

Revenue Management

Pricing & Visibility Strategy



Revenue Management Alberghiero

Aumentare l'occupazione in bassa stagione e far crescere i tuoi ricavi in alta stagione

Individuare il prezzo giusto al momento giusto

Il Revenue Management è un sistema di strategie di vendita, attraverso canali online e offline, di promozione e di definizione di una politica tariffaria dinamica che cambia in base alle richieste del mercato, anzi, le anticipa, Attraverso l'analisi del dato storico e di modelli statistici e matematici relativi all'azienda.

La nostra MISSION è ottimizzare le risorse, potenziare le vendite...
FAR CRESCERE LA TUA STRUTTURA !!!



Visione & Formazione Revenue

Il nostro progetto di consulenza include anche la formazione per preparare lo staff ad una rinnovata filosofia di vendita e per ottimizzare ed accelerare i risultati.

Aggiornare e motivare sia la direzione che il personale di una struttura è fondamentale per la buona riuscita della consulenza.



Il nostro lavoro di consulenza di Revenue Management si sviluppa seguendo questi step:

1. Analisi della situazione attuale dell'Hotel (Screening gratuito della struttura)
2. Analisi di vincoli o problemi che possono limitare le possibilità di crescita
3. Studio delle soluzioni per risolvere o aggirare i problemi riscontrati
4. Inserimento della struttura al RM, attraverso la giusta politica tariffaria
5. Gestione della politica tariffaria, basata sui dati storici della struttura e sull'analisi previsionale dell'andamento
6. Assistenza nella scelta e gestione dei portali OTA per ottimizzare le vendite
7. Assistenza nella ricerca di clientela Business
8. Individuazione della corretta tariffa di vendita



“Non possiamo pretendere che le cose cambino, se continuiamo a fare le stesse cose”

(tratto da “il mondo come io lo vedo” 1931)