FRANC GRASSO

Revenue Team

# SERVICIOS ESTRATÉGICOS DE REVENUE MANAGEMENT

## El beneficio al alcance de todos

FRANCO GRASSO REVENUE TEAM

# Servicios estratégicos de Revenue Management

Somos un equipo de consultores especialistas en la aplicación de las mejores técnicas de dinamicidad tarifaria con un único objetivo: **hacer crecer tu empresa.**

# Resultado 2018

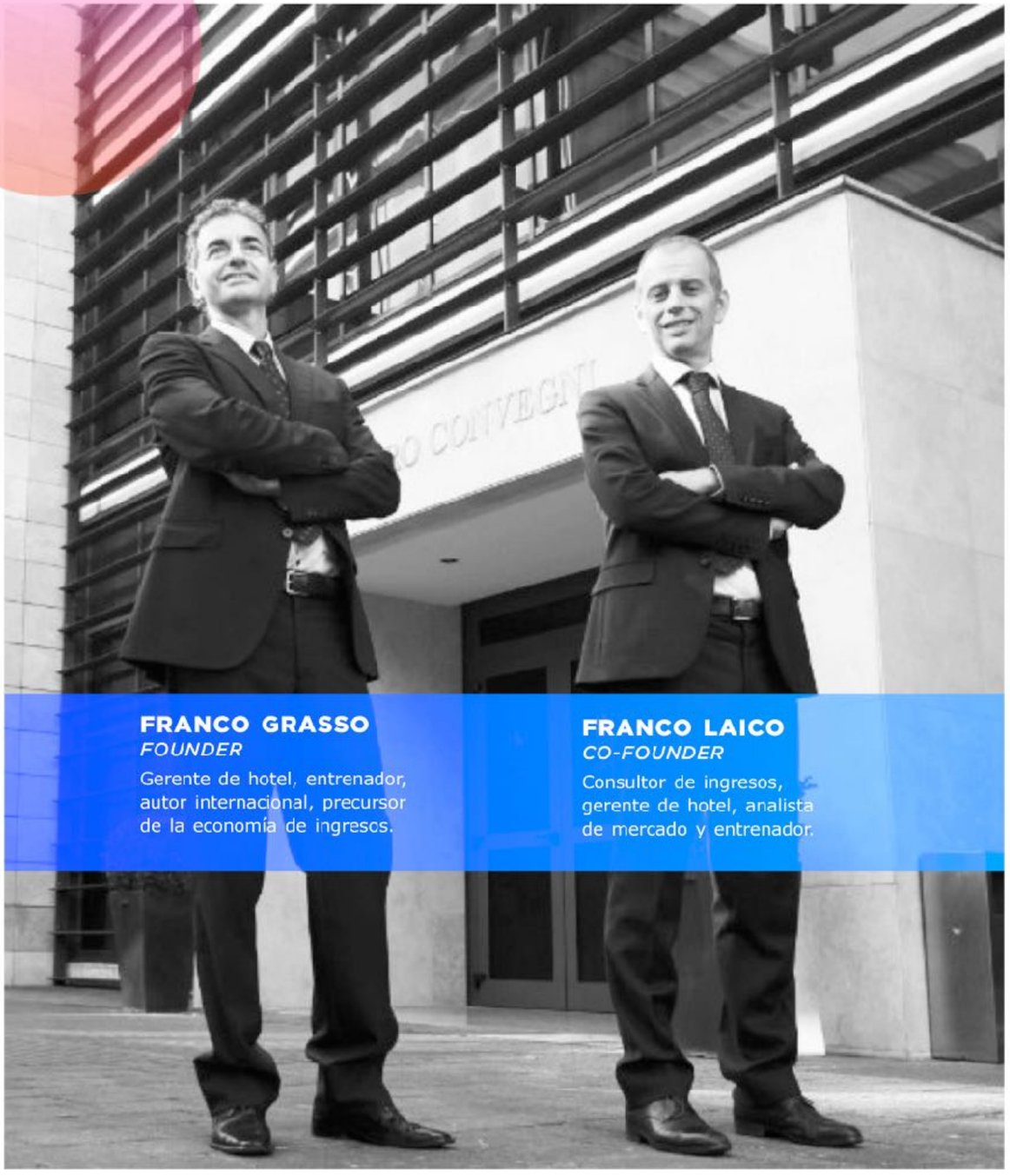
## Hemos incrementado la facturación

**49,1 millones de Euros**

**En 255* instalaciones.**

**Con 8.600 habitaciones.**

*en el mundo




# Qué hacemos

Nuestro trabajo es maximizar las ganancias, la visibilidad y **la reputación de marca de hoteles, resorts, urbanizaciones turísticas, campings, B&B, agroturismos, property manager y servicios turísticos**, tanto individuales como asociados, en Italia y en el extranjero.

Analizamos la marcha de las reservas en tiempo real y las modificamos para vender online, con las tarifas más elevadas posibles, todos los días del año. En dos décadas hemos consolidado la facturación de miles de estructuras en el mercado global a través de nuestra estrategia de Revenue Management.

# **Nuestros clientes,** *quién mejor que ellos*

Mar

Montaña

Lago

Complejo Termal

Turismo Rural

Ciudad

**Tenemos clientes en todos los sectores turísticos.**

Puedes leer todos sus testimonios en nuestro sitio en la sección "clientes":

revenueparahoteles.com/clientes/

# Cómo generamos ganancias *para tu empresa día a día.*

## 1 EN EL ALOJAMIENTO

### Revenue management hotelero

Diseñamos una **estrategia a medida para tu estructura**, analizando las características territoriales, los diversos tipos de clientela y las políticas de venta, basándonos en los datos del año precedente.

