

Warsztaty Inwestycji Hotelowych – spotkanie Inwestorów, Hotelarzy i Dostawców **30 Maja 2017, hotel Almond, Gdańsk**

Program **30 maja, wtorek**

9.30–10.00 **Rejestracja uczestników. Poranna kawa**

10.00 **Rozpoczęcie konferencji. Powitanie uczestników**

10.00–10.30 **Najważniejsze elementy tworzenia konkurencyjnego produktu hotelowego**
Zbigniew Bugaj, Instytut Rynku Hotelarskiego

Współczesne hotelarstwo nastawione na rozwój koncentruje się na tworzeniu konceptów hotelowych, w których wzornictwo i wynikająca z niego otoczka marketingowa są zdecydowanie najważniejszymi elementami dla powstawania ponadprzeciętnie dochodowych hoteli. To dzięki nim hotel ma szansę na skokowy wzrost średniej ceny i znacznie wyższą rentowność.

Kluczowe zagadnienia realizacji inwestycji hotelowej, w tym relacje z architektami, projektantami wnętrz, dostawcami oraz managementem zarządzającym hotelem

10.40–11.00 **Jak automatyzować i zwiększać możliwości sprzedażowe hotelu?**
Mateusz Zieliński, Bartosz Sułeczki, Profitroom

Jak gromadzić dane o Gościach ze wszystkich źródeł? Jak wykorzystać inteligentne algorytmy do profilowania i segmentacji odbiorców? Jakimi narzędziami wspierać zespół recepcyjny oraz dział sprzedaży? Automatyzacja sprzedaży i działań marketingowych staje się kluczowa - pokażemy jak to robić, aby osiągnąć stały wzrost Sprzedaży

11.00–11.20 **Łazienki hotelowe z Kaldewei – jak połączyć wymagania Inwestora z oczekiwaniami Gościa**
Bartłomiej Kiełbasiński, Kaldewei Polska

Brodzik i wanna to nieliczne elementy wyposażenia łazienek na trwałe związane z substancją budynku. Dlatego ich właściwy wybór jest niezwykle istotny, gdyż ewentualna wymiana w trakcie użytkowania wiąże się z dużymi nakładami i kłopotliwym remontem. Właściwie wybrane materiały pozwalają również na znaczne obniżenie kosztów w trakcie użytkowania. Równie ważnym zagadnieniem dla inwestora i gościa jest komfort związany z użytkowaniem wyposażenia łazienkowego. Dla hotelu ważna jest trwałość, łatwość eksploatacji, ekonomia i bezpieczeństwo, dla gości wygoda, czystość i elegancki wygląd. Kaldewei podpowiada jak pogodzić wszystkie te aspekty w kontekście dobrze wybranych produktów łazienkowych, które swoje zadania spełnią na przestrzeni długiego okresu eksploatacyjnego. Tym samym firma odpowiada na oczekiwania zarówno inwestora, jak i gościa hotelowego

11.20–12.00 **Przerwa kawowa & get together (rozmowy kularowe, handlowe, prezentacja produktów)**

12.00–12.30 **LG Business Solutions - Zintegrowane rozwiązania w nowoczesnych obiektach**
Radosław Tokarski, Michał Łazia, Robert Chlebowski LG Electronics Polska

Hotel TV, Digital Signage, Systemy Klimatyzacji

12.30–12.50 **Co potrafi nowoczesna tapeta? - czyli rzecz o designie, właściwościach użytkowych i możliwościach akustycznych tapet Muraspec**
Barbara Łukasiak, Muraspec

Design - Wallmotion, czyli każdy projektant może stworzyć własną wersję tapety, poprzez połączenie struktury tapety i grafiki projektanta. Dzięki tej metodzie tworzymy wyjątkowe i niepowtarzalne wnętrza. Właściwości akustyczne tapet

12.50 – 13.10 Automatykacja procesów – nowoczesne narzędzia optymalizacji kosztów
Magdalena Pięłowska, LSI Software

Podtytuł: Inteligentny budynek, aplikacje dla personelu, automatyzacja raportowania dla menadżera, usprawnienie pracy recepcji, automatyczna personalizacja przekazów online dla gości – to wszystko elementy automatyzacji procesów, które warunkują efektywność kosztową hotelu. W prezentacji pokażemy sposoby i narzędzia automatyzacji, których zastosowanie umożliwi maksymalizację wyników finansowych hotelu i sieci obiektów.

13.10–14.10 Lunch & get together (rozmowy kulturalne, handlowe, prezentacja produktów)

14.10–14.40 Rynek Condohoteli w Polsce – wymogi i uwarunkowania inwestycyjne, szanse i wyzwania dla hotelarstwa
Marlena Kosiura, Inwestycje w Kurortach

Geneza condohoteli w Polsce i za granicą, jak funkcjonuje ten rynek, na czym polega (sprzedaż pokoi / apartamentów indywidualnym osobom). Rynek condohoteli, apartoteli i apartamentów wakacyjnych – jako bardzo silny, mocno rozwijający się trend nie tylko w miejscowościach wypoczynkowych, ale też w miastach (wielkość rynku, planowane i nowe inwestycje, jakie firmy działają na tym rynku). Co rozwój condohoteli oznacza dla hotelarzy – czy to szansa czy zagrożenie? (szansa bo można budować w formule condo; zagrożenie bo apartamenty odbierają gości hotelowych) Jak inwestować i sprzedawać w formule condo – jakie są wymogi, jakie ceny, co inwestorzy indywidualni chcą kupować, jakie są systemy zarządzania i wypłaty zysków

14.40–15.10 Organizacja Działu Sprzedaży w hotelu
Teresa Wasilewska, Instytut Rynku Hotelarskiego

Dobrze zorganizowany Dział Sprzedaży to kreowanie pozytywnego wizerunku Hotelu na zewnątrz i budowanie właściwych relacji z innymi działami Hotelu. Jak przygotować Dział Sprzedaży do pracy, monitorować aktywność i motywować pracowników Sprzedaży aby osiągnąć założony plan? Jak planować strategie sprzedażowe i zarządzać czasem, aby spełniać oczekiwania klientów i pozyskiwać nowych?

SPONSORZY

Muraspec



Profitroom
Simply more bookings



InteliHotel®



KALDEWEI

