

OBIETTIVI:

- 1** Valutare le performance dell'anno corrente, concentrandosi sia sui mesi passati che futuri.
- 2** Analizzare le tariffe attualmente pubblicate: sono in linea con la domanda di mercato, gli obiettivi e l'offerta presente sulla destinazione?
- 3** Rendere l'occupazione più lineare, evitando i "buchi" di disponibilità su alcuni giorni/tipologie di camera.
- 4** Incentivare le vendite sulle camere a più alto rendimento.
- 5** Stimare un "forecast" per i prossimi tre mesi, in modo tale da agire preventivamente se questo non sarà in linea con gli obiettivi.
- 6** Valutare se le vendite stanno seguendo lo stesso ritmo dell'anno precedente e, in caso contrario, capire come fare in modo che accelerino.
- 7** Formulare il Budget del prossimo anno.
- 8** Analizzare le performance dei vari canali rispetto a gli anni passati.
- 9** Trovare il modo per migliorare le vendite di uno o più canali specifici.
- 10** Pianificare le tariffe di partenza del prossimo anno/stagione.

MyForecast[®] è un marchio del gruppo Sicaniasc hospitality[®]