

Da demanda à decisão

O triângulo, os pilares e a definição que sustentam um Revenue Management que não depende de desconto.

Dolores Piñeiro · Revenue Manager e Diretora Comercial, Oficina de Revenue

DEMANDA → DECISÃO → PREÇO

Revenue Management não é decidir entre subir ou baixar a tarifa. É vender o produto certo, ao cliente certo, no momento certo, ao preço certo e pelo canal certo.

Definição de Robert Cross, apresentada no webinar "Revenue Management com Climber".

O TRIÂNGULO DE SUCESSO

Revenue

Objetivos de lucratividade e expansão no mercado. É o topo: a meta que orienta as outras duas pontas.

Marketing e vendas

As duas pontas que sustentam o Revenue. Sem geração de demanda e sem conversão comercial, a estratégia de preço não tem o que otimizar.

Equipe financeira e operacional

A base do triângulo. Garante que a estratégia comercial se sustente financeiramente e opere na prática, no dia a dia do hotel.

VANTAGENS DE APLICAR REVENUE MANAGEMENT

Cada ganho é consequência do anterior.

Vender com a tarifa certa, sem descontos agressivos



Vender para o cliente certo, no momento certo



Minimizar os quartos vazios

Aumentar o lucro minimizando os custos de distribuição



Maior retorno de cada quarto vendido, mais RevPAR



Decisões comerciais mais rápidas, com dados exatos

PILARES PARA MAXIMIZAR RESULTADOS

O que sustenta a decisão comercial, na prática.

- Análise de métricas de desempenho · comerciais e financeiras
- Análise da demanda · mix de segmentos
- Análise das tarifas, da concorrência e da flutuação

- Análise dos canais de distribuição e controle dos custos
- Prognósticos exatos · comerciais e financeiros
- Prospecção e geração de novos negócios
- Relacionamento e parcerias com clientes

Falar com um especialista

CLIMBER RMS

Até 30% mais receita com automação e metodologia Climber.

Em parceria com a Oficina de Revenue · climberrms.com

CLIMBER^{RMS}
by revenue analytics