Антей

отель менеджмент

СТАНДАРТ ГОСТЕПРИИМСТВА БЕЗ КОМПРОМИССОВ





Антей
отель менеджмент

Компания, основанная командой опытных профессионалов с международной экспертизой в сфере гостиничного управления.

Мы создаём и управляем гостиничными проектами, обеспечивая максимальный комфорт для гостей, безупречное гостеприимство и высочайшие стандарты сервиса, соответствующие лучшим международным практикам.

Компания фокусируется на развитии перспективных туристических направлений в России и за рубежом, формируя устойчивые и конкурентоспособные проекты.

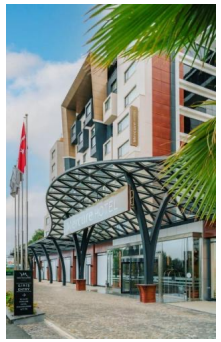
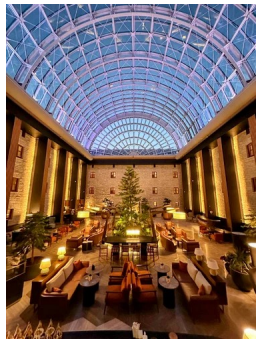
Благодаря системному подходу к управлению, эффективным операционным моделям и глубокому пониманию рынка, проекты под управлением «Антей Отель Менеджмент» демонстрируют высокую рентабельность и долгосрочную инвестиционную привлекательность.

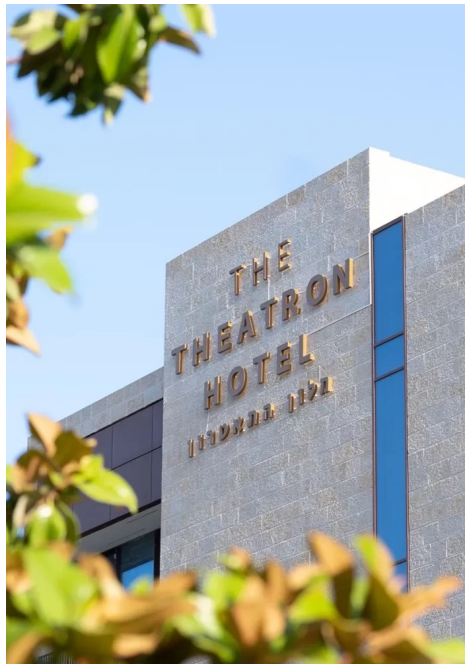
НАШИ КОМПЕТЕНЦИИ - ВАША СТАБИЛЬНОСТЬ

более

50

отелей в России и зарубежом






- ✓ Swissôtel Uludağ Bursa (Турция)
- ✓ Mercure Hotel Trabzon (Турция)
- ✓ Pullman Tbilisi Axis Towers (Грузия)
- ✓ Swissotel Tbilisi (Грузия)
- ✓ Elkonin Tel Aviv - MGallery Hotel Collection (Израиль)
- ✓ Theatron Jerusalem Hotel & Spa MGallery Collection (Израиль)

ОПЫТ ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТОМ

- ✓ Запуск новых отелей
- ✓ Реконструкция отелей и санаториев
- ✓ Управление отелями
- ✓ Маркетинговое сопровождение деятельности
- ✓ Консалтинг в отельной сфере
- ✓ Внедрение и поддержка стандартов обслуживания
- ✓ Финансовый аудит отелей
- ✓ Разработка инвестиционных проектов



✓ Novotel (Москва Сити)



✓ Movenpick Taganskaya Moscow 5*



✓ Комбо Киевская Москва (ibis, Novotel, Adagio)



✓ Комбо Бахрушина (Mercure, ibis, Adagio)

ОТ ГОРОДСКИХ ФОРМАТОВ ДО КУРОРТНЫХ ОТЕЛЕЙ

- ✓ Международный опыт и экспертиза в городских и курортных отелях обеспечивают владельцам устойчивый рост активов.
- ✓ Глубокое понимание рынка гостиничного бизнеса в России позволяет внедрять решения, учитывающие местные особенности и потребности.
- ✓ Ориентированность на будущее, оперативность реагирования на изменение отрасли и внедрение самых актуальных решений.



✓ Mercure (Калининград)



✓ РЕЛИКТ (Кисловодск)



✓ Mercure (Роза Хутор)



✓ Pullman и Mercure (Сочи)

ГОСТЬ – ГЛАВНАЯ ФИГУРА

> Гость – главный ориентир отеля: его потребности задают стандарты сервиса и стратегию развития

В центре событий

- ✓ Близость к культурным достопримечательностям.
- ✓ Доступность инфраструктуры.

Сервис, как базис гостеприимства

- ✓ Высокий уровень клиентоориентированности.
- ✓ Привычный сервис.
- ✓ Оправданные ожидание соответствующие ценовой политике.
- ✓ Нативный букинг.

