

Check Up Commerciale

R&D hospitality propone un intervento per valutare l'organizzazione e i risultati commerciali dell'albergo. Il processo di check up prevede una serie di attività:

- Analisi e posizionamento dell'albergo sul mercato
- Definizione del set dei competitors diretti
- S.W.O.T analisi - definizione dei punti di forza, dei punti di debolezza, delle minacce e delle opportunità
- Analisi e valutazione dei dati di produzione (occupazione, ricavo medio, rev.par) e comparazione con le performance dei competitors e del mercato (market share, penetration index, yield index, ecc...)
- Analisi del portafoglio clienti e segmentazione della domanda - corporate, meeting, leisure, ecc...
- Verifica della politica tariffaria e analisi dell'applicazione attraverso contratti e posizionamento sui canali di distribuzione
- Analisi costi-benefici dei canali di distribuzione utilizzati - GDS, Internet, ecc...
- Verifica sito internet e web booking engine
- Analisi costi-benefici degli investimenti effettuati in comunicazione - R.O.I.
- Assistenza nella valutazione e negoziazione con il brand
- Valutazione delle risorse umane coinvolte nella funzione commerciale

Alla fine del processo verrà definito un piano operativo di 3-6 mesi con programmazione degli obiettivi e delle azioni relativi ai diversi segmenti di clientela

Tempi e modalità

Durata dell'intervento: a partire da 1 settimana di cui almeno 2 giorni in albergo

Costo dell'intervento: a partire da € 3.000 + iva (spese escluse)