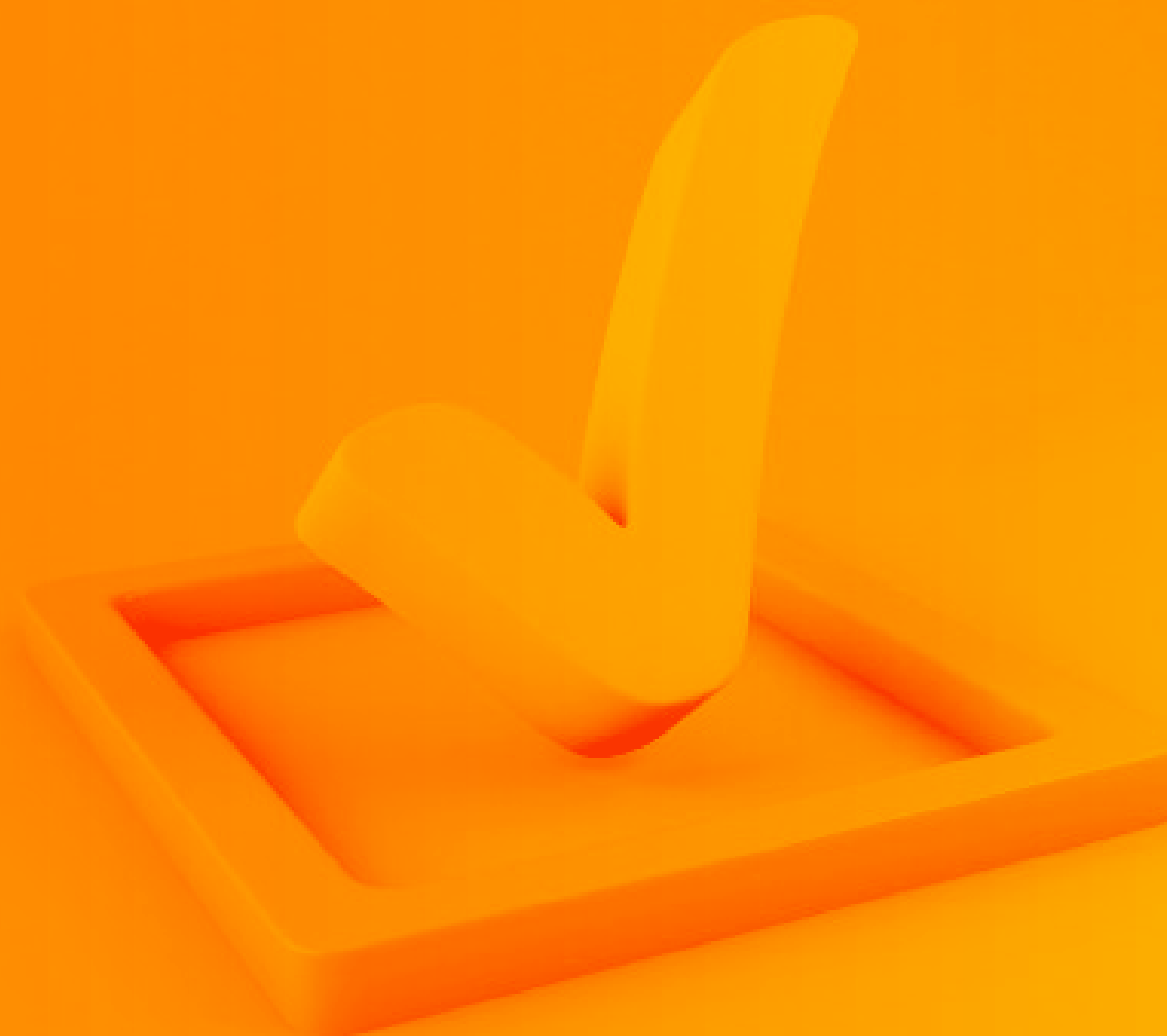


CHECKLIST DE PERFORMANCE DE UM REVENUE MANAGER



produzido por



Por **Alexandra Moutinho e Gonçalo Marques,** da RM Academy

As checklists do departamento de Revenue Management, e do Revenue Manager, são indispensáveis para o sucesso das estratégias de Revenue Management, e são divididas em tarefas diárias, semanais, mensais, trimestrais e anuais. Estas checklist são adaptadas de unidade hoteleira para unidade hoteleira, consoante as suas necessidades, objetivos e capacidades. No entanto, todas as checklist de um RM devem incluir alguns pontos obrigatórios. Assim, apresenta-se de seguida um exemplo de uma checklist diária, semanal, mensal, trimestral e anual.

CHECKLIST

DIÁRIA

COM O QUE DEVE COMEÇAR?

O Quê Rever o seu pick-up

Onde Relatório de pick-up do PMS para os próximos 14 dias

Como Analise os quartos reservados nas últimas 24 horas para os próximos 30 dias. Atualize o calendário de previsão / procura, se necessário.

O Quê Rever os preços de retalho da concorrência

Onde Relatório de Price Position MarketVision no Channel Manager

Como Analise os preços dos concorrentes em todas as tarifas para os próximos 30 dias. Certifique-se de prestar atenção a todos os dias "fechados".

O Quê Rever os preços de retalho do hotel

Onde Otimização de preços (Channel Manager)

Como Analise a BAR do hotel para os próximos 30 dias; analise o desconto de Early Booking do hotel para os próximos 30 dias.

O Quê Rever os níveis de Overbooking

Onde Revisão da disponibilidade (Channel Manager)

Como Analise o Overbooking para os próximos 30 dias. Aumente / diminua conforme apropriado.

O Quê Rever restrições a nível do estabelecimento

Onde Restrições a nível do estabelecimento do Channel Manager

Como Verifique as restrições de LOS ao nível do estabelecimento e CTA para os próximos 90 dias.

O QUE DEVE FAZER A SEGUIR?

