CAMERA DI COMMERCIO
TOSCANA NORD-OVEST

Riviera Apuana 365

Revenue Management di Destinazione

Percorso formativo e consulenziale per gli operatori turistici

DATE DEL CORSO
3, 4 e 5 Novembre

DOCENTI E CONSULENTI
Sergio Cirillo — Revenue Manager
Giancarlo Dell'Orco — Destination Manager, Consulente Camerale

OBIETTIVI DEL PERCORSO

Il percorso ha lo scopo di fornire agli operatori ricettivi della Riviera Apuana e della Lunigiana le competenze e gli strumenti operativi per ottimizzare le tariffe, gestire in modo strategico i canali di vendita e integrare l'offerta della propria struttura con le potenzialità del territorio, aumentando competitività e redditività.

ARTICOLAZIONE DEL PROGRAMMA

1. **Revenue Management di Destinazione**
   Analisi della domanda, competitività e redditività delle strutture ricettive.
2. **Pricing Dinamico e Canali di Vendita**
   Revenue Management: pricing dinamico e gestione dei canali di vendita online e offline.
3. **Integrazione Territoriale e Performance**
   Revenue Management: integrazione tra offerta territoriale e performance economiche.
4. **Dal Territorio alla Strategia**
   Restituzione questionario strutture ricettive e laboratorio di Destinazione con gli operatori.

Le attività sono svolte in accordo con il progetto della **Comunità di Ambito Turistico Riviera Apuana** e la sua **DMC**.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
Ufficio Turismo
turismo@tno.camcom.it