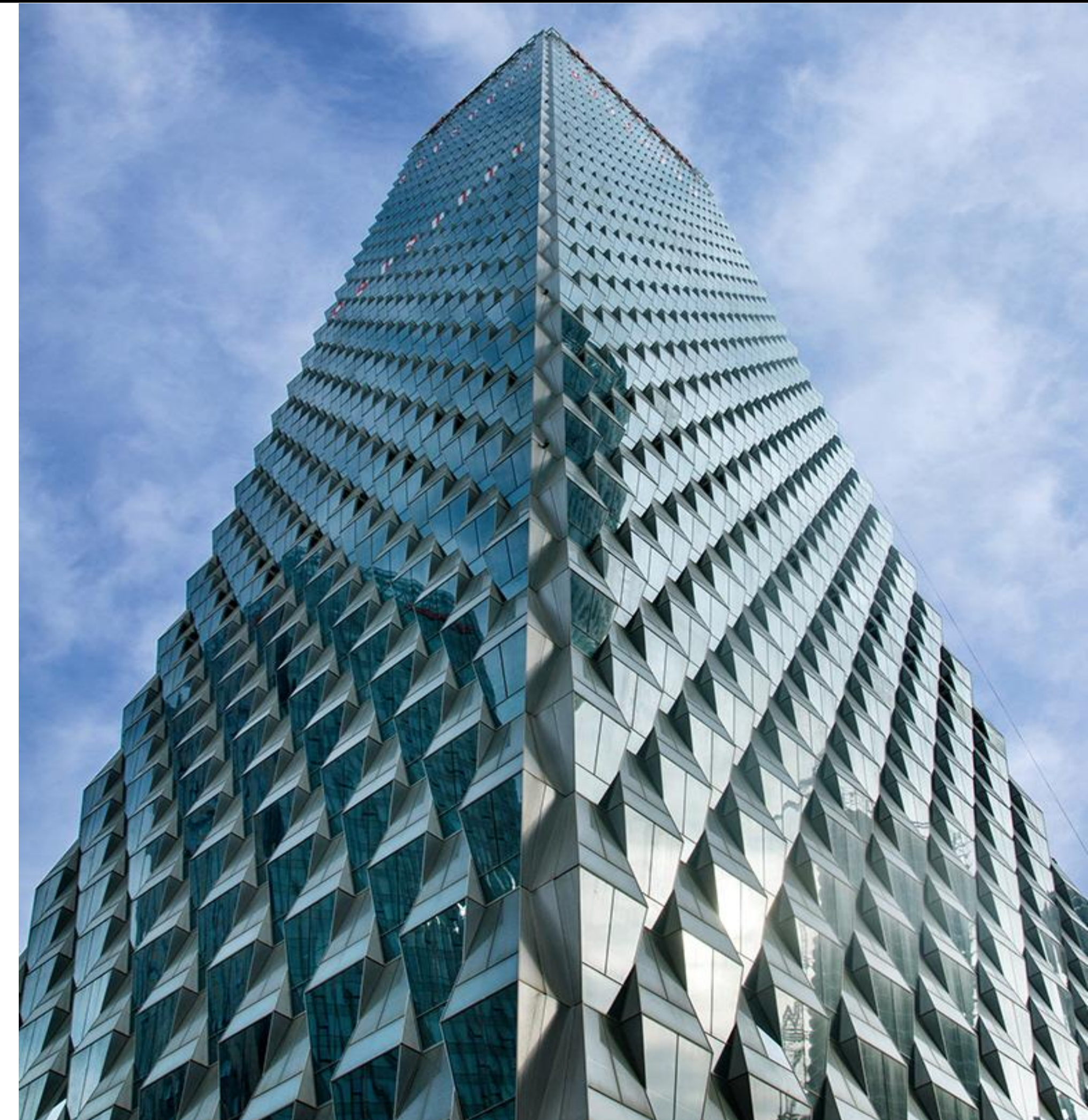
- **компанию fee-девелопера**, специализирующуюся на создании и развитии объектов туристской инфраструктуры:

<http://dewis.ltd/>

- **управляющую компанию (УК):**

<https://www.dewishotels.com/>

Все специалисты и эксперты dewis имеют профильное образование, соответствующую квалификацию, необходимый набор компетенций и более чем 15-летний опыт работы в сфере туризма, гостеприимства и девелопмента в целом.



КОМАНДА ПРОЕКТА

dewis



Полина Приходько

Генеральный директор группы компаний DEWIS.

Действительный член Национальной Академии Туризма РФ. Имеет более чем 18-летний опыт работы в туризме и гостиничном бизнесе.

Региональный эксперт Агентства стратегических инициатив.



Яков Чупров

Коммерческий директор группы компаний DEWIS, CEO управляющей компании DEWIS HOTELS.

С 2010 года в оперативном управлении торгово-сервисными объектами в сфере туризма, HoReCa и ритейла.

Стаж работы в сфере управления девелоперскими проектами в туризме и гостиничном бизнесе более 10 лет.



Дмитрий Серов

Главный архитектор (ГАП) группы компаний DEWIS.

Член союза архитекторов России, автор более 30 проектов коммерческой архитектуры, эксперт по BIM-моделированию, автор публикаций в российских и ЕАЭС изданиях. В коммерческой архитектуре с 2005 года.



Анатолий Фролов

Технический директор (зам. генерального директора) группы компаний DEWIS.

Инженер энергетик, эксперт в области промышленного и гражданского строительства компании DEWIS.

Руководитель проекта на строительстве объектов для FILIPP MORRIS, HEIDELBERG CEMENT, и др. Стаж работы в сфере строительства объектов различного назначения более 19 лет

МЫ

придумываем
строим
запускаем
управляем

ВЫ

зарабатываете
наблюдаете
радуетесь
спите