

Museo cada año. Gracias a la enorme colección de artefactos arqueológicos, es posible estar en cualquier período de la historia indígena de México. Algunas de las exhibiciones más importantes son la Piedra del Sol, también conocida como el calendario Azteca, y el legado Maya, la famosa máscara de jade de Pakal. El segundo lugar también lo ocupa el Museo de las civilizaciones antiguas — Museo Larco de Lima, dedicado a la cultura y la historia de la población indígena del Perú.

Por lo tanto, podemos concluir que los museos más visitados y significativos son aquellos donde se presentan exhibiciones inherentes a la región en la que se encuentran. Esto significa que los turistas están más interesados en los museos que no se pueden visitar en su país debido a las razones objetivas. Por ejemplo, América Latina es famosa por su historia sobre los antiguos Incas, las estructuras aztecas y los artefactos mayas que atraen a turistas de todo el mundo. Mientras tanto, como la República de Belarús está llena de dolor y experiencias que recibió durante la gran Guerra Patria. Este evento dejó una gran huella en la historia del estado y se convirtió en el principal interés de los turistas. Muchos residentes y visitantes intentan experimentar los eventos de esos días visitando museos militares.

V. Zhdanovich

В.Э. Жданович

БрГУ им. А.С. Пушкина (Брест)

Научный руководитель Л.М. Максимук

REVENUE MANAGEMENT COMO HERRAMIENTA PARA DETERMINAR LA ESTRATEGIA DE VENTAS DEL HOTEL

Ревеню-менеджмент как инструмент определения стратегии продаж отеля

El objetivo del estudio: identificar las características de revenue management como una herramienta para determinar la estrategia de ventas del hotel.

Hasta la fecha, las condiciones tales como el estancamiento de la economía, la competencia y la lucha por el cliente, causan la presencia de una tarea prioritaria en los medios modernos de colocación: una gestión efectiva.

Revenue management es una herramienta de definición de estrategia que permite, además de optimizar los gastos del hotel, aumentar las ganancias varias veces. La gestión de ingresos en este momento es un conjunto de actividades que se llevan a cabo diariamente para administrar el inventario y su venta efectiva al costo más favorable. Las principales herramientas que utiliza el revenue management son: Curtis-C, CH W eXpress, Opera, Revenue Diary. Como resultado del uso de estos programas, se pueden obtener datos que caracterizan diferentes indicadores: ingresos por habitación (RevPAR), costo diario promedio de habitación (ADR), ocupación (OOC), etc. Sobre la base de ellos, se crean

informes que reflejan el estado actual del mercado, la posición de los competidores y le permiten formar o ajustar sus propias estrategias de ventas.

Echemos un vistazo a los informes individuales:

Estadísticas de reservas. Este informe contiene información sobre el número de habitaciones reservadas para un período determinado y su costo. El análisis de estos datos es extremadamente importante en el primer período de trabajo. El informe refleja: el costo promedio, el número de habitaciones reservadas, el número de habitaciones libres, la duración de las estancias, etc.

Calendario de demanda. Se trata de un informe que permite, en primer lugar, tomar decisiones estratégicas y elaborar un presupuesto hotelero. El calendario refleja el estado actual de la demanda y lo predice en el futuro, muestra la diferencia en los períodos de tiempo (por ejemplo, puede ver la información sobre la reserva de grupo para esta fecha hace un año). Por supuesto, los datos obtenidos pueden parecer secundarios en su importancia, pero a su vez pueden responder preguntas como: “¿Cuál es la proporción de visitantes de un país en particular? ”, “¿En qué días de la semana es mayor la actividad de los clientes? ”

Otro beneficio de revenue management es el análisis continuo del estado del mercado, que se expresa en índices: penetración en el mercado, costo promedio, rendimiento de las habitaciones del hotel en comparación con los competidores. Como resultado, obtenemos datos sobre los cuales podemos predecir la demanda y crear una estrategia para una gestión más eficiente del número de habitaciones.

El resultado de la investigación: podemos decir que revenue management permite resolver eficazmente problemas tales como el desarrollo de las tarifas óptimas de las habitaciones, la optimización de la carga del hotel, el ajuste oportuno del costo de las habitaciones, que caracteriza el revenue management como una tecnología que se utiliza para aumentar los beneficios.

Y. Tarasova, V. Bredneva
Ю.Р. Тарасова, В.Р. Бреднёва
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Л.И. Маркелова

LA CULTURA AZTECA COMO PROMOTORA DEL TURISMO MEXICANO

Влияние культуры ацтеков на развитие туризма в Мексике

Actualmente, el turismo es un sector importante de la economía de muchos países del mundo. Eligiendo el destino de vacaciones la gente busca lugares atractivos gracias a su larga historia e incluso a las civilizaciones desaparecidas. El objetivo principal de nuestro