

Modalità di svolgimento: online o in presenza, presso la struttura.

Durata: 10 ore.

A chi si rivolge: proprietari, direttori, front office manager, booking manager, revenue manager.

Possibilità di modulare e personalizzare i contenuti.

Chi lo tiene? Uno dei nostri consulenti che lavorano sul campo e che si interfacciano quotidianamente con decine di strutture alberghiere sul territorio nazionale.

- 1 Analisi OnTheBook dei vari KPI, al variare del pickup.**
Analizza l'OTB dei vari Key Performance Indicator al variare del pickup.
- 2 Impostare la strategia tariffaria.**
Apprendi come impostare la corretta strategia tariffaria in funzione del pickup e della pressione della domanda suddivisa per sorgente e per camera.
- 3 Gestire le restrizioni.**
Comprendi come gestire le restrizioni in funzione delle performance delle tipologie di camera.
- 4 Quando e perché modificare le tariffe.**
Impara ad analizzare Revenue, ADR e previsioni di vendita in base a eventi futuri a confronto con eventi passati. Quando e perché modificare le tariffe.
- 5 SameDayLastYear: massimizzare il Revenue.**
Come si utilizza il dato SameDayLastYear e quando devi agire per massimizzare il Revenue.
- 6 Impostare e confrontare i Budget.**
Comprendi come impostare i budget annuali, mensili e giornalieri. Impara a confrontarli e capire quanto cresce il tuo hotel e in funzione di quali parametri.

7 Sorgenti di prenotazione e confronti di Revenue.

Impara a usare bene le “Source” (sorgenti di prenotazioni o macro canali o market segment) e apprendi come aumentarne le performance. Confronta i diversi revenue suddivisi per source con confronto OnTheBook, CurrentYear, LastYear e SameDayLastYear. Confronto del Budget suddiviso per sorgenti.

8 Tariffe del competitive-set e Rate Shopper.

In funzione dei tuoi obiettivi, esercitati nel valutare correttamente le tariffe dei competitor. Come si usa un Rate Shopper.

9 Analizzare la pressione della domanda.

Comprendi come agire in tempo per incrementare il tuo Revenue al massimo in base alle analisi della “market demand”.

10 Consultare i grafici e personalizzarli.

Impara a utilizzare i grafici per consultare velocemente i dati. Definisci quali sono quelli significativi per il tuo hotel per tenere sempre sotto controllo le variazioni per giorno, mese o periodo a tua scelta.

11 Price Helper - Variazione automatica della tariffa.

Apprendi come e quando impostare la variazione automatica della tariffa, in base a date e periodi da te scelti o eventi tenuti sotto controllo.

12 Brand Reputation e pricing.

Comprendi come utilizzare i dati di Brand Reputation per le tue valutazioni di price management.

13 Interpretare le statistiche.

Come interpretare i dati statistici del mese, del periodo o dell'anno delle singole sorgenti o dell'hotel nel suo complesso per aumentare il Revenue.

14 Come creare le tariffe di partenza.

Definisci quali indici considerare per la creazione delle tariffe di partenza dell'anno successivo. Apprendi come suddividere le tariffe per Source, Date Evento, Tipologia Camera.

15 Piani tariffari e camere.

Impara a creare e gestire in modo semplice ed efficace i piani tariffari nonché le camere in funzione delle esigenze tariffarie.

16 Piani tariffari ed esigenze tariffarie.

Sviluppa piani tariffari in funzione dei tuoi obiettivi economici ed esigenze tariffarie.

17 Gestire upgrade e overbooking.

Impara a gestire gli upgrade e gli overbooking programmati e dei contingenti.

18 Statistiche per i Forecast.

Le statistiche: come interpretarle e come usarle per fare Forecast.

19 Inviare le tariffe al Channel Manager.

Comprendere come inviare le tariffe da MyForecast verso il Channel Manager e cosa tenere in considerazione.