O Quê Rever performance da noite passada

Onde Relatório do PMS

Como Analise o desempenho da noite passada em termos de OCC, ADR, RevPAR e compare com previsão / orçamento. Enviar dados diários para STR.

O Quê Rever Grupos & MICE Business

Onde PMS

Como Analise Grupos / MICE reservados nas últimas 24 horas pelos próximos 30 dias. Atualize o calendário de previsão / procura, se necessário.

O QUE AINDA É PRECISO FAZER?

O Quê Rever Redes Sociais

Onde Ferramenta de gestão de redes sociais

Como Avalie redes sociais e responda a comentários de hóspedes

CHECKLIST

SEMANAL

COM O QUE DEVE COMEÇAR?

O Quê Rever o seu pick-up

Onde Relatório de pick-up do PMS para os próximos 90 dias

Como Analise os quartos reservados nas últimas 24 horas para os próximos 90 dias. Atualize o calendário de previsão / procura, se necessário.

O Quê Rever os preços de retalho da concorrência

Onde Relatório de Price Position MarketVision no Channel Manager

Como Analise os preços dos concorrentes em todas as tarifas para os próximos 90 dias. Certifique-se de prestar atenção a todos os dias "fechados".

O Quê Rever os preços de retalho do hotel

Onde Otimização de preços (Channel Manager)

Como Analise a BAR do hotel para os próximos 90 dias; analise o desconto de Early Booking do hotel para os próximos 90 dias.

O Quê Rever os níveis de Overbooking

Onde Revisão da disponibilidade(Channel Manager)

Como Analise o Overbooking para os próximos 90 dias. Aumente / diminua conforme apropriado.

O Quê Rever restrições a nível do estabelecimento

Onde Restrições a nível de estabelecimento de Channel Manager

Como Verifique as restrições de LOS ao nível do estabelecimento e CTA para os próximos 90 dias.

O QUE DEVE FAZER A SEGUIR?

O Quê Rever Software de Gestão de Conteúdos

Onde Conteúdo do hotel

Como Atualize / valide entradas. Agir consoante lembretes.