Un revenue manager dedicado diariamente a la tarificación de partida, a la distribución online y a la **dinamización diaria** de la tarifa, decide las mejores técnicas de distribución para aumentar las ganancias de la empresa.

## 2 EN EL TERRITORIO

Favorecemos el encuentro entre empresas turísticas de un mismo territorio para compartir estrategias comerciales comunes y fortalecer la oferta y visibilidad del Destino.

Los participantes utilizan nuestros servicios en red; unos servicios adaptados a las características comerciales de cada empresa. Una vez creada la red, recopilamos datos estadísticos y elaboramos informes, organizamos actividades y servicios de revenue, así como reuniones periódicas sobre el desarrollo precedente y prospectivo de la ubicación y de cada uno de los establecimientos.

### Open Revenue

Servicios de consultoría en in revenue management operativo aplicados a los sectores para-turísticos (como remontes, establecimientos balnearios, alquiler de embarcaciones).

3

# EN LA RESTAURACIÓN

## Restaurant Control

Un restaurant revenue manager, dedicado a este sector específico, estudia y pone en práctica un programa de recalificación comercial y organizativa en los departamentos de alimentos y bebidas de las instalaciones hoteleras y en las actividades de restauración.

Gracias a este servicio de consultoría, se aplican estrategias tarifarias con objeto de mejorar los rendimientos de producción y de reputación de marca, incluyendo el del servicio de Desayuno con un programa específico: **Breakfast Pro.**

restaurantrevenue.it

4

# CON LA FORMACIÓN

## Formación Empresarial

Los formadores de nuestro equipo entran directamente en la empresa para capacitar al personal en el ámbito revenue y para garantizar altos estándares de rendimiento.

## Revenue Academy

La primera escuela italiana dedicada exclusivamente a la formación en Revenue Management, con módulos de enseñanza teórica y ejercicios prácticos. Hemos formado a más de 600 participantes a lo largo de 30 ediciones.

revenueacademy.it

5

# CON EL SOFTWARE

## Revolution Plus

Para estudiar la mejor estrategia de ventas dinámica, contamos con el respaldo de nuestro software: Revolution Plus. El Revenue Management System, en interfaz con los principales PMS y Channel Managers, proporciona datos y señales de ventas al revenue manager, que los procesa para decidir la mejor tarifa y actualizarla en los canales de distribución **online (sitio web de la estructura y OTAs)**.

revenueparahoteles.com/tecnologia

**Cómo generamos ganancias**
*para tu empresa día a día.*

# **Nuestra oferta**
# *se basa en* **3** *premisas:*

## INCREMENTO

**Estamos seguros de tu crecimiento. Por ello, una gran parte de nuestra remuneración se determina como un porcentaje sobre los aumentos de ventas.**

*Nuestros acuerdos siempre serán compartidos, personalizados, éticos y sostenibles en función de las necesidades de tu establecimiento.*

## PRESENCIA CONSTANTE

**Por teléfono o correo electrónico, en cualquier momento puedes contactar con el Revenue Manager asignado.**

*Como si se tratara del despacho de al lado. Los 365 días del año, una respuesta rápida y competente para cualquier necesidad de tu actividad diaria.*

## COMPARTIR EL KNOW-HOW

**En el transcurso de la consultoría descubrirás y harás tuyas las técnicas que el Revenue Manager dedicado a tu estructura implementa para obtener el máximo resultado posible.**

*Compartimos nuestro conocimiento para que puedas caminar solo cuando estés preparado.*

# Nuestras cifras.

*Formadores desde el año 2000, consultores desde 2005.*

**2 best sellers, más de 15 mil ejemplares vendidos; el tercero disponible en 2019.**

## Más de 1500

**establecimientos han crecido**

gracias a nuestras técnicas de Revenue Management

## Operamos en

**Europa, Asia, África, América del Sur.**

Italia, Francia, España, Rusia, Sri Lanka, Argentina, Brasil, Ecuador, Bulgaria, Hungría, Zanzíbar, Kenia, Republica Checa.

## Más de 300

**Instalaciones de alojamiento, actualmente en nuestra cartera,**

utilizan nuestros servicios simultáneamente.

## En las Universidades

***Hemos realizado cursos de Revenue Management con:***

- **Luiss** (Rome)
- **Bocconi** (Milán)
- **La Sapienza** (Rome)

***En la actualidad colaboramos con:***

- **Unica** (Cagliari)
- **Quilmes** (Buenos Aires)

# El RevenueTeam

## Más de 40 profesionales al servicio de las empresas

Revenue Manager

Analistas de screening tarifario

Restaurant Revenue Manager

Analistas y desarrolladores de software.

Asistentes HelpDesk

Especialistas en Startup Revenue

Gerentes administrativos

Especialistas en comunicación y marketing web.

# DESDE SUS INICIOS, NUESTRA EMPRESA HA DECIDIDO DEDICARSE EXCLUSIVAMENTE AL ESTUDIO DE LAS DINÁMICAS DE ADQUISICIÓN Y ELABORACIÓN DE ESTRATEGIAS TARIFARIAS

**Somos cualquier cosa menos un canal comercial.**

**Somos un equipo de profesionales que, en un mercado cada vez más complejo y articulado, realiza una función estratégica precisa: maximizar la reputación de la marca y las ganancias sin descuidar el precio.**

**Nuestro objetivo final es mejorar la rentabilidad de una estructura de alojamientos o de todo un territorio.**

FRANCO GRASSO

Revenue Team

NUMERO VERDE GRATUITO

800 06 17 18

FRANCOGRASSOREVENUETEAM.COM

REVENUEPARAHOTELES.COM

FRANCO & FRANCO SRL

VIA CAIO MARIO, 7 - ROMA