

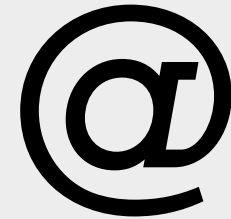
Curso de Revenue Management y Marketing On Line

Desde la llegada de Internet, los precios hoteleros son públicos y el sector hotelero ha entrado en un entorno altamente competitivo a nivel global. Esta situación provoca la necesidad de un cambio en la gestión de los ingresos de los alojamientos turísticos, con nuevas fórmulas de comercialización.

El negocio hotelero se caracteriza por unos altos costes fijos que deben soportarse independientemente de la ocupación conseguida, en cambio, los costes variables según la ocupación no son tan significativos. Por tanto, es imprescindible el análisis de la información para preveer la demanda y maximizar los ingresos.

El Revenue Management es una técnica de ventas basada en el análisis de las diferentes variables que afectan a la decisión de compra de un cliente. Con una correcta gestión de los ingresos a través del Yield and Revenue Management conseguimos maximizar las ventas del hotel y que éstas sean lo mas rentables posibles. Por tanto, se trata de vender al máximo de la mejor forma posible analizando diariamente las diferentes variables del mercado.

El curso combina clases de teoría, planteamientos de casos reales y gestión del Revenue Management de un hotel real en tiempo real.



Objetivos

Capacitar tanto a futuros como actuales Revenue Managers para desarrollar los conocimientos, habilidades y competencias necesarios para:

Conocer las bases del Marketing On Line y el Social Media

Implementar el modelo adecuado de Revenue Management para cada tipo de hotel o alojamiento turístico procurando el máximo beneficio para el hotel

Crear y diversificar productos hoteleros

Analizar las diferentes variables del mercado para una correcta toma de decisiones sobre capacidad y precio

Tener una visión económica del entorno

Conocer las principales estrategias referentes a Forecast, Benchmarking, Pricing, Demanda, Competencia, Segmentación, y Overbooking

Liderar personas y equipos orientados en la cultura del Revenue Management

Conocer las principales técnicas de venta.

Conocer y gestionar los nuevos canales de comercialización hotelera y las herramientas que su utilización implica

Programa

Los orígenes y primeros pasos del Revenue Management

- ¿Cómo y para qué nació el Revenue Management?
- ¿Cuándo y para qué tipo de negocio es apropiado el Revenue Management?
- ¿Cuales son las ventajas de la aplicación del Revenue Management?

Conceptos Básicos

- ¿Qué es el Revenue Management?
- ¿Cuales son las variables y elementos que deben analizarse?

Segmentación y Demanda

- ¿Cuáles son y qué tipos de generadores de demanda existen?
- ¿Qué es el Market Share y Índice de Penetración de Mercado?
- ¿Como segmentamos el mercado en Revenue Management?
- ¿Como prevemos la demanda y confeccionamos un Calendario de Demanda?

Estrategias de Yield and Revenue Management

- ¿Para que me sirven y como analizo los históricos de ventas?
- ¿Qué es el Pick up y cómo analizamos la velocidad de llenado?
- ¿Cómo se confecciona y para que sirve un Forecast?
- ¿Cuales son y cuando debemos aplicar las Restricciones de Yield?
- ¿Cómo se confecciona un Pricing a largo, medio y corto plazo?
- ¿Es bueno tener Overbooking?

Análisis posteriori de las ventas

- ¿Qué herramientas utilizamos para el análisis de las ventas a posteriori?
- Identificadores de errores y redirección de estrategias.

Organización de equipo

- ¿Con qué departamentos interactuamos?
- ¿Cómo deben gestionarse los diferentes departamentos implicados?
- ¿Cómo organizamos nuestro tiempo?
- ¿Cuales son las prioridades y tareas fundamentales?

Grupos versus Individuales

- ¿Cómo sabemos si nos interesa un grupo?

E-Commerce

- ¿Cuales son los nuevos canales de comercialización on line?
- ¿Cómo se gestionan para sacarles el mayor partido?
- ¿Cuales son las herramientas tecnológicas para distribuir capacidad y precio a los diferentes canales de venta y como funcionan?

Marketig on line y Social Media

- Motor de reservas, importancia y cómo elegirlo
- Página web de un hotel: diseño, estructura y contenidos adecuados
- Análisis y tendencias de la comercialización online (Trivago, Google Hotel Finder, Booking.com y Tripadvisor)
- ¿Qué es el SEO/SEM para hoteles y cómo funciona?
- ¿Qué es y cómo se analiza el Google Analytics?
- Redes Sociales: ¿Porqué es importante difundir nuestra marca en la red?

Profesorado

Meritzell Pérez / Directora general de Hotelsdot,

empresa especializada en Yield and Revenue Management

Maxi Viale / Director de Proyectos de Emex,

empresa especializada en el Marketing on Line y Social Media

Ventura Martí / Director General de Witbooking,

empresa experta en Webs hoteleras y motor de reservas

Metodología

El curso está diseñado y estructurado de manera que los estudiantes desarrollen las habilidades técnicas necesarias para una correcta gestión del Revenue Management. Se combinan las siguientes metodologías:

- Clase magistral
- Resolución de casos reales
- Gestión del Revenue Management de un hotel real en tiempo real
- Utilización de herramientas tecnológicas: Channel Managers, Shoppers...etc.

Matriculación

La matriculación a cualquiera de los cursos de HotelsDot está sujeta a la previa aceptación del candidato por parte del respectivo coordinador del curso.

Para iniciar el trámite de aceptación, el candidato debe realizar una preinscripción al curso. La preinscripción se realiza descargando y rellenando la solicitud de ingreso de cada curso que se puede encontrar en la sección Inscripción en el curso. Una vez rellenada, hay que enviarla por email a info@hotelsdot.com o por fax al 93 185 54 01.

Una vez presentada la solicitud de ingreso, Hotelsdot se pondrá en contacto con el candidato para confirmar su aceptación al curso y formalización de la matrícula. Todos los cursos disponen de plazas limitadas. El proceso de matriculación se inicia en el mes de marzo y finaliza cuando se agoten las plazas disponibles.

Ficha técnica:

Certificado de Asistencia: Curso de Revenue Management y Marketing On Line otorgado por HotelsDot

Período lectivo: 15, 16 y 17 de Mayo de 2012

Lugar: Barcelona

Horario: De 10h a 14h y de 15.30h a 17.30 h

Modalidad: Presencial

Idioma: Castellano

Precio: 375 €

Descuento 10% para reservas anticipadas (Preinscripciones recibidas antes del 20 de Abril de 2012)

HotelsDot

Ronda Sant Pere 40 pral 2^a

08010 Barcelona

T 931 855 400

F 931 855 401

info@hotelsdot.com

www.hotelsdot.com