

LA GESTIONE DEI RICAVI NEL SETTORE
ALBERGHIERO

REVENUE MANAGEMENT - 12 ORE

CON VITO D'AMICO

giovedì 07 , martedì 19 e mercoledì 27 marzo 2019

orario 09.00/13.00

c/o Ente Bilaterale - Via Sommacampagna 63/H Verona

Termine prenotazioni: 15 febbraio 2019

REVENUE MANAGEMENT - 12 ORE

Sapere gestire i ricavi è molto importante per un buon manager d'albergo poiché influenza l'impostazione strategica delle aree aziendali.

L'obiettivo principale è quello di sfruttare al meglio le caratteristiche di una struttura turistica e il territorio in cui è localizzata, puntando ad influenzare la domanda e facendo leva sul prezzo, prodotto e promozione.

- Le 5 macro leve del Revenue Management
- Il Last Minute ed il web
- Il Price Management
- Segmenti di mercato: analisi e opportunità
- Sorgenti di prenotazione (o Macrocanali)
- Il Nesting
- Il "Forecasting" nelle prenotazioni
- Spillage & Spoilage
- Indici Economici e Dynamic Pricing
- Costruzione di uno "Storico"
- Analisi Storico per "Source" per l'ottimizzazione del Nesting
- Analisi dei dati storici per la costruzione tariffaria
- Costruzione di un Forecast
- Analisi dei dati di Pick Up per la gestione tariffaria
- Dati di "Source" per l'analisi di Pick Up
- Gestione e indicazioni Rpt & Rpo
- Utilizzo e gestione dei canali on line "Tip & Tricks"