

# HOTEL REVENUE MANAGEMENT

percorso base

Principi, processo &  
metodi  
12 ore di formazione

martedì 10 giugno  
h. 9-13 ✪ 14-18

mercoledì 11 giugno  
h. 9-13

## PROGRAMMA

Revenue Management– Principi e processo

- I principi del Revenue management
- Il processo di Revenue Management

Pricing

- Pricing e Revenue Management
- Pricing strategico
- Pricing operativo

Segmentazione

- Segmentazione & targeting
- Segmentazione per la discriminazione tariffaria

Previsione

- Previsione come pianificazione
- Previsione per il Revenue Management: scopo e oggetto

Ottimizzazione

- Ottimizzazione: scopo e oggetto
- Piano dei ricavi. Dominio, articolazione ed orizzonte temporale
- Piano dei ricavi. Regole di gestione

Booking

- Booking per il Revenue Management
- Gestione disponibilità e distribuzione

Controllo

- Controllo della segmentazione
- Controllo previsionale
- Controllo di performance & benchmarking

## HOTEL REVENUE MANAGEMENT

percorso avanzato

Temi speciali  
8 ore di formazione

martedì 16 giugno  
h. 9-13 ✪ 14-18

### PROGRAMMA

#### Pricing & Segmentazione

- La strutturazione dell'offerta
- La strutturazione delle tariffe
- Fence design and management

#### Previsione avanzata

- Individuazione ed uso dei pattern di prenotazione
- Tecniche di pick up combinate

#### Fairness management

- Comunicare il valore della prenotazione
- La comunicazione al mercato delle tariffe
- Criteri di gestione della comunicazione

#### Controllo

- Indicatori avanzati di performance
- Calcolare la domanda non vincolata (*unconstrained demand*)
- Logiche e servizi di benchmarking

## PROGETTAZIONE DEL PRODOTTO TURISTICO

8 ore di formazione

mercoledì 24 giugno  
h. 9-13 - 14-18

### PROGRAMMA

#### Il prodotto ricettivo

- Definizione di prodotto turistico, caratteristiche e peculiarità
- L'analisi delle componenti di prodotto della struttura ricettiva
- L'analisi degli attrattori turistici di un territorio e del sistema di offerta globale

#### Il design di prodotto alberghiero e le modalità di proposta al mercato

- I processi di business aziendali ed interaziendali per la costruzione di prodotti mirati
- La costruzione di prodotti turistici di nicchia ed esperienziali