

การบริหารกำไรและการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับ ตลาดและกลุ่มเป้าหมาย



การบริหารกำไรและการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับตลาดและกลุ่มเป้าหมาย
Profit Management & Revenue Management Strategy : Advanced

การบริหารรายได้ของโรงแรมรวมถึงการกำหนดนโยบายทางการตลาดที่ชัดเจน เพื่อให้เข้ามาซึ่งรายได้เข้าสู่โรงแรม
ตามแผนการตลาดที่ได้จัดทำไว้ โดยผ่านการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างหลากหลายเพื่อให้มีส่วนผสมของ
ลูกค้าที่มีทุนทรัพย์แตกต่างกันอย่างเหมาะสมต่อประโยชน์สูงสุด

เนื้อหาหลักสูตร

Day I : Establish Pricing Strategies

- Defining a Competitive Set
- Understand how important of SWOT
- Seasonality and Special EVENT
- Demand Calendar and DOW
- How to set up Pricing for each segmentation

Day II: The Revenue Cycle with Best Practice

- How to do Forecasting
- How to set up promotion
- Decision Making / Average Spend
- How to Gain Higher Room Rate and more Room revenue
- How to do Room or Top Line Budget

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

ผู้ทำงานทางด้าน Revenue หรือผ่านการอบรมหลักสูตร Revenue Management เบื้องต้น