

1. Что входит в анализ при масштабировании бизнеса?
2. Какой из факторов не относится к анализу рынка в рамках масштабирования?
3. Какие технологические инновации развиваются в гостиничном бизнесе, согласно анализу?
4. Что обозначает SWOT-анализ?
5. Что включает планирование масштабирования?
6. Что является первым компонентом анализа?
7. На что не стоит тратить прибыли при расширении бизнеса?
8. Что рекомендуется делать после завершения проекта?
9. Установите соответствие между возможными проблемами при масштабировании и их решениями:
10. Установите соответствие между этапами реализации стратегии масштабирования и их задачами:
11. Установите соответствие между видами рисков при масштабировании и их характеристиками:
12. Установите соответствие между ключевыми аспектами выбора стратегии масштабирования и их характеристиками:
13. Установите соответствие между этапами реализации плана и их задачами:
14. Установите соответствие между видами маркетинговых кампаний и их целями при масштабировании:
15. Установите соответствие между видами расширения и их характеристиками:
16. Установите соответствие между ключевыми аспектами управления рисками при масштабировании и их характеристиками:
17. Расположите компоненты анализа при масштабировании бизнеса:
18. Расположите этапы разработки стратегии масштабирования:
19. Расположите этапы оценки рынка перед расширением:
20. Расположите последовательность действий при выборе маркетинговых стратегий для масштабирования:



Магазин готовых ответов на тесты, практики, купить в магазине! ➔ [ОТВЕТЫ](#)
Нужна помощь с тестами, практикой, дипломной вкр? ➔ [КОНСУЛЬТАЦИЯ](#)

21. Расположите этапы оценки финансовой модели при расширении бизнеса:
22. Расположите последовательность внедрения новых технологий в гостиничном бизнесе:
23. Расположите этапы оценки юридических аспектов при масштабировании:
24. Расположите этапы оценки рисков при расширении бизнеса:
25. Юридические риски при расширении
Ситуация:
Компания расширяет сеть, сталкивается с проблемами в договорных отношениях и нормативных требованиях.
Вопрос:
Что необходимо сделать, чтобы снизить юридические риски?
26. Какие преимущества дает автоматизация процессов в индустрии гостеприимства?
27. Какие основные процессы в гостиничном бизнесе можно автоматизировать?
28. Какие факторы важно учитывать при выборе системы автоматизации для отеля?
29. Какие риски связаны с автоматизацией ресторанов?
30. Какие системы автоматизации используют в ресторанах?
31. Какие критерии важны при выборе системы автоматизации для ресторанов и гостиниц?
32. Какая роль автоматизации в улучшении коммуникации в гостиничном и ресторанном бизнесе?
33. Какие инструменты используют для автоматизации коммуникаций с клиентами?
34. Почему важна гибкость бизнес-моделей при автоматизации и масштабировании?
35. Какие причины делают внедрение новых технологий сложным?
36. Что позволяет добиться автоматизация при масштабировании бизнеса?
37. Что сокращает автоматизация в гостиничном бизнесе?
38. Какой процесс, в первую очередь, в гостинице можно автоматизировать для повышения эффективности?
39. Что важно учитывать при выборе системы автоматизации для сети?
40. Что повышает гибкость бизнеса при автоматизации?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

41. Расположите этапы внедрения автоматизации в гостиничном бизнесе:
42. Расположите шаги расширения сети ресторанов:
43. Расположите этапы внедрения системы CRM в гостинице:
44. Расположите последовательность действий при автоматизации склада ресторана:
45. Расположите этапы разработки международной стратегии выхода:
46. Установите соответствие между способами расширения ресторанного бизнеса и их характеристиками:
47. Установите соответствие между стратегиями расширения бизнеса и их характеристиками:
48. Установите соответствие между видами расширения бизнеса и их характеристиками:
49. Установите соответствие между видами маркетинговых стратегий и их характеристиками:
50. Установите соответствие между видами инвестиций и их характеристиками:
51. Установите соответствие между видами расширения сети ресторанов и их характеристиками:
52. Установите соответствие между видами аналитики и их характеристиками:
53. Установите соответствие между видами автоматизации и их задачами:
54. Установите соответствие между маркетинговыми инструментами и их назначением:
55. Установите соответствие между стратегическими целями и методами их достижения:
56. Управление рисками при внедрении новой автоматизированной системы
Менеджер гостиницы рассматривает внедрение системы динамического ценообразования. Он беспокоится о рисках:
Что следует сделать, чтобы снизить финансовые риски внедрения?
57. Что такое масштабирование бизнеса?
58. Какие из перечисленного является примером горизонтального масштабирования?
59. Какое преимущество масштабирования связано с снижением удельных расходов на постоянные затраты?
60. Какое из нижеперечисленных не является целью масштабирования?
61. Что есть «модель географического масштабирования»?



