



REVENUE MANAGEMENT



L'IMPORTANZA DEL REVENUE PERCHE' E QUANDO FARLO

OBIETTIVI

Organizzare e ottimizzare al meglio il lavoro, strutturare le informazioni e trasformarle in dati storici utili alla realizzazione di previsioni future accurate, individuare e mettere in atto le strategie di prezzo ed inventario più idonee al mercato di riferimento.

PROGRAMMA

- Da dove nasce il Revenue Management?
 - o Le tendenze nel turismo oggi
 - o Quarant'anni e non sentirli
- Gli indicatori di performance che non puoi non conoscere
 - o Gli indicatori di base: RMC – REV PAR – IDC
 - o Gli indicatori evoluti, CostPar e GopPar
- I dati e gli strumenti necessari per "lavorare di revenue"
 - o Gli step per partire
 - o L'analisi della domanda
 - o Il Forecasting, l'importanza del monitoraggio
 - o Gli strumenti a supporto del Revenue: RMS, Channel Manager e CRM
- Non solo pricing, i 4 fattori chiave del Revenue Management
 - o Posizionamento della struttura
 - o L'importanza di una progettualità mirata
 - o La comunicazione giusta per il target giusto
 - o La Brand Reputation come strumento per migliorare la redditività
- Sales & Marketing strategy
 - o L'importanza di una corretta politica commerciale: Sito Web, Ota e Metasearch
 - o Com'è cambiata la distribuzione, la coerenza tra online e off line
 - o La base del successo: il piano di marketing
- L'approccio revenue oriented dello staff
 - o L'importanza della comunicazione interna
 - o Hotel Staff, coinvolgerlo fa aumentare il fatturato
- Pricing management e activity based costing
 - o Il listino è morto, benvenuta griglia dinamica: come costruirla
 - o Le variabili per gestire al meglio la griglia: come evitare Spillage e Spoilage

ASCOM FORMAZIONE E SERVIZI srl unipersonale

Piazza dei Martiri, 16 - Palazzo Porta Dante - 32100 Belluno (BL)

Cod. fiscale e P. IVA 00281010256 - CCIAA 58475 BL - Reg. Imprese n. 00281010256 - Cap. sociale 90.000 euro i.v.

Telefono 0437 215268 - Fax 0437 215281

Email formazione@ascombelluno.it - PEC formazione.bl@confcommerciopec.it - Internet www.formazione.ascombelluno.it

- Activity Based Costing: ad ogni servizio il suo costo
- La gestione strategica del pricing
 - Partiamo dal budget
 - L'importanza di una politica tariffaria flessibile e differenziata
 - Vincoli e tipologie tariffarie

DURATA E ORARI 8 ore il 05/10/2020 dalle ore 10.00 – 13.00 il 09.10 dalle 11.00 alle 13.00 ed il19/10/2020 dalle ore 10.00 alle ore 13.00

FORMATORI:

- **Dott. Giovanni Derosas** , laureato in Scienze Politiche Economiche e tante esperienze nel mondo dell'ospitalità. Non solo: 2 Master (il primo al Ciset, Centro Internazionale di studi sull'Economia Turistica dell'Università Cà Foscari, in Economia e Gestione del Turismo; il secondo Executive Master in Direzione e Strategia Aziendale, presso la Business School de Il Sole 24 Ore), ma tanta tanta passione per l'ospitalità!

PIATTAFORMA UTILIZZATA PER VIDEOCONFERENZA: Google Meet

FINANZIAMENTO

L'Ente Bilaterale finanzia la partecipazione al corso di titolari/soci/collaboratori e dipendenti di Aziende aderenti.

ISCRIZIONE

Per partecipare al corso compilare la scheda di iscrizione sul sito www.formazione.ascombelluno.it oppure contattarci al nr. 0437 215256.

ASCOM FORMAZIONE E SERVIZI srl unipersonale

Piazza dei Martiri, 16 - Palazzo Porta Dante - 32100 Belluno (BL)

Cod. fiscale e P. IVA 00281010256 - CCIAA 58475 BL - Reg. Imprese n. 00281010256 - Cap. sociale 90.000 euro i.v.

Telefono 0437 215268 - **Fax** 0437 215281

Email formazione@ascombelluno.it - **PEC** formazione.bl@confcommerciopec.it - **Internet** www.formazione.ascombelluno.it