

Accademia di Revenue Management e Cost Control

11-15 marzo 2019
sede Sicaniasc hospitality - Catania

PROGRAMMA

LUNEDI 11 marzo

09:00 - 13:00 > Revenue Management

Dallo Yield al Revenue management

Brevi cenni storici per comprendere l'evoluzione del mercato

Le aree su cui agisce il RM

Le 5 macroleve del Revenue Management

Come e in quale reparto viene applicato il RM

Connessione fra le attività dei diversi reparti nel RM

Segmenti e Sorgenti

Business/Leisure e Segmentazione tariffaria

Sorgenti di prenotazione e impatto tariffario

Nesting

Analisi dati (PMS-Gestionale, statistiche OLTA)

Booking Window e LoS

Mercati

Target

14:00 - 16:00 > Price Management

Indici economici

Determinazione e applicazione di ADR e RevPAR

Saper prevenire e gestire Spillage e Spoilage

Pressione della domanda e mercato di riferimento

Il Pick Up

★ **BOOKING.COM**

16:00 - 18:00 > Special Guest

Growing Together: Come Ottimizzare gli Strumenti di Booking.com

MARTEDÌ 12 marzo

09:00 - 13:00 > Price Management

Dallo storico alla creazione della tariffa di partenza
Identificazione dati storici, storicizzabili e non
Costruzione e utilizzo di uno storico, base e complesso
Applicazione del Nesting
Creazione tariffa di partenza
Realizzazione e studio competitive
Identificazione di un corretto CompSet
Periodi e modalità di identificazione

14:00 - 17:00 > Price Management

Creazione e gestione di un forecast e delle tariffe quotidiane
Dallo storico al forecast
Quali dati tenere in considerazione per la creazione di un
Forecast evoluto
Utilizzo evoluto del Pick Up

17:00 - 18:00 > Tecnologie per il Revenue Management: MyForecast

Utilizzo di uno strumento di analisi
Consuntivo e YearToDate
Revenue Management per tipologia di camera
Utilizzo dei grafici come indicazione di andamento
RateShopper e Competitive Set

MERCOLEDÌ 13 marzo

09:00 - 13:00 > Cost Control e Controllo di Gestione

Significato e prospettiva di una corretta attività di controllo di gestione
Trattamento dei dati “quali, quanti, in che tempi”
Analisi e identificazione indici di competitività
Redazione Business Plan

14:00 - 18:00 > Cost Control e Controllo di Gestione

Predisposizione budget economici e finanziari
Identificazione BEP ai fini di una corretta politica di vendita
Analisi ribaltamenti per produzione
Riclassificazione costi per tipologia e reparti di produzione
Analisi incidenze percentuali sui ricavi

GIOVEDÌ 14 marzo

09:00 - 11:30 > Distribuzione

Gestione degli operatori tradizionali
Tariffazione opaca e pubblica
Come leggere un contratto Tour Operator
Allotment e Release
Cosa toglie e cosa da
Gestione periodi
OLTA
Suddivisione per prodotti e mercati
Utilizzo delle extranet e setting
Statistiche e loro utilizzo
Distribuzione alternativa
Tecnologie per la distribuzione
Channel Manager e suo utilizzo
Booking Engine e suo utilizzo
Strategie, Tips & Tricks
Analisi piano camere ed eventuale proposta revisione
Matching Target/Prodotto
Adeguamento prodotto camera in funzione del Target

★ HOTEL.BB

11:30 - 12:30 > Special Guest Dario Vinciguerra

13:30 - 16:00 > Prodotto

Identificazione la Unique Selling Proposition (USP)
Analisi e ottimizzazione dei contenuti del sito web
Promozione sul web di tutti i reparti : Ancillary Revenue
Come incrementare le vendite attraverso le offerte esperienziali
Contenuti booking engine: come affascinare i clienti a cliccare il
tasto prenota
Strategie delle piattaforme Flash Sales, come formulare le
vendite a tempo
Creazione e commercializzazione di pacchetti esperienziali e
tematici in canali alternativi

GIOVEDÌ 14 marzo

16:00 - 17:00 > Comunicazione per il Prodotto

Scelta tematiche da veicolare e impostazione piano editoriale
Mail Marketing: prestay e mailing ai locali per spingere i servizi
Social Media Marketing : scelta del tone of voice in funzione del prodotto/target
Strategie, Tips & Tricks

17:30 - 18:00 > LABORATORIO

Spiegazione di ogni quesito e suddivisione dell'aula in gruppi.

★ **AperiRevenue!**

VENERDÌ 15 marzo

09:00 - 18:00 > LABORATORIO

Sviluppo dei progetti e Confronto con i docenti

I corsisti avranno 4 ore di tempo per realizzare il progetto e altre 4 ore per presentarlo confrontandosi con i docenti

★ **Consegna attestati a firma SiAcademy e Yes Management**

OFFERTA LANCIO € 790 +iva

Per info e iscrizioni scrivere a info@rossosicaniasc.it

Corso a numero chiuso con posti limitati