84. Установите соответствие между моделями масштабирования и их характеристиками:

85. Установите соответствие между этапами подготовки к масштабированию бизнеса и их описаниями:

86. Установите соответствие между способами внедрения новых технологий в бизнесе и их характеристиками:

87. Установите соответствие между этапами франчайзингового развития и их описаниями:

88. Установите соответствие между этапами оценки эффективности масштабирования и их описаниями:

89. Ситуация:

Гостиничная сеть планирует расширение за счет открытия новых отелей в регионах. Владелец интересуется:

Обязательно ли ему участвовать в каждом этапе проектирования и строительства новых объектов или можно поручить это специалистам?

90. Ресторанная компания хочет расширить свою деятельность за счет открытия новых филиалов. Владелец интересуется:

Нужно ли им лично обращаться в регулирующие органы с заявлением о регистрации новых филиалов? Или достаточно подать документы через юридического представителя?

91. При расширении бизнеса владелец рассматривает возможность франчайзинга. Он интересуется:

Обязательно ли перед началом франчайзинговой деятельности проводить аудит всех существующих франчайзи? Или достаточно подготовить стандартные договоры и инструкции?

92. Ресторанная сеть планирует масштабирование за счет географического расширения. Владелец интересуется:

Обязательно ли лично участвовать в подборе и обучении новых менеджеров, или можно делегировать эти функции?

93. Автоматизация бронирования и управления номерами

Гостиница решила расширить свою сеть и внедрить систему автоматизации PMS (систему управления отелем). Перед началом внедрения менеджер задается вопросом:

Обязательно ли интегрировать новую PMS с существующей CRM-системой? Или можно использовать их отдельно?

94. Внедрение чат-ботов для обслуживания гостей

Отель хочет повысить качество обслуживания и снизить нагрузку на персонал, внедряя чат-ботов. Руководитель спрашивает:

Какие риски связаны с внедрением чат-ботов и как их минимизировать?

95. Масштабирование сети ресторанов с помощью автоматизации

Владелец сети ресторанов планирует открыть новые точки и внедрить систему автоматизации. Он задается вопросом: Что важно при расширении?

96. Обучение сотрудников при автоматизации процессов

В отеле внедрил новую автоматизированную систему, и руководство обеспокоено:

Что важно учитывать при обучении персонала?

97. Анализ рынка для расширения гостиничного бизнеса

Ситуация:

Компания хочет открыть новые гостиницы в регионах с высоким туристическим потенциалом. Перед этим проводит анализ рынка, чтобы понять спрос и конкурентов.

Вопрос:

Что необходимо изучить при анализе спроса на новом рынке?

98. Выбор стратегии масштабирования ресторана

Ситуация:

Ресторанная сеть рассматривает два варианта расширения: открыть новые точки в других городах или улучшить сервис в существующих ресторанах.

Вопрос:

Что следует учитывать при выборе стратегии масштабирования?

99. Финансовое планирование при расширении

Ситуация:

Руководство планирует открыть три новых филиала за год и разрабатывает бюджет.

Вопрос:

Какая статья затрат обязательно должна быть включена в финансовый план?

100. Управление командой при расширении гостиниц

Ситуация:

После открытия новых гостиниц качество обслуживания снизилось, появились жалобы от гостей.

Вопрос:

Что поможет сохранить качество сервиса при масштабировании?

