Gli strumenti del capitolo 4

Albergo: _____ Compilato da: _____ Data: _____

Strumento 4.1 · La scelta del gruppo dei concorrenti

Per ogni albergo candidato, assegnare un punteggio da 1 (molto diverso) a 3 (molto simile) su ciascun criterio. Entrano nel gruppo principale gli alberghi con i punteggi più alti e almeno un segnale che gli ospiti li confrontano davvero con il proprio.

Albergo	Categoria e qualità percepita	Posizione	Dimensione	Servizi	Segmenti	Indicato dalle piattaforme o dai clienti	Totale

Strumento 4.2 · La lettura mensile degli indici

Da compilare ogni mese nella riunione dei ricavi, per il mese chiuso e per i tre mesi precedenti.

Mese	MPI	ARI	RGI	RGI stesso mese anno prima	Ragioni principali della variazione	Azioni decise

Strumento 4.3 · Il calendario della domanda

Per ogni data dei diciotto mesi successivi si registrano gli eventi, la classe di domanda e le regole che ne derivano.

Data	Eventi in città	Eventi nei mercati di provenienza	Classe di domanda	Regole di prezzo	Regole su gruppi e accordi	Note per i reparti

Classi di domanda: molto alta, alta, media, bassa, molto bassa. Per ogni classe, la strategia commerciale indica le tariffe aperte, le tariffe chiuse, i limiti ai gruppi e agli accordi, le azioni di vendita.

Strumento 4.4 · Le regole sullo scambio di informazioni con i concorrenti

Da consegnare e far firmare a chi si occupa di prezzi, vendite ed eventi.

- Non discutiamo con i concorrenti i nostri prezzi futuri, le strategie di prezzo, le condizioni offerte ai clienti, i piani commerciali.
- Non partecipiamo a gruppi di messaggistica, riunioni o telefonate in cui si parla di questi temi.
- Se un concorrente propone di farlo, interrompiamo la conversazione e ne informiamo il direttore.
- Usiamo i prezzi pubblici dei concorrenti e i rapporti aggregati delle società di analisi.
- Collaboriamo con gli altri alberghi sulla promozione della destinazione, sugli eventi, sulla formazione e sulla sicurezza.

Letto e sottoscritto. Nome, ruolo, firma, data:

_____

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.