
CORSO

Hotel Revenue Management & distribuzione on line *Metodi & strumenti*

Programma

I GIORNATA

Test di autovalutazione in ingresso (eventualmente da compilare on line prima di accedere al seminario).

h. 9.15 – **Revenue Management in Hotel – Principi e processo**

Fondamenti del Revenue management: capacità produttiva e discriminazione di prezzo.

Il processo di Revenue Management.

Segmentazione & pricing

Case history - Discussione

Struttura prezzo tariffe e determinanti (costi, target, concorrenza). Segmentazione & targeting. Individuazione concorrenti. Segmentazione per la discriminazione tariffaria. Analisi della concorrenza per la discriminazione tariffaria.

La segmentazione orientata alla discriminazione tariffaria: scopo e oggetto. Criteri di segmentazione. Profilazione delle transazioni. Tabella dei profili. Tecniche di profilazione (base e avanzate).

h. 11.30 – Break

h. 11.45 – **Previsione**

Case history - Discussione

Previsione come pianificazione. Previsione per il Revenue Management: scopo e oggetto. Orizzonte temporale previsionale. I dati per prevedere: serie storiche, curve cumulative di booking, tabella degli eventi. Le anomalie. Metodi previsionali (base e avanzati).

h. 13.00 – Discussione di verifica e riepilogo

h. 13.30 – Pausa lunch

h. 14.30 – **Strumenti per la segmentazione**

Database delle transazioni (presenze e prenotazioni). Tecniche interattive per l'analisi dei dati transazionali. Profilazione operativa delle transazioni. Gestione della Tabella dei profili.

h. 15.45 – Break

h. 16.00 - **Strumenti per la previsione**

Applicazioni software per le tecniche previsionali base (pick up classico e avanzato).

Applicazioni software per le tecniche previsionali a medie mobili e Arima.

(La sessione sulla previsione verrà condotta sulla base di un widget appositamente progettato)

h. 17.30 – Discussione di verifica e riepilogo della giornata

h. 18.00 – Conclusione

II GIORNATA

- h. 9.15 – Riepilogo I giornata – Discussione di verifica
- h. 9.45 – **Ottimizzazione**
Case history - Discussione
Ottimizzazione: scopo e oggetto. Il Piano dei ricavi. Orizzonte temporale di ottimizzazione. Tabelle di allocazione e regole di gestione. Tecniche di ottimizzazione (base e avanzate). Nesting e bid price. (La sessione sull'ottimizzazione verrà condotta sulla base di un widget appositamente progettato)
- Booking**
Case history - Discussione
Booking per il Revenue Management: scopo e oggetto. Gestione disponibilità e distribuzione. Display tariffario. Il tracking delle transazioni (anomalie comprese).
- h. 11.15 – Discussione di verifica e riepilogo
- h. 11.45 – Break
- h. 12.00 – **Strumenti per l'ottimizzazione e il Booking**
Applicazione software per la determinazione del nesting e del bid price. Applicazione software per la gestione del display tariffario integrato basato su nesting/bid price. Tracking dei turnaway.
- h. 13.30 – Pausa lunch
- h. 14.30 – **La visibilità dell'albergo on line come requisito della distribuzione in Internet**
L'indicizzazione nei motori di ricerca: modalità e tecniche. L'indicizzazione in Google. Linee guida per la ristrutturazione del proprio sito web finalizzata al miglioramento del ranking.
- h. 16.15 – Break
- h. 16.30 – **Bilanciare la visibilità del proprio sito vs. quella del proprio brand sugli IDS**
Il prodotto Hotel tra sito proprietario e IDS: problemi e soluzioni. Bilanciare tramite visibilità organica e campagne pubblicitarie. La brand reputation nel web 2.0.
- h. 17.30 – Discussione di verifica e riepilogo del corso
- h. 18.00 – Conclusione