



SYSDAT TURISMO

Soluzioni gestionali per strutture ricettive



non solo fornitori ma soprattutto **PARTNERS**

40 anni di esperienza

in organizzazione e consulenza strategica
nel settore alberghiero



Revenue Management



Nell'area **Revenue Management** si trovano le analisi che consentono al Revenue Manager dell'hotel di **definire le proprie strategie di vendita**.

Le statistiche di quest'area analizzano **il flusso delle prenotazioni** alla ricerca di variazioni che possano dare il segno di come intervenire sulle tariffe in essere. E' in grado di mettere a raffronto il livello delle prenotazioni **di due momenti distinti** (es. ad oggi contro ieri, alle ore 12 contro le ore 11) **evidenziando immediatamente i cambiamenti intervenuti**. Ogni variazione può quindi essere analizzata nel dettaglio, per capire **in quali date** ha ricevuto prenotazioni o annullamenti, **da quali sorgenti** di business o **segmento di mercato** o da quali **tipologie di clienti**.

L'evidenza di quali siano le date su cui si ha maggiore o minore pressione può essere messa in relazione con gli attuali livelli di occupazione raggiunti, con quelli di eventuali periodi di raffronto e con l'obiettivo di budget, permettendo così di avere indicazioni se il livello delle tariffe per la scadenza debba essere mantenuto, alzato o abbassato.

E' possibile approfondire come si sia raggiunto un certo livello di occupazione per un dato periodo, passato o futuro, e quindi avere evidenza del **tasso di elasticità della domanda** rispetto ai prezzi proposti, oltre che del gap tra prezzo minimo e massimo accettabile dal mercato in determinati contesti.

Ciò al fine di aiutare a prevenire eventuali errori di vendita eccessivamente anticipata a tariffe scontate oppure di bassa occupazione.

Si possono analizzare i comportamenti di acquisto dei clienti. Tali informazioni possono essere utilizzate sia **per impostare un'adeguata politica di marketing** sui vari segmenti di mercato **sia per identificare a quale clientela rivolgere iniziative** in caso di bassi livelli di occupazione su una certa data.

Attivando opportune funzioni di interazione con i PMS e i vari Channel manager, Revenue Management è in grado di **proporre** in consultazione **il quadro tariffario in essere** per un certo periodo, di consentire all'utente di variarne il contenuto e di trasmettere automaticamente queste variazioni agli altri sistemi collegati. In questo modo il Revenue Manager è in grado di avere **il controllo delle politiche tariffarie** agendo semplicemente dalla console di SYSDATBI.

Qualora il cliente lo desideri, SYSDATBI è in grado perfino di far scattare la **variazione automatica delle tariffe** al raggiungimento di determinate soglie di attenzione.

Un'ulteriore integrazione possibile è quella con i vari canali di informazione sui prezzi dei concorrenti in modo da poter consultare sui dashboard **le tariffe applicate dal competitive set dell'hotel** per una certa data.





SYSDAT TURISMO s.r.l.

Sede nord Italia

Via G. Ferrari 21 - 21047 Saronno (VA)

Tel. 02.96718.1 - Fax 02.96718.426

Sede centro-sud Italia

Viale Giulio Cesare 78 - 00192 Roma

Tel. 06.37716333 - Fax 02.96718.426

e-mail info@sysdat-turismo.it

www.sysdat-turismo.it