



REVENUE MANAGEMENT SU MISURA, FACILE & EFFICACE

6 Days

Il programma si realizza in moduli da 4/6 ore ciascuno e contiene momenti di simulazione su scenari didattici. L'obiettivo del master è di trasferire una conoscenza teorica quanto basta per rendere consapevoli, e pratica per mettere in grado di essere autonomi ed efficaci in tempi rapidi. Il punto di forza è che il nostro metodo non si basa su aspetti puramente accademici ma su esperienze collaudate, provate e applicate direttamente nell'ambito alberghiero in molti anni di attività, con risultati misurabili, per consentire di massimizzare i risultati in termini di ricavi e performance.

FILOSOFIA E ASPETTI SPECULATIVI

Brevi cenni storici	Organigramma dell'area Revenue
Quando un sistema computerizzato di YM	Settori in cui si applica lo YM
Concetti	Yield And Revenue Management in Food and Beverage
Come Funziona	Elementi di affinità tra i settori che applicano lo YM
Come si Applica	Il comportamento della domanda
Milestones	Storture e paradossi del sistema tariffario
Le Regole D'oro	

CONFIGURAZIONE E STRUMENTI

Principali indicatori	Bid Price
Budget, Forecast e Reforecast	Hurdle Rate
Standard Operativi	Business Mix
Room Inventory	Overbooking
Single Inventory	Cost of Walk
Negoziazione e Contratti	Contratti
Tecniche di prenotazione	Lettere di conferma prenotazioni
Mercati e Segmenti di Mercato	Special events
Qualità delle prenotazioni	Cancellation policy
Griglia tariffaria	Sales policy
Pricing	Tipo di vendita





Competitor set
Parity rate on line distribution

Room inventory
Restrictions

TECNICA E TECNOLOGIE

Preinstallation Audit Questionnaire
Distribution channels
Graphic Comparison
Selling Strategies
Tecniche di prenotazione
RMS
PMS
GDS

IDS
CRS
Benchmarking
Channel Manager Rate Distributor
Shopper
Web Booking Engine
Interface
Lettere di conferma

ANALISI

Performance del mese e comparazioni
Performance dell' anno e comparazione
Sovrapposizione grafica di diversi risultati e indicatori
Revenue Management Audit
Storico dei Competitor ad una data certa
Last Year Vs This Year
Scostamento
Analisi Mensile

Competitor
Eventi
Booking Pace per mercato
Reservation On The Books
Mercato
Quality Of Booking
Overbooking
Ancillary Revenues

RACCOMANDAZIONI

Rate
Bid Price,
Hurdle Rate
Cancellation Policy

Quante camere vendo per ogni segmento
Deal Quotation,
Group pricing
Group Displacement

DISCUSSION TOPICS

GLOSSARIO
