

REVENUE MANAGEMENT

Laboratorio

(Oristano, 12-13-14-15 Maggio 2015)

Programma

Obiettivi formativi

Conoscenza delle tecniche più efficaci di Revenue Management.

Apprendimento dei concetti base, delle strategie e delle applicazioni pratiche del Revenue.

Contenuti

- Che cos'è il Revenue Management, storia e caratteristiche fondamentali;
- il bilancio commerciale dell'azienda, punto di partenza delle strategie di vendita;
- segmentazione della domanda e relativi piani tariffari;
- il competitive set e il mercato dinamico;
- Yield Management vs. Revenue Management;
- creazione di un Forecast, studio del suo funzionamento, archiviazione e condivisione;
- strategie revenue: tariffe di partenza, quando e come modificare il prezzo di vendita, restrizioni e offerte speciali, coupon, cofanetti e gruppi d'acquisto;
- le variabili distorsive;
- lo spillage e lo spoilage;
- overbooking ed oversale;
- Rpt ed Rpo (Rifiuti per tariffa e Rifiuti per occupazione);
- strategie di Revenue avanzate (up-selling, down-selling, cross-selling);
- gli strumenti indispensabili: PMS, Revenue Management software, Channel Manager;
- gestione delle OTA: i principali canali di vendita on line e le loro caratteristiche di funzionamento;

- Web Marketing Turistico Alberghiero;
- vendite off line: telefonica, walk in, STAR (Sales Training for Agents in Reservation);
- analisi, monitoraggio e amministrazione dei costi di gestione – Profit Management.

Lecture consigliate

Franco Grasso (2012), *Oltre il Revenue*, Hoepli.

Franco Grasso (2006), *Il Revenue Management Alberghiero*, Hoepli

Oristano, 5 Maggio 2015