



Editore: **BIBLIOTHEKA EDIZIONI**

Pagine: **240**

Formato: **14x21**

Prezzo: **18.00 €**

Pubblicazione: **03/10/2016**

ISBN: **9788869341915**

IMPRESA, STRATEGIA E GESTIONE, ECONOMIA, AFFARI E
FINANZA, INDUSTRIA DEI SERVIZI, INDUSTRIA E STUDI
INDUSTRIALI

MÁS ALLÁ DEL REVENUE MANAGEMENT HOTELERO

di *Franco Grasso*

Para mantenerse a flote en un período de grave crisis económica como la actual, con disminución en los flujos turísticos y reducción tanto de llegadas como de promedio de permanencia, el Revenue Management ofrece la receta para incrementar las ventas y maximizar los beneficios: emplear una tarifa dinámica que empieza lo más baja posible y luego sube en función del aumento de la demanda. Ya no es posible hacerse con un mercado en continua evolución de la forma que se hacía en el pasado, partiendo de una tarifa estática generada por las necesidades de balance del hotel en cuestión.

L'AUTORE

Franco Grasso se dedica desde hace 20 años a prestar asesoría sobre Revenue Management y formación en el sector hotelero. Licenciado en Ciencias Políticas Internacionales y en Geografía por la Universidad de Roma "La Sapienza", vive en Roma, pero viaja constantemente para acompañar a los establecimientos de los cuales es asesor de revenue (más de 200 hoteles en Italia y en el extranjero). Ha impartido cursos de formación en muchísimos lugares de Italia y Europa, y sigue dedicándose con pasión a esta actividad que considera de fundamental importancia. Con el paso de los años, ha constituido un grupo de profesionales (el Franco Grasso Revenue Team), gracias al cual consigue seguir con gran satisfacción sus diversos compromisos y con quienes ha creado el software Revolution (Revenue Evolution), una útil herramienta informática para gestionar las acciones tarifarias y comerciales de los hoteles. El secreto de su éxito nace de su capacidad de ver las cosas como si fuera la primera vez, sin condicionamientos impuestos de forma más o menos consciente por la cultura y los hábitos, lo que le permite entender las lógicas variables del mercado y adecuarse a sus recorridos. La sensibilidad y la franqueza de su manera de dirigirse a las personas y a las empresas constituyen la segunda clave de su éxito, y en ella se basa día a día en tu trabajo como asesor y formador. Para Hoepli publicó en 2006 *Il Revenue Management alberghiero* (El Revenue Management hotelero), primer libro publicado en Italia sobre la materia, que tuvo una enorme difusión y sigue siendo una herramienta indispensable para aprender las bases de la teoría y la práctica del revenue. En 2012, también para Hoepli, publicó *Más allá del Revenue Management hotelero: cómo aprovechar las nuevas oportunidades de mercado*, que se traduce ahora por primera vez al español. Actualmente está trabajando en la redacción de su tercer libro sobre revenue.