

JORNADA TÉCNICA SOBRE REVENUE MANAGEMENT

(Toledo, 9 de octubre, Hotel Beatriz, 9:30 h.)

I.- CONTENIDOS

1. Principios y teorías del Revenue Management¹

Introducción sobre los orígenes y evolución del Revenue Management. Establecimiento de la relación entre la economía y el Revenue. Benchmarking² (comparativa de precios) y Business Intelligence.

2. Operaciones y procesos del Revenue Management

Establecer las fases que se deben implementar en una empresa del sector de hostelería para aplicar las estrategias, segmentación de la demanda y establecimiento de las matrices de precio.

3. Toma de decisiones y Forecast

Establecimiento de la relación entre el precio, coste y volumen para realizar la toma de decisiones basadas en el precio. El Sales Forecasting³.

4. Técnicas y herramientas del Revenue Management

Técnicas de para la previsión de la demanda (Forecasting). Técnicas para realizar la venta cruzadas (Ej. Upselling). Plantillas Excel, cómo analizarlas y tomar las decisiones oportunas.

5. E-Commerce⁴ aplicado al Revenue Management

Característica de la venta on-line, estructura y mantenimiento, logística, transacciones y métodos de pago. Técnicas aplicadas al Woocommerce.

6. Marketing digital aplicado al Revenue Management

Estrategia digital para poder aplicar las técnicas del Revenue Management a la venta de productos y servicios en los canales propios. Redes Sociales. Posicionamiento SEO y SEM.

¹ Optimización de ingresos.

² Técnica para buscar las mejores prácticas que se pueden encontrar fuera o a veces dentro de la empresa, en relación con los métodos, procesos de cualquier tipo, productos o servicios, siempre encaminada a la mejora continua y orientada fundamentalmente al cliente.

³ Previsión de ventas.

⁴ Comercialización on-line.