



Detalhes da Consultoria

Revenue management aplicado ao seu hotel

Palestrante: Larissa Cabral

Problema:

Falta de um pensamento estratégico voltado para o resultado; Vendas sem análise, com perda de receita; Períodos de baixa ocupação e baixa de preços; Dificuldade em elevar a Diária Média; Necessidade de implementar uma análise de RevPar;

Transformação:

Visão holística do negócio; Atividades e rotinas que auxiliam na análise das métricas de diária média (DM), Revpar e ocupação; Raciocínios contextualizados que auxiliam a posicionar o hotel e elevar a DM; Melhor gestão da distribuição das vendas;

Tema: Revenue management aplicado ao seu hotel

Carga horária: 8H - 100% Presencial ou Online

Público-alvo: Hoteleiros com conhecimentos básicos de vendas e operação, que atuem ou que desejem atuar na área estratégica e de gestão; Setores de vendas e lideranças.

Conteúdo Programático

Carga horária: 10H – 100% ONLINE

Público-alvo: Hotéis que desejam uma consultoria aplicada as necessidades e potencialidades na área de RM – Até 100 Uhs – Hotéis Independentes.

- Apresentar os conceitos gerais de RM, a origem dos estudos e as principais métricas utilizadas. Entender o hotel que aluna trabalha e fazer um diagnóstico sobre ele, com base em: Histórico e Potencialidades.
- Entender os conceitos de Penetração de Mercado, análise de concorrência com base no diagnóstico. Entender os cálculos de mercado e aplicar mapa de posicionamento.
- Avaliar canais de distribuição, bem como rentabilidade, allotment e estratégias possíveis. Determinar quais canais e clientes mais rentáveis e como elaborar estratégias de aumento de produção, com base em DM / RN / Volumetria / Share de Vendas.
- Aplicar e planejar estratégias com base nas aulas e incremento de VENDAS DIRETAS