O Quê Organize uma reunião mensal de Revenue Management

Como Discuta estratégias de vendas, previsão, calendário de procura, negócios OTB, overbooking, mix de negócios, resultados STR, estratégia de vendas adicionais. Incluir GM, gerente de F&B, gerente de S&M, gerente de reservas.

O QUE AINDA É PRECISO FAZER?

O Quê Rever OTA's

Onde Channel Manager

Como Verifique as datas ocupadas e feche Early Bookings. Excluir tarifas NET

O Quê Rever OTA's. Contribuição de tarifas de pacotes

Onde Relatório de Revenue Management

Como Analise a contribuição dos Pacotes das OTA (Opacas) e feche o inventário, se necessário.

CHECKLIST

MENSAL

COM O QUE DEVE COMEÇAR?

O Quê Rever o seu pick-up

Onde Relatório de pick-up do PMS para o fim do inventário

Como Analise os quartos reservados nas últimas 24 horas para o fim do inventário. Atualize o calendário de previsão / procura, se necessário.

O Quê Garantir que o inventário está equilibrado

Onde PMS

Como De manhã e mais tarde, para o final do inventário.

O Quê Rever os preços de retalho da concorrência

Onde Relatório de Price Position MarketVision no Channel Manager

Como Analise os preços dos concorrentes em todas as tarifas para o fim do inventário. Certifique-se de prestar atenção a todos os dias "fechados".

O Quê Rever os preços de retalho do hotel

Onde Otimização de preços (Channel Manager)

Como Analise a BAR do hotel para o fim do inventário; analise o desconto de Early Booking do hotel para o fim do inventário.

O Quê Rever os níveis de Overbooking

Onde Revisão da disponibilidade (Channel Manager)

Como Analise o Overbooking para o fim do inventário. Aumente / diminua conforme apropriado.

O Quê Rever restrições a nível do estabelecimento

Onde Restrições a nível de estabelecimento de Channel Manager

Como Verifique as restrições de LOS ao nível do estabelecimento e CTA para o fim do inventário

O QUE DEVE FAZER A SEGUIR?

O Quê Rever relatório de Revenue Management

Como Analise as tendências para garantir que as ações em andamento estão a funcionar, analise o painel / tendências de procura. Preste atenção especial às datas ocupadas nos próximos 12 meses. Agir de acordo com as recomendações feitas.

O Quê Rever relatórios de receita

Como Analise o Relatório de Marketing de Distribuição, analise o relatório de GDS, o BTA (Relatório da Agência de iagens) e analise o relatório CRO

CHECKLIST TRIMESTRAL

SOFTWARE DE GESTÃO DE CONTEÚDOS

O Quê Rever

Como Revisão completa do conteúdo em cada setor

CHANNEL MANAGER

O Quê Rever estratégias de preço

Como Analise as configurações (mapeamento, configuração da posição, configuração do peso)

OUTROS

O Quê Auditar e rever OTAs

Como Verifique datas movimentadas e fechar tarifas NET e Early Booking. Completar uma auditoria e verificar o conteúdo nos websites.

CHECKLIST ANUAL

RFP – CONTA NEGOCIADA

O Quê Rever rentabilidade da contribuição das contas

Como Analise todas as contas negociadas (wholesale, corporate), analise a contribuição delas para a rentabilidade do seu hotel.

SOFTWARE DE GESTÃO DE CONTEÚDOS

O Quê Rever

Como Analise todo o conteúdo escrito, em particular a descrição do quarto. Faça alterações, se necessário.

OUTROS

O Quê Visite o CRO como um dia informativo para a equipe

Como Analise o seu CRO de maior produção e organize uma viagem de familiarização

Todas estas checklists disponibilizadas contribuem para o sucesso do Revenue Manager, tal como facilitam o funcionamento de todo o departamento de Revenue Management.

No entanto, é importante realçar que estas ferramentas requerem formação especializada na área do Revenue Management para amplificar o crescimento do Revenue Manager e da unidade hoteleira onde desempenha funções.

ASKSUITE.COM

produzido por



asksuite



ACADEMY