WSTĘP

Obecna sytuacja rynkowa związana z istnieniem dużej ilości firm w zakresie każdej branży wymusza na przedsiębiorcach ciągłe zwiększenie swojej atrakcyjności oraz konkurencyjności w celu zdobycia potencjalnego klienta. W realizacji tego zadania konieczne jest wdrażanie nowoczesnych metod umożliwiających między innymi obniżenie kosztów pracy, co wprost przekłada się na niższą cenę produktu końcowego. Niższa cena dla klienta jest jednym z najważniejszych elementów, który determinuje wybór konkretnego usługodawcy. 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 przeprowadzania transakcji dotyczącej organizacji szkolenia w jednej z sieci hotelowych, dostrzeżony został potencjalny problem wynikający z manualnego operowania wszelkimi danymi przez sprzedawców. Obecny proces przygotowywania propozycji cenowej zawierającej wszelkie informacje dotyczące organizowanego wydarzenia opiera się na przetwarzaniu dokumentów dotyczących cenników i usług hotelowych przy użyciu pakietu Microsoft Office oraz w wersji papierowej, co w znaczny sposób obciąża pracownika przez wzgląd na jego osobistą konieczność aktualizacji wszelkich danych oraz czasochłonność wyszukiwania potrzebnych informacji. Problemem wynikającym z takiego schematu pracy jest także obciążenie kierownika spowodowane koniecznością manualnej dystrybucji wszelkich danych w sytuacji aktualizacji cenników, zmiany kadry pracowniczej czy też dostępnych towarów. 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 zdecydowano się wykonać dedykowaną aplikację bazodanową rozwiązującą wszystkie przedstawione powyżej problemy. Każdy ze sprzedawców będzie posiadał możliwość uruchomienia na swoim służbowym komputerze programu, który 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 narzut pracy ze strony przełożonych. Dodatkowym atutem przedstawionego rozwiązania będzie również umożliwienie kierownictwu kontroli pracowników poprzez zdalny wzgląd w przygotowywane przez nich propozycje i kontrolę ustalanych z klientem cen oraz zniżek.

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