



VORTAL CONSULTING PRESENTA A MILANO

**HOTEL REVENUE MANAGEMENT & WEB MARKETING
SPECIAL TRAINING COURSE**

DAL 16 AL 18 MARZO 2010

Spesso grandi imprese nascono da piccole opportunità.



Descrizione del Corso

Il corso di in Revenue Management e Web Marketing verrà svolto con l'ausilio delle informazioni attualmente a disposizione sul mercato. Il corso si articola in 3 giornate che coprono 24 ore formative. Di seguito sono elencate tutte le azioni da eseguire e le lezioni intermedie fase per fase:

Fase 1 – REVENUE MANAGEMENT

- *Analisi delle informazioni sulla struttura alberghiera*
- *Analisi del business attuale e dei metodi di vendita in uso*
- *Analisi dello storico*
- *Conoscenza del flusso informativo all'interno dei maggior PMS sul mercato*
- *Analisi del livello di contribuzione del cliente per origine, segmento, prodotto*
- *Analisi della lunghezza del soggiorno*
- *Analisi dell'andamento delle prenotazioni*
- *Previsione delle Prenotazioni Individuali*
- *Materializzazione delle prenotazioni in essere*
- *Previsione delle prenotazioni*
- *Previsione dei periodi di alta domanda e bassa domanda*
- *Apertura e chiusura dei segmenti e / o tariffe*
- *Previsione delle prenotazioni Gruppi*
- *Quotazioni Gruppi – Gruppi Unici o di Serie*
- *Proposta di date alternative per gruppi – Simulazioni di rendimento*
- *Proposta di prezzi alternativi*
- *Controllo delle percentuali di utilizzo dei gruppi sul prenotato*
- *Previsione e analisi sulle prenotazioni rifiutate*
- *Ottimizzazione delle Informazioni*
- *Ottimizzazione dell'Overbooking per categoria di camere*
- *Ottimizzazione della lunghezza del soggiorno*
- *Pratica di UPGRADE e UPSELLING*
- *Ottimizzazione del rendimento del MIX di mercato*
- *Impostazione del sistema di controllo*
- *Manifestazioni ed eventi speciali*
- *Analisi del booking in essere*
- *Previsioni e materializzazione del ricavo*
- *Previsione della Unconstrained Demand*
- *La domanda addizionale*
- *Fattori di rischio sulle prenotazioni*
- *Calendario delle raccomandazioni / Eventi*
- *Definizione degli scenari per ciascun reparto*

Fase 2 – WEB MARKETING

- *Web Marketing Plan*
- *Posizionamento Attuale del Sito*
- *Posizione/Ranking attuale sui motore di ricerca*
- *Studio delle parole chiave*
- *Aggiornamento della pagine sul sito*
- *Meta tags: Title, Description, Keywords*
- *Registrazione Motori di Ricerca*
- *Link popularity*
- *Analisi Concorrenti*
- *Elenco siti Commercialmente Simili*
- *Controllo Area Geografica*
- *Parole chiave usate dai Concorrenti sui motori di ricerca*
- *Rapporto sulla situazione concorrenza in termini di visibilità e prezzi*
- *Statistiche del Sito, controllo accessi al sito (numerico e qualitativo), provenienza accessi, monitoraggio e analisi delle statistiche sugli accessi*
- *Controlli tecnici di provenienza motori e Keywords di ricerca*
- *Campagne & Strumenti di Direct Web Marketing*
- *Web 2.0*
- *Ricerca dei motori ideali per eseguire il bannering*
- *Valutazione costi per bannering (PPC PPI)*
- *Software di Booking On Line sul Sito*
- *Caratteristiche e strategie di utilizzo ed inserimento dati*
- *Apertura e chiusura tariffe date e pacchetti*
- *Posizionamento prezzi e pacchetti*
- *Inserimento categorie camere e gestione allotment o free sales*
- *Statistiche prenotazioni e analisi del venduto*
- *Newsletter e gestione del Direct Mailing in Hotel*
- *Gestione della normativa della Privacy*
- *Costituire un buon data base di E-Clients*
- *Come realizzare una newsletter accattivante e funzionale*
- *Statistiche di utilizzo delle newsletter*

Docenti del Corso

CARLO VIGO, Resources Management
FILIPPO CERVI, Vortal Consulting

La sede del corso sarà a MILANO presso l'Hotel Berna Tower in Via Napo Torriani, 18 Milano (Stazione Centrale) Tel. +39 02677311 +3902677311 – Fax. +39 02 677 31 683 www.hotelberna.com-
Tariffe convenzionate con l'Hotel Berna Tower Per Prenotazioni hotel ed informazioni sul corso:
info@vortalconsulting.com.

Quota d'iscrizione: €599
Modalità di pagamento: Paypal