

5 consigli per migliorare la gestione del tuo hotel

Pubblicato: Lunedì 23 Agosto 2021



Il settore dell'ospitalità sta cambiando rapidamente di pari passo con le aspettative crescenti del cliente. La crescita dell'attività alberghiera e l'aumento del numero dei clienti, rende necessario sviluppare l'attività di management della struttura, per gestire al meglio i problemi degli ospiti e il personale interno, che ha un ruolo significativo nella soddisfazione dell'ospite stesso.

Di seguito alcuni cinque utili consigli che possono essere applicati per migliorare il processo di gestione:

Investire nei propri dipendenti

Uno staff competente prende le decisioni migliori. Pertanto, dovresti fornire al tuo team gli strumenti necessari per svolgere al meglio i propri compiti, in un ambiente di lavoro sicuro e stimolante. Inoltre, dovresti assicurarti che il tuo personale riceva regolarmente formazione e aggiornamento in tandem con le tendenze del settore in rapida evoluzione.

Allo stesso modo, consenti ai tuoi dipendenti di assumere in autonomia decisioni che possano essere vantaggiose per l'hotel. Tale fiducia è utile soprattutto quando è necessario che prendano una decisione importante in poco tempo.

Incoraggia il feedback dei tuoi dipendenti e rimarrai sorpreso dalle informazioni che raccoglierai. Riceverai molti feedback che, se utilizzati bene, daranno impulso alla tua attività.

Assicurati di comunicare ai tuoi dipendenti eventuali modifiche o annunci che riguardano l'attività. Una comunicazione chiara assicura che i dipendenti siano sulla stessa pagina con i tuoi obiettivi.

Sfrutta il software Amenitiz

L'automazione nel settore dell'ospitalità sta cambiando il modo di gestire gli hotel. Ad esempio, gli hotel stanno installando il software Amenitiz per gestire la propria visibilità online e lavorare con i migliori tour operator in tutto il mondo. In questo modo puoi implementare l'attività di management con [il migliore software di settore](#).

Agire sui feedback e le recensioni dei clienti

Dedica una sezione per raccogliere feedback dei clienti e agire di conseguenza. L'approccio migliore è avere tutto il team presente e leggere il feedback e i suggerimenti per definire una strategia per implementarli. Quando i clienti scoprono che i loro suggerimenti vengono presi sul serio, la loro fedeltà al tuo marchio sarà rafforzata.

Un altro modo per ottenere feedback è attraverso le revisioni del settore che ti consentono d'identificare e colmare le lacune nelle tue operazioni. Inoltre, dovresti rispondere prontamente ai siti di recensioni e alle menzioni sui social media.

Imposta il prezzo giusto

Il settore alberghiero è molto competitivo, con molti operatori che offrono prezzi diversi. Ottimizzando i costi, puoi abbinare i prezzi più bassi offerti dalle aziende concorrenti. Inoltre, pianifica il tuo inventario tenendo d'occhio la strategia di prezzo del tuo concorrente, quindi implementa la tua. La migliore strategia è offrire prezzi flessibili a seconda delle stagioni.

Sfrutta il potere dei social media

Se gestiti bene, i [social media](#) sono destinati a generare lead per la tua attività alberghiera. Designando un social media manager da uno dei tuoi esperti di tecnologia, puoi avere le tue foto con gli ospiti e usarle abilmente per il mercato. Incoraggia i visitatori a condividere le foto con i loro amici. Puoi persino creare hashtag che attirino il traffico verso il tuo hotel.

Conclusione

La tecnologia sta rapidamente cambiando il modo in cui viene eseguita la gestione dell'hotel. Man mano che la tecnologia prende il sopravvento, le strategie cambiano e la concorrenza diventa intensa. L'intelligenza artificiale è impostata per modificare i biglietti, la prenotazione dell'hotel e il servizio in camera.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it