

AF06

REVENUE MANAGEMENT 16 ORE

Il Corso ha l'obiettivo di fornire le conoscenze basi delle tecniche operative per massimizzare il ricavi del reparto room division di un'impresa alberghiera ma anche di tutte le strutture ricettive, quali bed and breakfast, affittacamere, agriturismi, ecc.. In particolare ai corsisti saranno forniti gli strumenti necessari per comprendere gli aspetti economici della gestione alberghiera derivanti dall'applicazione di metodologie e processi atti alla massimizzazione dei ricavi.

CONTENUTI DELLA FORMAZIONE

ORIGINI E SVILUPPO DEL SISTEMA DI REVENUE MANAGEMENT:
LA DEREGULATION; LA CREAZIONE DEL YMS: AMERICAN AIRLINES E IL CASO PEOPLE EXPRESS"; I PRINCIPI DI APPLICABILITÀ DEL SISTEMA DI YIELD MANAGEMENT; I SETTORI DI APPLICABILITÀ; LE CARATTERISTICHE E CONDIZIONI DI APPLICABILITÀ;
SEGMENTAZIONE DELLA DOMANDA E POSIZIONAMENTO:
CRITERI DI SEGMENTAZIONE; LE VARIABILI DI SEGMENTAZIONE; LE MACRO-SEGMENTAZIONI IN ALBERGO; LE DIVERSE STRATEGIE DI COPERTURA DEL MERCATO; ANALISI SWOT; IL POSIZIONAMENTO SUL MERCATO;
PRICING:
I COSTI DI UNA STRUTTURA RICETTIVA; IL BREAK EVEN POINT; STRATEGIE DI PREZZO E MARKETING TARIFFARIO; LA COSTRUZIONE DI UN BUNDLING; DYNAMIC PRICING;
IL REVENUE MANAGEMENT IN AZIONE:
LO SCHEMA DI ORGANIZZAZIONE; GLI INDICI ALBERGHIERI; DATA COLLECTION; TECNICHE DI PREVISIONI; NOZIONE DI PICK UP; IL FORECAST; INVENTORY MANAGEMENT; GLI INDICATORI DI PERFORMANCE; NOZIONE DI NESTING MANAGEMENT; LA DURATA DI SOGGIORNO; LA QUOTAZIONE DEI GRUPPI; NOZIONE DI DISPLACEMENT;
ESERCITAZIONE PRATICA.