



Revenue Management.

Sku: 4706_5660EC

Horas: 20

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Conocer el concepto de "Revenue Management" dentro de un establecimiento hotelero.
- Explicar y profundizar acerca de éste término y los ámbitos que abarca
- Conocer diferentes factores que intervienen en la gestión hotelera.
- Analizar diferentes aspectos de la gestión del revenue management.
- Identificar los perfiles del revenue manager, sus objetivos y los beneficios que supone su aplicación.
- Comprender las diferentes herramientas y prácticas que engloba el revenue management.

CONTENIDOS

Contenidos: 1. Definición del Revenue Management. 1.1.La gestión hotelera.

- Gestión propia.
- Gestión de la cadena hotelera.

2. Objetivos del Revenue Management. 2.1.¿Qué es y qué hace la buena gestión del revenue management? 3. Pasos del proceso de Revenue Management. 3.1. Perfil del revenue manager, objetivos y beneficios de la aplicación.

- Perfil del revenue manager.
- Objetivos del revenue manager.
- Beneficios del revenue management.

4. Las 4 C's por Sheryl E.Kimes. 4.1. Herramientas y prácticas del revenue management.

- Calendario o "Calendar".

- Fecha o "Clock".
- Capacidad o "Capacity".
- Cliente o "Costumer".

5. Las 4 E's (Web, E-distribution, E-parity, Conectivity).

- Web.
- Electronic distribution.
- "E-parity".
- "Conectivity".

6. Herramientas del Revenue Management.

- "Rate shooper".
- PMS ("Property management system").
- RMS ("Revenue management system").
- "CRS and Booking engine".
- CRM ("Costumer relationship management").
- CMS ("Content management system").
- Distribución electrónica.

7. Pricing.

- Introducción al "pricing" o precio.
- Tipos de precios.
- Guerra de precios.
- Estrategia de precios.
- Tipos de tarifas.
- Niveles de tarifa.

8. Forecasting.

- Introducción al "forecasting" o previsión.
- El presupuesto anual es la primera previsión.
- "Forecast": importancia y elementos necesarios.
- Demanda total esperada o "unconstrained demand".
- "Overbooking".
- Modelos de "forecast".
- La curva de reservas.
- Estudios del Pick up para el forecasting.
- Calendario de demanda.

9. Revenue de grupos.

- Introducción al Revenue de grupos.
- Pricing de grupos.
- Mejores prácticas del pricing de grupos.
- Forecasting de grupos.

- Análisis de grupos: Wash y conversiones.
- Análisis de grupos: Desplazamiento de negocios o "displacement".
- Análisis de grupos: Reflexiones sobre la gestión de grupos.

10. Distribución 2.0. y Web 3.0.

- Tipos de agencias de viajes según canal de distribución.
- Distribución 2.0.
- Web 3.0.