101. В гостиничной компании решено внедрить новую систему автоматизации бронирования для повышения эффективности работы отдела продаж. Перед руководством стоит вопрос: нужно ли каждому сотруднику лично обращаться в отдел кадров для прохождения обучения или достаточно получить инструкции и материалы в электронном виде? Производится ли оценка условий рабочего места сотрудников для внедрения системы или достаточно предоставить техническое оборудование? Кто принимает решение о полном внедрении новой системы: руководитель отдела или высшее руководство компании?



- 102.** В сети отелей планируют масштабировать бизнес за счет внедрения облачных технологий для хранения данных клиентов и автоматизации работы служб сервиса. Вопросы: необходимо ли руководству лично участвовать в выборе облачного провайдера или достаточно поручить это специалистам IT-отдела? Нужно ли проводить аудит текущей IT-инфраструктуры или достаточно предоставить список существующих технологий? Кто утверждает окончательный выбор и внедрение новых технологий — руководитель IT-отдела или высшее руководство сети отелей?
- 103.** При внедрении системы управления качеством обслуживания в городском отеле руководство планирует провести обучение персонала. Нужно ли руководителю лично проводить обучение или достаточно организовать внутренние тренинги? Производится ли оценка условий работы персонала для внедрения новых стандартов или достаточно подготовить инструкции? Кто принимает решение о полном внедрении новой системы: директор отеля или комитет по качеству?
- 104.** В компании по управлению гостиницами рассматривают возможность внедрения системы мотивации сотрудников через изменение системы премирования. Вопросы: нужно ли лично руководителю отдела кадров участвовать в разработке новой системы или достаточно поручить это HR-специалистам? Нужно ли проводить аудит текущих условий труда и мотивации или достаточно подготовить документы? Кто утверждает окончательный вариант системы мотивации — руководитель отдела или высшее руководство?
- 105.** Что можно считать примером товарного расширения в ресторанах?
- 106.** Какие направления гостиничного масштабирования приведены в тексте?
- 107.** Что означает «редевелопмент заброшенных объектов» в контексте масштабирования?
- 108.** Какая из перечисленных целей не относится к задачам масштабирования?
- 109.** Что является примером товарной стратегии масштабирования в ресторанах?
- 110.** Что происходит с рисками при масштабировании?
- 111.** Какие примеры горизонтального масштабирования встречаются в тексте?
- 112.** Какой пример относится к производственному расширению?
- 113.** Что из перечисленного является примером поддержки малого бизнеса в HoReCa+
- 114.** Какие рекомендуются способы управления рисками при масштабировании бизнеса с помощью технологий?
- 115.** Какие барьеры на пути к автоматизации бизнеса выделены в тексте?
- 116.** Почему важно учитывать юридические аспекты при внедрении новых технологий?



117. Какие преимущества дает использование голосовых ассистентов в гостиницах?
118. Что такое динамическое ценообразование и как оно помогает при масштабировании сети?
119. Какие инструменты помогают автоматизировать коммуникации в индустрии гостеприимства?
120. Почему важно обучать персонал при автоматизации бизнеса?
121. Какие преимущества автоматизации позволяют увеличить повторные бронирования клиентов?
122. Какие системы автоматизации помогают управлять складскими запасами в гостиничном бизнесе?
123. Какие ключевые факторы помогают обеспечить успешную интеграцию автоматизированных систем?
124. Какие риски связаны с несовместимостью новых автоматизированных систем с существующими?
125. Почему важно диверсифицировать инвестиции при внедрении новых технологий?
126. Какие меры помогают снизить сопротивление сотрудников при внедрении автоматизации?
127. Что помогает повысить эффективность работы сотрудников при автоматизации?
128. Какие преимущества дает использование CRM-систем в индустрии гостеприимства?
129. Какие основные барьеры на пути к автоматизации бизнеса выделены в тексте?
130. Почему важно учитывать юридические аспекты при внедрении новых технологий?
131. Какие этапы включает план по открытию новой кофейни?
132. Почему важно предусматривать ресурсы заранее при масштабировании бизнеса?
133. Какие капитальные затраты не должны производиться из текущей прибыли?
134. Что рекомендуется делать, если накопленной прибыли недостаточно для расширения?
135. Что включает в себя этап выбора управленческой модели?
136. Какие проблемы могут возникнуть при масштабировании бизнеса?
137. Что из перечисленного является операционной проблемой при масштабировании?
138. Что относится к управленческим проблемам при масштабировании?



