

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ

«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА  
имени Ю.А.СЕНКЕВИЧА»

---

Факультет заочного обучения

Кафедра «Гостиничное дело»

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

«Гостиничное дело»

Д-р техн. наук, профессор

\_\_\_\_\_/Пасько О.В./

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

Тема: «Разработка мер по стимулированию сбыта продукции и  
услуг на предприятии ресторанно-гостиничного бизнеса на приме-  
ре ООО «ГУДБИФ - 3»»

Выполнила:

Студентка 4 курса Р31301-У группы

Александрова Анастасия Вячеславовна

Направление подготовки: 43.03.03.

«Гостиничное дело»

Профиль: «Ресторанная деятельность»

\_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель:

Канд. экон. наук, доцент

Гареев Роман Робертович

\_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Москва 2017

## Содержание

Введение.....	3
Глава I. Общая характеристика процесса стимулирования сбыта продукции и услуг в общественном питании.....	7
1.1. Услуги питания: основные понятия и этапы создания.....	7
1.2. Особенности формирования спроса на предприятиях ресторанно-гостиничного бизнеса.....	14
1.3. Современные методы стимулирования спроса в общественном питании.....	20
Глава II. Анализ мероприятий и разработка мер по стимулированию сбыта продукции и услуг в ресторане «ГУДБИФ».....	26
2.1. Характеристика ресторана «ГУДБИФ».....	26
2.2. Организация обслуживания гостей ресторана «ГУДБИФ».....	39
2.3. Особенности формирования и применения методов стимулирования сбыта в ресторане «ГУДБИФ».....	44
2.4. Разработка мероприятий по стимулированию сбыта ресторана «ГУДБИФ».....	54
Заключение.....	65
Список литературы.....	69

## Введение

Социально-культурный сервис – это сложная многокомпонентная система, главная задача которой - предоставить населению различные услуги. Приоритет в развитии предоставления услуг занимают общедоступные сети предприятий общественного питания. Борьба за выживание и развитие становится повседневной заботой всех участников рынка ресторанных услуг. Особенно, остроту борьбы ощущают предприятия малого бизнеса с ограниченными финансовыми ресурсами. В связи с этим, существенно возрастает роль научного подхода к организации деятельности предприятий ресторанного бизнеса.

Сегодня успех заведения зависит от наличия хорошего менеджмента, современной кухни, наличия концепции предприятия, безупречного сервиса, интересного интерьера и приемлемые цены. Современные специалисты, работающие в этой отрасли должны иметь серьезные и фундаментальные знания в области маркетинга, менеджмента и экономики современного ресторанного бизнеса.

Результатами концепций среди предприятий появились новые критерии оценки качества, усилилась необходимость постоянно расширять знания о продаваемых продуктах, напитках; подкреплять их новой информацией, которую потребитель хочет знать.

Ресторанный бизнес - это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей населения в разнообразной, здоровой, вкусной еде, сервисных услугах и получения прибыли. Для успеха предприятия необходимо удовлетворять все потребности клиентов.

Производство услуг и продукции должны соответствовать:

- четко определенным потребностям;
- удовлетворять требования клиента;
- получению прибыли;