

## 令和6年度 シラバス兼授業計画書

学科名	未来観光ビジネス学科	科目名	レベニューマネジメントとWEB予約システム		
授業種類	演習	履修区分	必修	履修時期	通年
授業時間	60単位時間	担当教員	酒井智昭		
授業 内容	《授業概要》				
	<p>レベニューマネジメントを理論的に理解することを目指した授業が中心です。レベニューマネジメントとは航空会社やホテルを中心に制約のある経営資源を最大限活用して収益を最大にする手法です。レベニューマネジメントの説明には斯かる業種のシーズンリティマーケティングの理解も不可欠ですのでマーケティング、とりわけサービスマーケティングの基礎理論からシーズンリティマーケティングの実践例まで言及していきます。WEB予約システムについてもベースの考え方は同様で、最新の予約システムの概要までも講義対象にしていきます。なお、レベニューマネジメントの効果的実践にはマーケティング(とりわけシーズンリティマーケティング)の理解やFOR CASTの知識も必要になりますから、これらも合わせて授業内で採り上げます。</p>				
授業 内容	《学習の到達目標》				
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 予約システムとレベニューマネジメントの関連性について理解できる。</li> <li>2 マーケティングの基礎理論を理解できる。</li> <li>3 その活用として(特にホテルが行っている)シーズンリティマーケティングのプランニングを経験する</li> <li>4 旅行商品の価格設定のヒミツ(ナゾ)が理解できる</li> </ol>				
授業計画					
前期			後期		
1	キャロルの床屋とレベニューマネジメント	16	マーケティングの基礎理論		
2	ホテルにおけるレベニューマネジメント	17	サービスマーケティングの特性		
3	ホテルの収益構造	18	シーズンリティマーケティング		
4	宿泊部のKPI・OCC・RevPAR	19	レベニューマネジメントとシーズンリティマーケティング		
5	宿泊部の制約と目標	20	シーズンリティマーケティング年間計画作成		
6	宿泊部の競争力分析	21	11thRevisedEdition		
7	フォーキャストと価格決定	22	WEB予約システム①		
8	小テスト	23	WEB予約システム②		
9	価格差別化の手法	24	ステークホルダーとのWEB予約システム①		
10	レベニューマネジメントの注意点	25	ステークホルダーとのWEB予約システム②		
11	F&BでのKPI①	26	IFRSに対応したホテル会計戦略		
12	F&BでのKPI②客席回転率	27	ホスピタリティレベニューサイクルの構築①		
13	F&BでのKPI③メニューミックス	28	ホスピタリティレベニューサイクルの構築②		
14	F&BでのKPI④宴会部門のレベニューマネジメント	29	小テスト		
15	損益分岐点分析	30	年間の総括		
前期試験			後期試験		
教科書 参考書	<p>〈教科書〉特になし。教員作成のオリジナル教材を配布する。          〈参考書〉ホスピタリティ戦略会計</p>				
成績評価	小テストと定期テストの総合評価になります				
履修上の留意点	中小理論を実施にどのように活用すると良いか。という問題意識を持ちながら受講して下さい				