139. Какие юридические ошибки могут возникнуть при масштабировании?
140. В чем заключается суть стратегического этапа при масштабировании?
141. Какие способы расширения клиентской базы указаны в тексте?
142. Какие основные риски связаны с масштабированием бизнеса?
143. Какие ресурсы нужны для внедрения ERP-системы?
144. Где можно найти ресурсы для изменений в индустрии гостеприимства?
145. Какая модель управления изменениями включает восемь последовательных шагов?
146. Какие этапы включает модель Левина?
147. В чем основное отличие модели ADKAR?
148. Какая стадия описывает модель Сатир?
149. Какие преимущества есть у модели Сатир?
150. Какие элементы включает модель McKinsey 7-S?
151. Для каких ситуаций применяется модель McKinsey 7-S?
152. Какие ограничения есть у модели McKinsey 7-S?
153. Какие этапы включает управление изменениями?
154. Что входит в этап планирования?
155. Какие действия включают этап внедрения?
156. Что расширяет сеть CHICKO?
157. Как называется стратегический путь выхода на новые рынки через дилеров или дистрибьюторов?
158. Что включает создание новых блюд и конструкторов в ресторанах?
159. Какой вид договорных отношений помогает поддерживать бренд в гостиничном бизнесе за счет партнёров?
160. Что в первую очередь оценивают перед масштабированием ресторана?



161. Какой элемент относится к поддержке выручки и рынков в акселераторе HoReCa+?
162. Что помогает в коммуникациях с клиентами при автоматизации?
163. Что способствует быстрому реагированию на изменения рынка?
164. Что помогает управлять рисками при автоматизации?
165. Что помогает снизить сопротивление сотрудников при внедрении автоматизации?
166. Что увеличивает лояльность клиентов?
167. Какое подразделение автоматизируют для управления запасами?
168. Что необходимо учитывать при внедрении новых технологий?
169. Что способствует успешной интеграции различных систем?
170. Что используют для автоматизации маркетинга?
171. Что помогает внедрять технологии постепенно?
172. Какие показатели анализируют при исследовании рынка?
173. Какие регионы в России показывают рост гостиниц?
174. Какая тенденции развития гостиничного бизнеса является основной в настоящее время?
175. Какие технологии внедряют отели?
176. Какие новые форматы размещения популярны?
177. Что помогает персонализации услуг?
178. Какая оценка увеличения турпотока ожидается? (напишите ответ в процентах, диапазон цифрами от число до число)
179. Что обеспечивает биометрическая идентификация?
180. Какие внутренние характеристики оцениваются в SWOT?
181. Какие внешние факторы оцениваются в SWOT?
182. Какая модель управления изменениями включает восемь шагов?



Магазин готовых ответов на тесты, практики, купить в магазине! ➔ [ОТВЕТЫ](#)
Нужна помощь с тестами, практикой, дипломной вкр? ➔ [КОНСУЛЬТАЦИЯ](#)

183. Что означает аббревиатура ADKAR?
184. Какая стадия описывает модель Сатир после шока?
185. Какие компоненты входят в модель McKinsey 7-S?
186. Для какой цели используют модель McKinsey 7-S?
187. Какие основные этапы включает управление изменениями?
188. Что входит в этап планирования изменений?
189. Какие действия являются частью этапа внедрения?
190. Что включает этап мониторинга?
191. Расположите этапы развития сети в международном бизнесе:
192. Расположите этапы развития бизнеса через привлечение инвестиций:
193. Расположите этапы расширения за счет увеличения каналов продаж:
194. Расположите этапы расширения ассортимента в ресторанном бизнесе:
195. Расположите этапы повышения эффективности бизнес-процессов в масштабировании:
196. Расположите этапы расширения через внедрение новых технологий:
197. Расположите этапы оценки эффективности масштабирования:
198. Расположите этапы подготовки к расширению бизнеса:
199. Расположите этапы внедрения новых форматов обслуживания:
200. Расположите этапы расширения за счет добавления новых товарных категорий:
201. Расположите этапы развития бизнеса через автоматизацию и цифровизацию:
202. Расположите этапы внедрения голосовых ассистентов в гостиничный бизнес:
203. Расположите последовательность внедрения системы динамического ценообразования:
204. Расположите этапы расширения международной сети:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

