

HOTEL MARKETING STRATEGY

- Strategie di vendita basate su dati storici e statistici relativi all'azienda
- Revenue management: analisi delle strategie atte ad incrementare la redditività delle strutture ricettive, assistenza nella definizione delle politiche commerciali, assistenza nel miglioramento e mantenimento della qualità della struttura ricettiva
- Azioni di vendita e marketing attraverso la rete business e leisure
- Ricerca e sviluppo di nuovi canali di vendita on line B2B e B2C, stesura/ stipula contratti con gli stessi e relativa gestione/caricamento delle informazioni. Ugualmente per GDS Pegasus attivabile senza costi fissi in presenza di condizioni idonee (struttura con almeno 15 camere e approvazione Supplier)
- Tecniche di pricing
- Raccolta informazioni e redazione report mensile circa il volume delle prenotazioni arrivate nonché di eventuali nuove azioni di marketing intraprese
- Redazione report di confronto mensile tra prenotazioni arrivate nel mese di riferimento, oggetto del report al precedente punto e) e quello del medesimo mese relativo all'anno precedente
- Attivazione e gestione di Social Network