

Buonasera!

Vito D'Amico | SICANIASC



WEB in
TOURISM

26 Maggio 2010
26 Maggio 2010



Da cosa partiamo?

- Tariffe statiche
- Prenotazioni in base a classi di servizio
- Livello tariffario corrispondente alla qualità del servizio





L'evoluzione

- **Tariffazione dinamica**
- **Revenue management**
- **Impatto sul mercato**
- **Commerciale “occulto”**
- **Review**
- **Social Network**





La causa: Il Web

- Democratizzazione del mercato
- Qualità del prodotto che prescinde dalla tariffa
- Comparazione in tempo reale del prodotto/hotel
- Creazione di nuove destinazioni?



Le stesse competenze

- Analisi del mercato (esigenze)
- Analisi del territorio
- Conoscenza dei competitori
- Analisi dei dati storici e del forecast
- Analisi degli eventi e dei flussi

stagionali del territorio

- Conoscenza dei vari canali di vendita e peculiarità
- Tariffazione e gestione complementare
di tutti i canali di vendita



Maggiore qualità del servizio (... se presente?)

- Il F.O. è formato da ex-receptionist, oggi devono essere “VENDITORI”
- La vendita è una delle parti fondamentali dell'attività di Revenue
- Le attività di Up-selling, Up-grade, Down-selling, devono essere coordinate con il R.M.





R.M. Web Oriented

- Il vecchio passaparola
- Le review sono delle linee guida
- Il condizionamento del mercato con la “tariffa giusta” è una potente arma grazie al web
- L'allargamento della base commerciale diventa una reazione a catena





Revenue, Web, Sales

- Corretta attività di Revenue con ampie forbici tariffarie ed analizzando quante più variabili
- Presenza sul web in maniera coerente (...Web Site, Ota, Social)
- Attività di Sales “preparate” da un alto livello di servizio (leisure + business)





WEB in
TOURISM

26 Maggio 2010

26 Maggio 2010

26 Maggio 2010

GRAZIE

Vito D'Amico
SICANIASC

info@sicaniasc.it

SiraniAsc
Consulenza e Formazione per il turismo



WEB in
TOURISM