

Управляющая компания
"Независимый Гостиничный Альянс"





1. Бизнес-планы для гостиниц, апартаментов, домов отдыха и санаториев
2. Разработка концепций средств размещения
3. Подготовка к открытию и открытие гостиниц
4. Операционное управление отелями
5. Консультационное сопровождение собственника бизнеса на всех этапах проекта.

Гостиница "Арт Фэмили Войковская"



- Год открытия 2018
- Категория - 4 звезды
- 280 номеров
- Ресторан «Вереск»
- Бар «Поль Гоген»
- 8 конференц-залов

В 2019 году к нашей компании обратились акционеры гостиничного комплекса с задачей сформировать эффективный отдел продаж. Отдел продаж был сформирован и по решению акционеров передан под внешнее управление команде Альянса.

По итогам оценки эффективности управления отделом продаж, в 2021 году акционерами было принято решение передать гостиничный комплекс под управление УК "Независимый Гостиничный Альянс"

Отель «Элемент», Курск



- Год открытия 2018
- Категория - 4 звезды
- 45 номеров
- Ресторан «Seasons»
- 3 конференц-зала

К нашей команде обратилась компания «ТАШИР» вопросом уточнения позиционирования, ценовой политики, ассортимента услуг нового отеля в центре Курска.

Команда Альянса провела глубокое маркетинговое исследование рынка отелей Курска, а также договорную кампанию, ориентированную на туроператорский сегмент, корпоративный рынок, системы онлайн- бронирования. Были разработаны нормативные документы для операционной деятельности.

По оценкам эффективности проведенной работы, собственником бизнеса было принято решение пригласить команду Альянса для подготовки к открытию и запуску гостиничного комплекса.

Гостиничный комплекс был открыт в 2018 году.



Бутик-отель "Magic Harp", Москва



MAGIC HARP
BOUTIQUE HOTEL

К нам обратился инвестор, планирующий открытие бутик-отеля в Москве для оказания полного комплекса услуг по запуску гостиничного бизнеса. Специалистом по подбору коммерческой недвижимости Альянса были подобраны объекты, проведено сравнение и маркетинговое исследование, по итогу которых было предложено здание в историческом центре Москвы.

Инвестор согласился с выводами экспертов Альянса и здание было приобретено в собственность для открытия отеля.

В настоящее время наша команда готовится к финальной стадии открытия, которая запланирована на март 2022 года

- На стадии открытия
- Категория - 4 звезды
- 44 номера
- Ресторан
- Сауна
- Веранда на эксплуатируемой кровле

НЕЗАВИСИМЫЙ
ГОСТИНИЧНЫЙ
АЛЬЯНС

АО «Фирма Геленджик-отель»



К нашей команде обратился собственник трех пансионатов в Геленджике с задачей по реструктуризации системы продаж, оценке бизнес- процессов и проведению аудита информационных систем

Команда Альянса провела аудит бизнес- процессов, запустила процесс комплексной автоматизации с использованием гостиничного программного обеспечения, разработала структуру и нормативы работы службы реализации путевок. В процессе реализации Проекта использовались современные модели организации сбыта.

- созданы стандарты отдела продаж
- изменение позиционирования трех пансионатов
- подготовлена информационная платформа для прогнозирования продаж и бронирования трех пансионатов через единый офис продаж



Санаторий «Родник», Анапа



В компанию поступила заявка от представителя собственника санатория «Родник» с задачей по реструктуризации системы продаж, оценке бизнес-процессов и проведению аудита информационных систем

Команда Альянса провела аудит бизнес-процессов, запустила процесс комплексной автоматизации с использованием гостиничного программного обеспечения, подготовила рекомендации по изменению стратегии продаж.

- План изменения бизнес-процессов
- Техническое задание по автоматизации
- Изменения стратегии продаж

Алеан хотел групп, Анапа



К экспертам НГА обратился собственник сети отелей «Алеан хотел групп», объединяющий резорт отели среднего и премиум-класса, расположенные в Анапе, Геленджике, Сочи. Задача заключалась в поиске ответов на сложные маркетинговые вопросы: как развивать программу лояльности, как остановить отток гостей на зарубежные курорты, как развивать концепцию «все включено».

Задача была решена с помощью анализа исторических данных за 9 лет работы трех отелей сети: были модернизированы программа лояльности, инструменты привлечения, модель продаж и прогноз загрузки, изучена и усовершенствована программа продаж дополнительных услуг.

- Стратегия маркетинга
- Стандартизация Продукта
- Программа продвижения



Эко-отель Романов лес, Кострома



К экспертам Альянса обратился управляющий отеля «Романов лес» в Костроме. Сконцентрировавшись на продукте, команда отеля упустила вопросы стратегического планирования сбытовой политики.

Специалисты Альянса провели диагностику системы сбыта и разработали модель продаж, ориентированную на выравнивание загрузки и максимизацию доходной части.



Уралкран, Челябинск



В НГА поступила заявка от генерального подрядчика компании «Уралкран» на проведение маркетингового исследования и подготовку концепции Загородного отеля 4*, расположенного вблизи озера Тургояк Челябинской области. Будущий отель должен стать излюбленным местом отдыха руководителей градообразующих предприятий.

Задача была выполнена командой маркетологов и экономистов в течение 3 месяцев: был проведен подробный анализ конкурентной среды, подготовлена проектная документация включая технико-экономическое обоснование и программу использования территории.

Марко Поло Пресня, Москва



Представитель собственника обратился в консалтинговую компанию по поводу проведения операционного аудита гостиницы в связи со сменой менеджмента. Специалисты НГА выступили в роли субподрядчика.

В процессе проведения диагностики бизнеса были изучены операционные показатели, разработана политика маркетинга и продаж, определены и обоснованы способы наилучшего использования помещений, проведен сервисный аудит. Специалисты Альянса сопровождали менеджмент отеля в течение 3 месяцев после внедрения изменений.



Лофт-отели в Москве



К нашей команде обратился собственник лофт-помещений с задачей по созданию гостиничной сети апартаментов на базе имеющихся площадей.

Команда Альянса провела маркетинговое исследование рынка потребителей: определила целевые сегменты, ценовую политику, ассортиментный перечень.

Была разработана концепция отелей: составлен бюджет, бизнес-план, планировочные решения, подобраны поставщики мебели, оборудования, услуг и расходных материалов.



Бизнес-отель «Евразия», Тюмень



Спустя 4 года с момента запуска отеля в Тюмени, в консалтинговую компанию обратился собственник отеля с просьбой провести операционный аудит.

Эксперты НГА участвовали в проекте в качестве субподрядчика и провели сервисный аудит отеля по методике «тайный гость», а также провели стратегическую сессию и мастер классы по вопросам управления продажами для менеджмента отелей Тюмени.



База отдыха «Истра коттедж»



К нашей команде обратился собственник загородной базы отдыха «Истра коттедж» с просьбой «освежить» продукт: сравнить с конкурентами, порекомендовать какие услуги необходимо добавить и на какие рынки выйти

Команда Альянса провела маркетинговое исследование базы отдыха: определила целевые сегменты, ценовую политику, ассортиментный перечень, сервисный аудит. Подготовленный документ послужил руководством к действию для команды собственника по развитию на рынке бюджетных средств размещения.



Альтримо, Куршская коса



Эксперты Альянса по заказу менеджмента гостиницы провели комплексную диагностику системы продаж.

В марте 2017 был проведен сервисный аудит отеля по методике «тайный гость»



Ждем ВАШ ПРОЕКТ!



Спасибо за внимание!

Остались вопросы?



sales@openhospitality.org