Gli strumenti del capitolo 3

Albergo: _____ Compilato da: _____ Data: _____

Strumento 3.1 · La scala delle tariffe individuali

Per ogni tariffa si indicano le condizioni, la barriera, la differenza rispetto alla tariffa del giorno e la frase con cui il ricevimento la spiega.

Tariffa	Condizioni	Barriera	Differenza	Frase per l'ospite
Tariffa del giorno flessibile			Riferimento	
Tariffa non rimborsabile				
Tariffa con prenotazione anticipata				
Tariffa per soggiorni lunghi				
Pacchetti				
Tariffe riservate				

Strumento 3.2 · La valutazione di una tariffa scontata

Da compilare dopo tre e sei mesi dall'introduzione di una tariffa con sconto. I dati vanno corretti per l'andamento del mercato.

Voce	Stima	Come si misura
Quota delle prenotazioni con la nuova tariffa		Dati del sistema gestionale
Variazione delle cancellazioni e dei mancati arrivi		Confronto con lo stesso periodo dell'anno precedente
Notti recuperate grazie alle minori cancellazioni tardive		Cancellazioni evitate nelle notti vendute al completo
Notti in più da clienti nuovi		Crescita delle prenotazioni oltre l'andamento del mercato
Sconto concesso a clienti che avrebbero pagato la tariffa piena		Quota delle prenotazioni con molto anticipo e basso tasso storico di cancellazione
Effetto netto		Somma algebrica

Strumento 3.3 · Le frasi per spiegare un prezzo

Un foglio per il ricevimento e il centralino.

- «Il prezzo delle camere cambia con la data e con la domanda, come per i voli e i treni.»
- «Chi prenota senza possibilità di cancellare riceve un prezzo più basso; la tariffa flessibile le lascia libertà fino al giorno prima.»
- «Questa è la tariffa disponibile oggi per queste date; posso proporle la tariffa che le permette di cancellare, oppure quella con il pagamento anticipato.»
- «L'imposta di soggiorno è un tributo del comune: è di tot euro a persona per notte, e la riscuotiamo per conto del comune.»
- Non dire mai: «Non so perché costa così», «È il sistema», «Deve chiedere alla direzione».

Strumento 3.4 · Il controllo delle promozioni

Prima di approvare una promozione, rispondere per iscritto.

Domanda	Risposta
Quali notti riguarda, e qual è la previsione di occupazione per quelle notti senza la promozione?	
A quale pubblico è rivolta, e attraverso quali canali?	
Quale barriera impedisce agli ospiti che pagherebbero la tariffa piena di usarla?	
Si può presentare come pacchetto, senza mostrare uno sconto sulla camera?	
Quante notti in più deve portare per coprire lo sconto concesso a chi sarebbe venuto comunque?	
Come e quando si misura il risultato?	

Fonte: L'Architettura dell'Ospitalità, seconda edizione, Volume 4 «Il mercato dell'albergo». Materiale di lavoro gratuito da books.effedore.com. Adattalo al tuo albergo. Norme e dati aggiornati a novembre 2026: per le decisioni con effetti contrattuali, fiscali o sul trattamento dei dati rivolgiti al tuo consulente.