

## REVENUE MANAGEMENT – INICIAÇÃO

Formador: Rudi Azevedo, sócio fundador da RMA e docente da ESHT

- Revenue Management em Hotelaria – abordagem, história e tendências
- Funções de um Revenue Manager
- Os fundamentos/pilares do RM
- Importância do Revenue Management para profissionais de hotelaria
- Que previsões devemos realizar, quando, como e porquê?
- Etapas para melhorar as previsões
- Previsão – Que fontes utilizar?
- Previsões, mecanismos de controlo e restrições de disponibilidade
- Modelos de Previsões
- No-show, incerteza das chegadas e cancelamentos: consequências e mecanismos de antecipação
- Informação do PMS
- Fatores internos & externos a considerar
- Relatórios & KPI's
- Indicadores de Procura
- Etapas da segmentação dos mercados, posicionamento e objetivos
- Segmentação de Grupos vs Segmentação de Individuais
- Segmentação de Clientes & mecanismos de controlo de procura por segmento
- Hierarquia de valor por tipologia de cliente e mercado
- Avaliação da segmentação
- Exemplos de modelos de segmentação
- Conceitos de Preço
- Evolução do conceito de Preço
- Objetivos do Preço & fatores influenciadores
- The Value Proposition of Dynamic Pricing
- Discriminação através do fator Preço e diferenciação do produto
- Modelo de gestão de uma tipologia de preço v/s Preço dinâmico
- Importância do preço dinâmico e respetivas aplicações
- GOPPAR – detalhes & cálculo