دورة استراتيجية مفهوم الضيافة وتطويره

20 – 24 سبتمبر 2027

برشلونة

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة استراتيجية مفهوم الضيافة وتطويره

المرجع: 1575_216084 **التاريخ:** 20 – 24 سبتمبر 2027 **المكان:** برشلونة **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة

دورة استراتيجية مفهوم الضيافة وتطويره برنامج متقدم لمدة أسبوع للمهنيين الذين يصوغون مرافق ضيافة جديدة أو يعيدون تموضع عروض قائمة. يحول المشاركون أدلة السوق إلى مقترح واضح للضيف، وسرد للمفهوم، وتموضع تنافسي، ونموذج خدمة، ومنطق تطوير، وخطة اختبار. تربط الدورة الاتجاه الإبداعي بمتطلبات التشغيل وافتراضات الإيرادات ومواءمة الشركاء وقرارات المخاطر قبل التصميم التفصيلي أو دراسة الجدوى الكاملة. ويغادر كل مشارك ومعه موجز استراتيجية مفهوم الضيافة. تقدم أجايل للتدريب هذه الدورة لتعزيز القرارات المبنية على الأدلة في تطوير مفاهيم الضيافة.

الفئة المستهدفة

- مطورو مشاريع الضيافة والملاك الذين يصوغون مفاهيم جديدة
- مديرو العلامات وفرق تطوير المفاهيم المسؤولة عن قرارات التموضع
- المستشارون الداعمون لمشاريع التطوير أو إعادة التموضع
- القيادات التشغيلية التي تحول المفهوم إلى نموذج خدمة قابل للتنفيذ
- أصحاب المصلحة الذين ينسقون أولويات الضيف والجوانب التجارية والمكانية والتشغيلية

الإدارات والقطاعات المستهدفة

- إدارات تطوير واستثمار مرافق الضيافة
- الفنادق والمنتجعات والشقق المخدومة والوجهات متعددة الاستخدام
- إدارات استراتيجية العلامة وتجربة الضيف والشؤون التجارية
- وظائف إدارة التصميم والتشغيل وإدارة الأصول
- قطاعات السياحة والترفيه والأغذية والمشروبات والوجهات

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

- تحليل أدلة السوق ومحركات الطلب لتحديد فرصة موثوقة للمفهوم
- صياغة مقترح الضيف المستهدف وسرد المفهوم والتموضع المتمايز
- تصميم نموذج خدمة متوافق مع المتطلبات المكانية والوظيفية والتشغيلية
- تقييم منطق الإيرادات وافتراضات الجدوى وخيارات الشركاء ومخاطر المفهوم
- اختبار اتساق المفهوم وإعداد موجز متكامل لاستراتيجية مفهوم الضيافة

جدول الدورة

اليوم 1: أدلة السوق وفرصة المفهوم

1. رسم ظروف السوق باستخدام لوحة أدلة السوق
2. تحديد محركات الطلب بمصفوفة إشارات الفرص
3. تقسيم الضيوف المستهدفين عبر ملفات مبنية على الأدلة
4. مقارنة المفاهيم المنافسة باستخدام خريطة التموضع
5. تأطير فرصة المفهوم في بيان فرصة واضح

اليوم 2: مقترح الضيف والتموضع

1. تحديد احتياجات الضيف ذات الأولوية بملف الوظائف والاحتياجات
2. بناء مقترح قيمة الضيف باستخدام لوحة مقترح القيمة
3. تطوير سرد واضح للمفهوم ووعد التجربة
4. اختيار أبعاد التموضع والمفاضلات الاستراتيجية
5. صياغة مقترح المفهوم وبيان التموضع

اليوم 3: نموذج الخدمة ومتطلبات التطوير

1. تحويل المقترح إلى مخطط رحلة الضيف
2. تحديد نموذج الخدمة ولحظات التجربة المميزة
3. رسم المرافق والمتطلبات المكانية بخريطة منطق البرنامج
4. تحليل متطلبات القوى العاملة والقدرات والتقنية والتشغيل
5. مواءمة متطلبات العلامة والمشغل والشركاء بمصفوفة المواءمة

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 4: منطق الإيرادات والافتراضات والمخاطر

1. هيكلة مصادر الإيرادات باستخدام نموذج منطق الإيرادات
2. تسجيل افتراضات التكلفة والتشغيل في سجل الافتراضات
3. اختبار خيارات الحجم والبرنامج والخدمة عبر السيناريوهات
4. تقييم مخاطر المفهوم بمصفوفة المخاطر والاعتماديات
5. تحديد بوابات القرار ومتطلبات الأدلة لأعمال الجدوى اللاحقة

اليوم 5: اختبار المفهوم وموجز التطوير

1. اختبار اتساق المفهوم ببطاقة تقييم ملاءمة المفهوم
2. إجراء مراجعات تحد من منظور الضيف والمشغل والمستثمر
3. ترتيب التعديلات بمصفوفة الأدلة والأثر
4. دمج قرارات التموضع والخدمة والمكان والجوانب التجارية والمخاطر
5. عرض موجز استراتيجية مفهوم الضيافة وخارطة طريق التطوير

التمارين التطبيقية

- إعداد لوحة أدلة السوق لفرصة ضيافة مقترحة
- إنشاء مقترح للضيف وخريطة للتموضع
- تطوير مخطط رحلة الضيف ونموذج الخدمة
- اختبار افتراضات الإيرادات والاعتماديات عبر السيناريوهات
- عرض موجز متكامل لاستراتيجية مفهوم الضيافة والدفاع عنه

الأسئلة الشائعة

هل تنتج الدورة دراسة جدوى كاملة؟

لا. تعد الدورة منطق المفهوم وافتراضاته ومخاطره ومتطلبات الأدلة التي توجه أعمال الجدوى والتحليل المالي اللاحقة.

هل تقتصر الدورة على الفنادق الجديدة؟

لا. تطبق الأدوات على المشاريع الجديدة وإعادة التموضع والمنتجعات والشقق المخدومة ومفاهيم الأغذية والمشروبات ومكونات الضيافة في المشاريع متعددة الاستخدام.

هل يحتاج المشاركون إلى خلفية مالية أو تصميمية؟

لا. تستخدم الدورة أدوات منظمة لربط قرارات الضيف والجوانب التجارية والمكانية والتشغيلية بين التخصصات.

الخاتمة

يصبح المشاركون قادرين على تحويل فكرة الضيافة إلى مفهوم استراتيجي قابل للاختبار، ومواءمة أصحاب المصلحة حول منطقه التشغيلي والتجاري، وتوجيه مرحلة التطوير التالية بموجز واضح مبني على الأدلة.