WSTĘP

Obecna sytuacja rynkowa związana z istnieniem znacznej ilości firm w zakresie każdej branży wymusza na przedsiębiorcach zwiększenie swojej atrakcyjności i konkurencyjności w celu zdobycia potencjalnego klienta. W tym celu firmy szukają coraz to nowszych sposobów umożliwiających obniżenie kosztów pracy, co bezpośrednio przekłada się na niższą cenę produktu końcowego. Aspekt ten dotyczy także branży hotelarskiej, która w sposób bezpośredni dotyczy naszej pracy.  
 Liczba hoteli w Polsce od kilkunastu lat nieprzerwanie rośnie[[1]](#footnote-1). Implikuje to konieczność wzmożonej walki o klienta w celu utrzymania się na rynku. Obniżenie cen usług wynajmu pokoi, sal konferencyjnych oraz cateringów przy zachowaniu odpowiedniego poziomu dochodów jest problemem, z którym zmaga się każda sieć hotelowa. Przedsiębiorcy prześcigają się w znajdowaniu coraz to nowszych i efektywniejszych rozwiązań, które mają na celu rozwiązanie owego problemu. W XXI wieku dużą pomocą w tym zakresie okazuje się informatyzacja.

GENEZA

Podczas finalizowania transakcji dotyczącej organizacji szkolenia w jednej z sieci hotelowych, dostrzeżony został potencjalny problem wynikający z manualnego operowania wszelkimi danymi przez sprzedawców. Obecny proces opiera się na przetwarzaniu dokumentów dotyczących cenników usług przy użyciu pakietu Microsoft Office lub w wersji papierowej, co w znaczny sposób obciąża pracownika przez wzgląd na jego osobistą konieczność aktualizacji wszelkich danych oraz czasochłonność wyszukiwani potrzebnych informacji. Problemem wynikającym z takiego schematu pracy jest także obciążenie kierownika przez konieczność ciągłej komunikacji się z każdym podwładnym z osobna. Brak jednolitej bazy danych, centralnego zarządzania oraz zbędny narzut pracy powoduje zwiększenie kosztów generowanych przez pracowników, co niekorzystnie wpływa na ceny oferowanych usług.

W wyniku pomyślnych rozmów przeprowadzonych z firmą zdecydowaliśmy się wykonać dedykowaną aplikację rozwiązującą wszystkie przedstawione powyżej problemy. Każdy ze sprzedawców będzie miał możliwość uruchomienia na służbowym komputerze aplikacji, która umożliwi mu przyspieszenie procesu przeprowadzania transakcji z klientem poprzez zautomatyzowanie pracy, którą musiał uprzednio sam wykonywać. Centralna baza danych umożliwi automatyczną synchronizację cen wszystkich oferowanych produktów i usług, co zniweluje problem nieaktualnych danych. Z poziomu konta kierownika będzie także możliwość modyfikacji wszelkich wartości, co ograniczy także narzut pracy ze strony przełożonych.

1. http://www.wykresy.net/liniowe/liczba-hoteli-w-polsce-ostatnie-12-lat.html [↑](#footnote-ref-1)