



Target / Personas

Qual'è la mia clientela ideale?
Ci sono delle nuove nicchie da considerare? Strategia Oceano Blu.

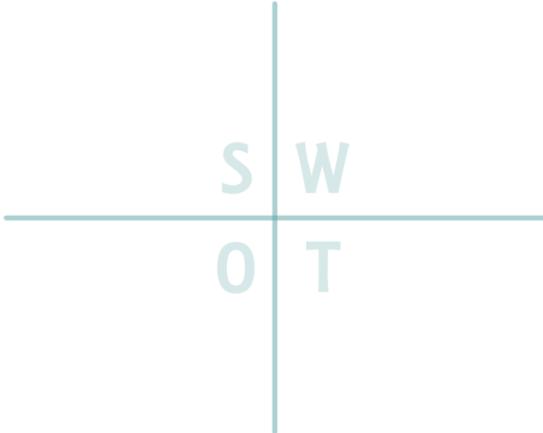
	%2016	%2017	%2018
Paese ideale			
Range età ideale			
Range età ideale			
Range età ideale			
Range età ideale			
Range età ideale			
Status/genere			
Budget (es. Doppia)			

Note:

2

Cosa Offro?

SWOT Analysis della mia attività e caratteristiche principali del mio servizio. (vedi SWOT sul retro)



Il mio "Wow Effect" è..

Misure di Performance:

	2016	2017	2018
Unique visitors			
Tasso di conversione			
Tasso di occupazione			
RevPar			
CostPar			
Prezzo medio			
T. Disintermediazione			
Fatturato/Ebitda			
Indice SEO Audit			
Test My Site			

3

Chi sono?

La mia identità, la mia USP/UVP (da riportare in "About Us" del sito ed in tutti i canali di comunicazione online)

10 Keywords

Che descrivono la mia attività:

La mia Unique Value Proposition

(5 - 9 parole)

1

Come mi presento online?

Sito ufficiale, OTA, UGC, canali social.

Sito	Testi	Foto	Video
	Anno Update	Anno Update	Anno Update
OTA			
UGC			
UGC			
UGC			
Social			
Social			

Come ti vedono i clienti?

Monitoraggio e gestione recensioni area 2.0 di UGC, OTA, sito proprietario e search engines.

Sito	Voto Medio	n° Recensioni
	OTA	
OTA		
UGC		
UGC		
UGC		
Social		
Social		
Search		

5

Canali di vendita (%)

Sito ufficiale, OTA, UGC, canali social, canali offline. Effetto Billboard.

Sito	2016	2017	2018
	OTA		
OTA			
OTA/UGC			

Gestione e Distribuzione

- Instant Booking: SI No
- Channel Manager: SI No
- Sito Responsive: SI No
- Audit SEO periodico: SI No
- PMS: SI No
- Piano Revenue: SI No

Note:

7

Controlli di Gestione:

Fissi, variabili, ammortizzabili. Bilancio di esercizio. Cashflow.

- Margine di Contribuzione Camere:
- Margine di Contribuzione Colazioni:
- Margine di Contribuzione Altri Servizi:
- Spese Fisse:
- Spese Variabili:

REVENUE MANAGEMENT:

Strategie di pricing dinamiche ed elastiche. Advanced Booking, Bar, Minimum Stay, Not Refundable, only room, day room, Last minute. Percezione del valore.

- Advanced Booking:
- Bar:
- Minimum Stay:
- Not Refundable:
- Only Room:
- Day Room:
- Last Minute:
- BOB:
- Pick-Up:
- RevPar/RevPac:

- Ogni quanto aggiorni la tua strategia tariffaria?
- Fino a che data sei prenotabile? A che tariffe?
- Registri le Foto giornaliera di BOB?
- Sapresti confrontare l'andamento delle vendite sui prossimi mesi con l'anno scorso?
- Sapresti indicare il Pick-Up degli ultimi 10 giorni?
- Sai identificare i tuoi competitors?
- Utilizzi degli strumenti per fare Revenue?

5.00 €