

Grundlæggende revenue management - introduktion

Hoteller, kroer, caféer, restauranter, attraktioner, konferencecentre m.fl. har alle det tilfælles, at virksomhederne grundlæggende sælger tid. I et givent tidsrum besøger gæsterne vores virksomheder, overnatter i vores senge, optager en siddeplads i restauranten, optager et mødelokale eller får en sjov oplevelse i en af vores forlystelser. Bliver værelset ikke udlejet, restaurantsiddepladsen ikke optaget eller rutsjebanen ikke fyldt, kan kapaciteten ikke lægges på lager og sælges i morgen. Indtjeningsmuligheden er tabt.

Særligt i disse Covid-19 tider, hvor mange virksomheder er underlagt restriktioner i form af krav til kvadratmeter, afstand, åbningstider m.fl., som reducerer kapaciteten væsentligt, er det afgørende, at den kapacitet, som er til rådighed, sælges optimalt. Det er her, revenue management kan gøre en forskel.

Covid-19 har desuden ændret vores adfærd i forhold til ferie- og erhvervsrejser, møder, konferencer, restaurantbesøg og besøg i attraktioner. Dette gør det ekstra vanskeligt at forudsige og optimere omsætningen. Revenue management handler netop om at indsamle viden om gæsternes købsadfærd til at forudsige den fremtidige efterspørgsel og optimere omsætningen.

Udbytte

Introduktionskurset er for dig, som er nysgerrig på, hvad revenue management er og ser, at det kunne gøre en forskel i din virksomhed. Kurset giver dig en generel introduktion til og forståelse for de centrale delelementer i revenue management som prisstruktur, forecasting, markedsføring, distribution, salg og databehandling. Vi giver dig inspiration og redskaber til at udvikle nye produkter og optimere dit salg og mersalg, som direkte kan implementeres i egen virksomhed efter kurset.

Målgruppe

Ledere, mellemledere og medarbejdere med interesse for revenue management.

Forudgående kendskab til revenue management er ikke nødvendig.

Undervisere

Benedikte Rosenbrinck, Forsknings- og udviklingschef i HORESTA og ph.d. i revenue management.

Kaare Harry Kjerrumgaard, selvstændig underviser, rådgiver og konsulent. Kaare har siden 2005 arbejdet med rådgivning og undervist i fagområderne revenue management, online synlighed og softwaresystemer. Se endvidere www.khk.dk

Pris

Medlemmer: Kr. 2.500 kr. ekskl. moms for den første medarbejder. Yderligere medarbejdere fra samme virksomhed kr. 1.500 kr. ekskl. moms.

Ikke medlemmer: Kr. 5.000 kr. ekskl. moms pr. medarbejder.

Tilskud

Virksomheder har mulighed for at søge støtte fra Kompetenceudviklingsfonden, hvis kursUSDeltageren er omfattet af overenskomsten mellem HORESTA/3F. Medarbejderen skal desuden have minimum 6 måneders anciennitet. Der kan maksimalt opnås 2 ugers kompetencestøtte svarende 74 timer. Støtten er betinget af, at medarbejderen ikke har forbrugt sine opsparede uger i indeværende år.

Der kan opnås et tilskud på 140 kr. pr. time eller i alt 980 kr. for deltagelse på dette kursus.

Kontakt

Har du spørgsmål, eller ønsker du at tilmelde dig kurset, er du meget velkommen til at kontakte Karin Bækby Petersen, chefkonsulent i HORESTA på tlf.: 35 24 80 80 eller e-mail: kbp@horesta.dk