
REVENUE MANAGEMENT

Cómo optimizar los ingresos del hotel

Dirigido a

Responsables de Revenue Management, jefes de recepción y/o reservas, directores de hotel y propietarios.

Objetivos

Comenzar a aplicar el Revenue Management inmediatamente.

- Entender qué es Revenue Management (RM)
- Aplicar indicadores de RM en el trabajo diario
- Aprender a analizar lo que ocurre en el hotel
- Mejorar la toma de decisiones de forma eficiente
- Crear, desarrollar y evaluar una estrategia de RM

Programa

Qué es, y qué no es, Revenue Management

Qué aporta y qué abarca el RM

Los 5 pasos del RM

1. Análisis de la situación. Obtención de datos
2. Entender las causas. Interpretación y elaboración de presupuestos y forecast
3. Desarrollo de la estrategia
4. Implementación de las decisiones de pricing
5. Evaluación y seguimiento de los resultados

Caso práctico: Hotel Fantástico *****, cerramos un mes completo de Revenue Management.

Versión: 8 horas

Otros cursos relacionados

Aumentar la Venta Directa

online para hoteles

2016

Instructor: Félix Zulaica

felix@360hotelmanagement.es

+34 944 00 88 88

<http://www.360hotelmanagement.es>

El curso incluye

Se facilitara el siguiente material a los participantes:

Presentación del curso en PDF

Caso de estudio H. Fantástico 4*

Plantillas Excel

30 minutos consultas post-curso

Próximos cursos 2016

Andorra

Córdoba

Vigo

Toledo

Bilbao

Benidorm

Pamplona

Algunos asistentes (+400)

A Coruña: Los Abetos, Plaza, ..

Andorra: Andorra Park, Anyós ...

Bizkaia: Miró, Silken Indautxu, ..

Burgos: Hoteles Rice, Cordón, ..

Gipuzkoa: Silken Amara Plaza, de Londres y de Inglaterra, Iturregi, Ezeiza, ...

Huesca: Jacetania, Piedrafita

Madrid: Conde Duque, Viena, ...

Sevilla: Palacio de Villapanés, Corral del Rey, Inglaterra, ...



AUMENTAR VENTA DIRECTA

Cómo optimizar los ingresos del hotel

Dirigido a

Directores de hotel, responsables de marketing, propietarios, community managers y jefes de recepción y/o reservas.

Objetivos

Conocer las debilidades de tu web y proceso de reservas para corregirlas y conocer las herramientas que puedes utilizar.

- Conocer las estrategias de las OTAs, sus ventajas y desventajas respecto a hoteles y qué se puede aplicar.
- Analizar el proceso de búsqueda web y reserva del cliente.
- Detectar ineficiencias del proceso de ventas y corregirlas.
- Conocer herramientas de comunicación con clientes: CRMs (Customer Relation Management), email marketing ...

Programa

1. Las OTAs, el secreto de su éxito y qué podemos aprender de ellas.
2. El cliente: ¿cómo llega a tu hotel? ¿qué busca en internet?
3. Ineficiencias que puedes estar cometiendo
4. La página web
5. El motor de reservas
6. Mini auditoría de la presencia web de los hoteles asistentes
7. A la caza del cliente: herramientas útiles como CRM, email marketing, ...

Prácticas: Analizamos las páginas web y motores de los asistentes

Versión: 8 horas

Otros cursos relacionados

Revenue Management

2016

Instructor: Félix Zulaica

felix@360hotelmanagement.es

+34 944 00 88 88

<http://www.360hotelmanagement.es>

El curso incluye

Se facilitara el siguiente material a los participantes:

Presentación del curso en PDF

Mini-auditoria de cada hotel

30 minutos consultas post-curso

Próximos cursos 2016

Andorra

Córdoba

Vigo

Toledo

Bilbao

Benidorm

Pamplona

Algunos asistentes (+400)

A Coruña: Los Abetos, Plaza, ...

Andorra: Andorra Park, Anyós ...

Bizkaia: Miró, Silken Indautxu, ...

Burgos: Hoteles Rice, Cordón, ...

Gipuzkoa: Silken Amara Plaza, de Londres y de Inglaterra, Iturregi, ...

Huesca: Jacetania, Piedrafita Lodge

Madrid: Conde Duque, Viena, ...

Sevilla: Palacio de Villapanés, Corral del Rey, Inglaterra, ...

