

## 18. ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ВИВІСОК В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ КОМПЛЕКСАХ

І.Ю. Муха, Д.І. Басюк

*Національний університет харчових технологій*

Залучити й утримати увагу гостя – завдання не з легких. Але воно під силу магічному блакитному екрану і цифровим технологіям мультимедіа.

Інтерактивні дисплеї різного розміру і типу монтуються всередину стін і меблів, декоруються в елементи інтер'єру чи встановлюються у вигляді окремо розташованих інформаційних стендів і кіосків. Вони транслюють текстові та графічні оголошення, фотографії, слайди, відео ролики.

Розмістивши мережу табло у всіх доступних місцях готелю, можна без допомоги консьєржа направити гостя в конференц-зал, ресторан готелю, басейн. Або використовувати для цього консьєрж-сервіс.

Digital Signage (цифрові вивіски) – таку назву отримала ця технологія – простий, гнучкий, надійний, ефективний інструмент залучення й утримання уваги гостя до продуктів і послуг готелю.

За допомогою Digital Signage можна показувати схеми міста, карти маршрутів до місцевих пам'яток, а також важливі контактні дані різних служб міста.

Красивий відеоролик, що рекламує затишну атмосферу і вишукану кухню ресторану готелю, за кілька секунд може вирішити долю романтичного або ділової вечери туриста або бізнесмена прямо біля стійки ресстрації.

Поки гостя поселяють в номер, відволікти і захопити в потрібному напрямку його увагу можна за допомогою невеликої цифрової вивіски.

Текстові та графічні оголошення, фотографії, слайди, відеоролики і природне живе відео дозволяють створити привабливу і, що найголовніше, ненав'язливу рекламну кампанію всередині готелю.

Цифрові вивіски покращують зв'язок з гостем, на відміну від традиційних маркетингових матеріалів цей процес може бути автоматизований для передачі потрібної інформації в потрібний час і в безліч місць одночасно. По суті, це один з ключових елементів системи CRM (від англ. Customer Relationship Management System - система управління взаємодією з клієнтами) для готелю.

Така інформаційна система здатна вирішити відразу кілька важливих питань:

- підвищення рівня продажів;
- оптимізація маркетингових витрат;
- поліпшення якості та швидкості обслуговування клієнтів.