Персональный комфорт

- ✓ Индивидуальный сценарий пребывания.
- ✓ Безопасность и уединение.
- ✓ Технологичность и оснащение.



ЭМОЦИИ – АТТРАКТ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

> Ценность отношений как основа успешного гостиничного бизнеса

Привлечение

- ✓ Создание узнаваемого образа.
- ✓ Ценность предложение: сервис, эстетика и этика.
- ✓ Высокий рейтинг.

Удержание

- ✓ Профессиональное управление.
- ✓ Высокомотивированный персонал.
- ✓ Лучшее операционное обеспечение.
- ✓ Эффективные системы лояльности.

Эффективный ROI

- ✓ Стабильно высокий показатель загрузки.
- ✓ Средний чек выше рынка за счет балансирования между загрузками на короткосрочный и долгосрочный периоды.
- ✓ Прозрачность отношений.



НАШ ДРАЙВЕР

“страсть к результату, инновации и команда, которая всегда на шаг впереди. Мы не просто движемся — мы ведем.

Международная экспертиза

Применяем лучшие мировые практики и стандарты для повышения качества обслуживания и оптимизации бизнес-процессов.

Умная доходность

Предлагая инвесторам оптимальные решения, обеспечиваем высокую доходность при рациональном уровне затрат.

Сила опыта

Глубокие знания на всех этапах гостиничного бизнеса и постоянное обновление навыков в соответствии с современными тенденциями.

Персонализированный подход к работе с собственниками

Разрабатываем индивидуальные стратегии управления, которые соответствуют специфике и характеру каждого объекта.

Адаптивный подход

Быстро реагируем на запросы клиентов и принимаем решения для адаптации к изменениям на рынке.

Открытие отелей — наша специализация

Успешно завершили процесс открытия более 50 отелей в России и зарубежом.



> Полный цикл управления объектом для максимизации доходов

УПРАВЛЕНИЕ

Антей
отель менеджмент

Стратегическое планирование

- ✓ Разработка долгосрочной стратегии развития объекта, включая цели по увеличению доходности, улучшению качества обслуживания и расширению клиентской базы.
- ✓ Анализ рыночных трендов и конкурентной среды для принятия обоснованных решений.

Финансовое управление

- ✓ Составление и контроль исполнения бюджета, включая доходы, расходы и капитальные вложения.
- ✓ Оптимизация затрат за счет внедрения энергоэффективных технологий, пересмотра контрактов с поставщиками и улучшения управления запасами.
- ✓ Регулярный анализ финансовых показателей (GOP, EBITDA, RevPAR) для оценки эффективности работы отеля.

Управление доходами (Revenue Management)

- ✓ Разработка и внедрение стратегии управления доходами, включая динамическое ценообразование и оптимизацию загрузки номерного фонда.
- ✓ Анализ данных о спросе и предложении для принятия решений по ценообразованию и продвижению услуг.

УПРАВЛЕНИЕ

Управление персоналом

- ✓ Подбор, обучение и мотивация персонала для обеспечения высокого уровня обслуживания.
- ✓ Разработка системы KPI для оценки эффективности работы сотрудников и подразделений.
- ✓ Проведение регулярных тренингов и программ повышения квалификации.

Маркетинг и продвижение

- ✓ Разработка и реализация маркетинговых стратегий для привлечения новых клиентов и удержания существующих.
- ✓ Использование цифровых каналов продвижения (социальные сети, SEO, контекстная реклама) для увеличения видимости объекта.
- ✓ Организация специальных акций, программ лояльности и партнерских программ для повышения загрузки и доходов.

Контроль качества и обратная связь

- ✓ Регулярный сбор и анализ отзывов гостей для выявления областей улучшения.
- ✓ Внедрение системы управления жалобами и предложениями для оперативного реагирования на запросы клиентов.
- ✓ Проведение внутренних аудитов для обеспечения соответствия стандартам качества.

Управление отношениями с собственниками

- ✓ Регулярная отчетность перед собственниками о финансовых и операционных результатах.
- ✓ Разработка рекомендаций по повышению доходности объекта и снижению затрат.
- ✓ Участие в стратегических обсуждениях по развитию объекта и инвестиционным решениям.

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Каждый проект — это вызов и **возможность**

Опыт более 15 лет сопровождения проектирования и строительства, ввода в эксплуатацию гостиничных комплексов в РФ и Зарубежом.



Дмитрий Пакутин

Генеральный директор Антей Отель Менеджмент

Вице-президент Accor Россия

Антей
отель менеджмент

ФОРМАТ СОТРУДНИЧЕСТВА

1 Профессиональное сопровождение инвесторов при реализации гостиничного объекта

2 Управление новыми гостиничными объектами

3 Ребрендинг функционирующих объектов: эффективность и сервис

4 Франшиза

5 Аренда


Антей
отель менеджмент