205. Расположите последовательность внедрения автоматизированной системы учета в ресторанной сети:
206. Расположите этапы развития международного бизнеса:
207. Расположите последовательность внедрения системы лояльности в гостиницу:
208. Расположите шаги по развитию гостиничного бизнеса на международных рынках:
209. Расположите шаги внедрения системы автоматизации склада в гостинице:
210. Расположите последовательность этапов развития международной сети:
211. Расположите шаги по внедрению автоматизированных коммуникационных инструментов в гостинице:
212. Расположите последовательность действий при подготовке к расширению в ресторанном бизнесе:
213. Расположите этапы внедрения автоматизации в гостиничном бизнесе:
214. Расположите последовательность действий при расширении каналов сбыта:
215. Расположите этапы разработки плана финансирования при масштабировании:
216. Расположите последовательность формирования команды при росте бизнеса:
217. Расположите этапы мониторинга и корректировки стратегии масштабирования:
218. Расположите последовательность оценки технологической инфраструктуры при расширении:
219. Расположите этапы проведения SWOT-анализа перед расширением:
220. Расположите последовательность подготовки к запуску новой точки общественного питания:
221. Расположите этапы оценки рынка перед расширением:
222. Расположите последовательность действий при управлении изменениями во время масштабирования:
223. Упорядочите последовательность внедрения системы CRM в гостиничном бизнесе:
224. Расположите этапы внедрения системы электронных платежей:
225. Упорядочите последовательность внедрения системы автоматизации логистики:
226. Расположите этапы внедрения новых технологий обслуживания в гостинице:



Магазин готовых ответов на тесты, практики, купить в магазине! ➔ [ОТВЕТЫ](#)

Нужна помощь с тестами, практикой, дипломной вкр? ➔ [КОНСУЛЬТАЦИЯ](#)

227. Упорядочите последовательность внедрения системы автоматического управления климатом:
228. Расположите этапы внедрения системы видеонаблюдения:
229. Расположите этапы внедрения системы автоматизации бронирования:
230. Упорядочите последовательность внедрения системы автоматизированного учета финансов:
231. Расположите этапы внедрения системы управления качеством обслуживания:
232. Упорядочите последовательность внедрения системы автоматизации уборки номеров:
233. Расположите этапы внедрения системы управления энергопотреблением:
234. Упорядочите последовательность внедрения системы автоматизации работы с гостевым feedback:
235. Установите соответствие между ключевыми факторами успешного масштабирования и их характеристиками:
236. Установите соответствие между видами расширения бизнеса и их характеристиками:
237. Установите соответствие между этапами развития бизнеса через инвестиции и их описаниями:
238. Установите соответствие между этапами автоматизации бизнес-процессов и их описаниями:
239. Установите соответствие между этапами развития франчайзингового бизнеса и их описаниями:
240. Установите соответствие между этапами оценки эффективности расширения и их описаниями:
241. Установите соответствие между этапами подготовки к расширению бизнеса и их описаниями:
242. Установите соответствие между видами расширения и их характеристиками:
243. Установите соответствие между этапами развития бизнеса с помощью франчайзинга и их описаниями:
244. Установите соответствие между этапами внедрения новых технологий и их характеристиками:
245. Установите соответствие между этапами развития бизнеса через привлечение инвестиций и их описаниями:
246. Установите соответствие между видами клиентской базы и их характеристиками:
247. Установите соответствие между видами рекламных кампаний и их целями:
248. Установите соответствие между видами инвестиционных проектов и их характеристиками:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

