VareseNews

Consulenza di Revenue management: strategie per distinguersi dalla concorrenza

Pubblicato: Lunedì 22 Gennaio 2024

Di fronte a una competizione sempre più pressante, all'interno della quale le strutture ricettive alberghiere ed extra alberghiere tendono a offrire i medesimi servizi agli stessi ospiti potenziali, è necessario riuscire a proporre soluzioni uniche, da modulare man mano sulle esigenze della clientela e in linea con una gestione di impresa corretta e proficua. Di fronte a clienti che nel corso del tempo si sono evoluti, che cercano informazioni in rete e che sono sempre più consapevoli delle loro necessità, rivolgersi a un consulente alberghiero ed extra alberghiero è un aiuto del quale non si può più fare a meno. All'interno del settore dell'Hospitality il professionista del Sales e Marketing e del Revenue Management analizza i costi fissi e quelli variabili, gestendoli nel migliore dei modi e portando a un aumento non solo del fatturato ma, soprattutto dei ricavi.

Revenue management per strutture alberghiere ed extra alberghiere

Revenue management è la parola magica capace di far prendere il volo a ogni struttura ricettiva, promuovendo la visibilità, le prenotazioni e la fidelizzazione. Il compito, tutt'altro che facile, è affidato all'esperienza del consulente per strutture alberghiere ed extra alberghiere. Il suo intervento, che comprende un ampio ventaglio di settori, consentirà di gestire i ricavi ottimizzando le entrate, di individuare la tipologia di ospite che si serve della struttura e di modulare le tariffe in base al periodo dell'anno e alle esigenze della clientela, in modo da ridurre al massimo l'invenduto. Anche una buona

conoscenza dei diversi canali di distribuzione e l'individuazione del social sul quale è preferibile mantenersi attivi ha un ruolo fondamentale per riuscire a captare i desideri dei potenziali clienti e anticipare le loro necessità, proponendo loro soluzioni adeguate e capaci di battere sul tempo la concorrenza. Conoscere il mercato della struttura ricettiva è quindi indispensabile ma il consulente di Revenue Management si spinge oltre. Sarebbe infatti un errore generalizzare e pensare a un mercato indifferenziato e il professionista sa bene che ogni ospite, sia abituale sia potenziale, è diverso dall'altro. Tenendo conto delle varie caratteristiche dei clienti propone pacchetti e offerte in grado di far fronte ai desideri di una fetta di mercato molto ampia. Il risultato di questo lavoro si quantifica in un maggior numero di prenotazioni e di fidelizzazioni. Inoltre, nel caso di strutture ricettive da tempo in attività, l'analisi dei dati storici permette di valutare successi e insuccessi e, in base ai risultati ottenuti, vengono proposti nuovi servizi e modulate le tariffe. L'opportunità, valida per hotel di grandi e medie dimensioni, lo è ancora di più per le piccole strutture extra alberghiere, come case vacanza o Bed & Breakfast, dove la mancanza di una corretta gestione imprenditoriale rischia maggiormente di far crollare fatturato e redditività.

L'apertura al mercato estero

Affidarsi a un consulente di Sales e Marketing del settore Hospitality permette di incrementare fatturato e ricavi anche varcando i confini nazionali e andando ad intercettare e a fidelizzare il mercato estero. Una **consulenza Revenue Management** professionale promuove la visibilità in rete della struttura ricettiva e, attraverso precisi strumenti, lavora con profitto sulle diverse campagne proposte da Google Ads. Tramite le diverse OTA il cliente può confrontare le varie tariffe, visitare il sito dell'hotel o del bed & breakfast, prenotare un soggiorno, una visita guidata o il noleggio di un'auto. La possibilità di usufruire di un rapporto diretto con la struttura facilita e rassicura il potenziale ospite e, di conseguenza, promuove le prenotazioni e la fidelizzazione anche da parte del turista straniero.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it