

А

Аннотация на выпускную квалификационную бакалаврскую работу  
Шибяевой М.Ю. на тему «Технология и организация работы службы  
маркетинга и продаж гостиницы и пути ее совершенствования (на примере  
ООО «Сколково Менеджмент»)»

Целью данной работы является разработка предложений по совершенствованию деятельности службы маркетинга и продаж. В соответствие с поставленной целью решаются следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты технологии и организации службы маркетинга и продаж в гостинице;
- проанализировать законодательные акты, требования нормативных документов, регулирующих данную деятельность;
- дать общую характеристику гостиничному предприятию;
- оценить технологию и организацию деятельности отдела маркетинга и продаж в отельной группе ООО «Сколково Менеджмент», выявить достоинства и недостатки, определить направления совершенствования технологии и работы службы маркетинга продаж в гостинице;
- разработать мероприятия по совершенствованию технологии и организации работы службы маркетинга в отельной группе ООО «Сколково Менеджмент».

В первой главе рассмотрены особенности и организация отдела продаж в гостиничном предприятии, проанализированы технология и особенности продаж услуг в гостинице.

Во второй главе была дана общая характеристика гостиниц «Памир» и «Тянь-Шань», проведен анализ деятельности службы маркетинга и продаж, выявлены достоинства и недостатки и даны рекомендации по совершенствованию технологии и деятельности службы маркетинга и продаж гостиниц, дана оценка эффективности предложенных рекомендаций.

Ä

Abstract to Shibaeva M.Y.'s final qualifying bachelor thesis on the theme  
«Technology and organization of the work of marketing and sales  
department of the hotel and ways to improve it (for example of LLC " Skolkovo  
Management ")»

In this paper the technology and organization of marketing and sales department in the hotel business. The aim of the degree project is to develop proposals for improving the activity of marketing and sales. In accordance with the intended purpose the following tasks:

- examine the theoretical aspects of the organization of the sales department in the hotel;
- analyze legislation, regulatory requirements governing this activity;
- give a general description, to analyze the activity of the hotel enterprise;
- assess the organization and technology sales at the hotel, to identify strengths and weaknesses, identify ways of improving the technology of marketing and sales department in the hotel;
- develop arrangements for marketing services in the hotel group of "Skolkovo Management".

The first chapter describes the features and organization of marketing and sales department in hotel enterprises, analyzes the technology and features of the sales of services in the hotel.

In the second chapter, overviews of the hotels "Pamir " and «Tien-Shan», the analysis of the activities of the marketing sales department, identified the strengths and weaknesses in technology sales services in the hotels "Pamir " and «Tien-Shan», was given recommendations for improving working process of marketing sales department of the hotel, assessed the effectiveness of the proposed recommendations. Presented conclusion, bibliography and appendices.