Магазин готовых ответов на тесты, практики, купить в магазине! ➔ **ОТВЕТЫ**

Нужна помощь с тестами, практикой, дипломной вкр? ➔ **КОНСУЛЬТАЦИЯ**

249. Установите соответствие между видами конкурентных преимуществ и их характеристиками:
250. Установите соответствие между видами расширения маркетинговых каналов и их характеристиками:
251. Установите соответствие между видами расширения меню и их характеристиками:
252. Установите соответствие между видами маркетинговых коммуникаций и их задачами:
253. Установите соответствие между видами расширения бизнеса и их целями:
254. Установите соответствие между компонентами анализа при масштабировании бизнеса и их характеристиками:
255. Установите соответствие между тенденциями развития гостиничного бизнеса в 2025 году и их характеристиками:
256. Установите соответствие между компонентами SWOT-анализа и их характеристиками:
257. Установите соответствие между этапами разработки плана масштабирования и их задачами:
258. Установите соответствие между видами масштабирования и их характеристиками:
259. Установите соответствие между видами проблем при масштабировании и их решениями:
260. Установите соответствие между маркетинговыми стратегиями и их целями при масштабировании:
261. Установите соответствие между видами затрат и их характеристиками:
262. Установите соответствие между видами расширения бизнеса и их характеристиками:
263. Соотнесите модель и её ключевой аспект:
264. Какие ресурсы необходимы для успешных изменений в компании?
265. Что входит в состав финансовых ресурсов компании?
266. Какими средствами можно оптимизировать структуру капитала?
267. Какие человеческие ресурсы важны для изменений?
268. Какие инструменты помогают ускорить подбор и адаптацию сотрудников?
269. Что входит в информационные ресурсы компании?
270. Какие технологии помогают автоматизировать логистику?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

Магазин готовых ответов на тесты, практики, купить в магазине! ➔ [ОТВЕТЫ](#)
Нужна помощь с тестами, практикой, дипломной вкр? ➔ [КОНСУЛЬТАЦИЯ](#)

271. Перечислите какие ресурсы необходимы для успешных изменений в компании?

Ответ: Финансовые, человеческие, информационные

Что входит в финансовые ресурсы организации?

272. Каким термином называют управление структурой капитала?

273. Какие человеческие ресурсы важны для внедрения изменений?

274. Какие системы помогают ускорить подбор сотрудников?

275. Какие технологии помогают автоматизировать логистику?

276. Какие ресурсы нужны для внедрения ERP?

277. Как называется стратегический путь выхода на новые рынки через дилеров?

278. Установите соответствие между этапом управления изменениями и его описанием:

279. Соотнесите ресурс и его характеристику:

280. Установите соответствие между этапом управления изменениями и его задачей:

281. Установите соответствие между ресурсом и его функцией:

282. Расположите этапы внедрения ERP-системы в правильной последовательности:

283. Упорядочите этапы внедрения новой системы автоматизации:

284. Расположите последовательность действий при внедрении чат-бота для обслуживания гостей:

285. Упорядочите шаги внедрения облачных технологий:

286. Расположите этапы внедрения новой маркетинговой платформы:

287. Упорядочите последовательность внедрения системы BI-аналитики:

288. Расположите этапы внедрения новой системы учета запасов:

289. Ситуация:

В рамках расширения сети отелей руководство решило внедрить новую систему контроля качества обслуживания с помощью мобильных приложений для сотрудников. Вопросы: нужно ли руководству лично участвовать в выборе технических решений или достаточно поручить IT-отделу? Производится ли оценка условий работы сотрудников для



Магазин готовых ответов на тесты, практики, купить в магазине! ➔ **ОТВЕТЫ**

Нужна помощь с тестами, практикой, дипломной вкр? ➔ **КОНСУЛЬТАЦИЯ**

внедрения новых технологий или этого достаточно, чтобы обеспечить техническое оснащение? Кто принимает окончательное решение о внедрении: руководитель проекта или высшее руководство компании?

[t.me/sinerqy](https://sinerqy.com/list/)

<https://sinerqy.com>

[t.me/sinerqy](https://sinerqy.com)

[t.me/sinerqy](https://sinerqy.com)

<https://sinerqy.com>

[t.me/sinerqy](https://sinerqy.com)

[t.me/sinerqy](https://sinerqy.com)

<https://sinerqy.com>

[t.me/sinerqy](https://sinerqy.com)

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com