EL MÉTODO REVENUE CONSULTING

¿QUÉ ES EL REVENUE MANAGEMENT?

El revenue management consiste en desarrollar estrategias para vender el producto adecuado, al cliente adecuado, en el momento adecuado y al precio adecuado.

Ya se utiliza en muchos sectores de servicios como aerolíneas, trenes, hotelería, restauración, parques de atracciones, alquiler de vehículos o gestión publicitaria.

Para un camping, el revenue management tiene como objetivo optimizar las ventas en temporada baja y maximizar el volumen de negocio en temporada alta tras la aplicación de una estrategia de precios dinámicos y una distribución basada en el conocimiento pasado y futuro del comportamiento de los clientes.

"EL REVENUE MANAGEMENT NO SOLO BENEFICIA AL PROPIO CAMPING, SINO A TODO EL MERCADO"

¿QUÉ BENEFICIOS OFRECE?

- Aumento de la facturación en temporada alta
- Incremento del volumen de ventas en temporada baja
- Gestión eficiente del stock
- Estrategia de promoción
- Estrategia de distribución
- Control del rendimiento
- Ayuda en la toma de decisiones operativas
- Aumento en la satisfacción de los clientes gracias a los precios justos

¿CÓMO LO HACEMOS?

Estrategia de tarifas dinámicas

A través de una auditoría completa de la estrategia actual del camping, creamos una nueva estrategia de revenue management adaptada a cada establecimiento teniendo en cuenta sus necesidades y características.

Consultoría estratégica

Organizamos los datos del camping para facilitar el análisis y la toma de decisión, planificamos el seguimiento de sus resultados y trabajamos juntos en la elaboración de un plan de ventas vinculado a su estrategia de precios y distribución a corto, medio y largo plazo.

¡DISEÑAMOS JUNTOS TU ESTRATEGIA!

+RC EN CIFRAS

Con el método +Revenue Consulting un camping puede mejorar sus resultados hasta en un

35%

el primer año.

El servicio de +Revenue Consulting tiene un retorno de la inversión superior al

10.

Más de

130

casos de éxito

en más de

5 años

de experiencia en el sector camping.

EL MÉTODO +REVENUE CONSULTING

Definición de las necesidades del CAMPING

Integración de los datos en las herramientas +RC

Creación de una estrategia de precios y distribución

Apoyo constante a la aplicación de la estrategia

Aplicación dinámica de la estrategía

Análisis de los resultados

CADA CAMPING ES DIFERENTE, NUESTRAS ESTRATEGIAS TAMBIÉN

PRODUCTOS Y PLANES +RC

Auditoria tarifaría

•Análisis de la estrategia de precios actual del camping.
•Análisis de los datos históricos y las previsiones del establecimiento.

Incluye una **reunión por videoconferencia** con el camping para presentar el informe y hacer un resumen de los puntos fuertes, los puntos débiles y de la oportunidades de la estrategia de precios y de distribución.

Plan descubrimiento

•Auditoría tarifaria e informe +RC.
•Ayuda en la elaboración de un plan de ventas vinculado a su estrategia de precios y distribución a corto, medio y largo plazo.
•Seguimiento de los resultados del camping.

Este plan contempla **3 reuniones online** durante la temporada para hacer seguimiento del estado de las reservas.

Plan dinámico

•Auditoría tarifaria e informe +RC.
•Provisión de una solución de seguimiento de los rendimientos del camping.
•Creación de la estrategia de revenue management del camping.
•Seguimiento constante de las ventas y envió de informes de recomendaciones.

Este plan incluye **1 reunión al mes online** durante la temporada para desarrollar la estrategia.

¿POR QUÉ +REVENUE CONSULTING?

Nuestros servicios se adaptan al tamaño del camping

Disponemos de un equipo de expertos en revenue management

Estamos conectados a los principales softwares de gestión de reservas

Ahorro de tiempo en la creación de tarifas y en la gestión estratégica

Permite al camping mantener el control sobre sus datos y precios

Diseñamos una estrategia adaptada a los objetivos y necesidades del camping

¿CÓMO LO HACEMOS?

1.
Elección del producto

2.
Firma del contrato

3.
Firma de confidencialidad

4.
Solicitud de recuperación de datos a proveedores

5.
Homogenización de los datos del camping y entrada en las herramientas +RC

6.
Primera captura comparativa

MÁS INFO:

Plus Revenue Consulting

antoine.montades@plus-rc.com
www.plusrevenueconsulting.com

+33 (0) 671 30 02 05
+34 91 076 72 09