All’Hospitality Day di Rimini l'importanza dell’analisi dei dati per vendere le camere d’hotel

Mancano pochi giorni al tradizionale appuntamento con l’**Hospitality Day**, punto di riferimento in Italia per la formazione sul mondo alberghiero. L’evento é in programma nella giornata dell’11 ottobre nell’avveniristica struttura del Palacongressi di Rimini.
La giornata vede tutti gli anni la partecipazione dei più quotati professionisti e formatori in ambito alberghiero nonché gli stand di alcune tra le principali novità tecnologiche in grado di permettere all’hotel di restare al passo della concorrenza della grandi Ota.
Per questo motivo anche quest’anno il team di **MyForecast**, software realizzato da Sicaniasc Hospitality per l’analisi dei dati e la gestione ottimale del revenue alberghiero, parteciperà alla giornata con un proprio stand. Ai visitatori presenterà gli aggiornamenti più recenti della propria piattaforma che prevede, tra le diverse feature, due nuovi strumenti di analisi derivanti dall’integrazione con **ReviewPro**, software di misurazione della reputazione online, e **RateGain**, comparatore di tariffe che permette di effettuare un’analisi giornaliera della concorrenza.
MyForecast inoltre sarà protagonista di un incontro formativo alle 14 in sala Del Faro. Qui Vito D’Amico, owner e revenue manager di Sicaniasc, spiegherà come sfruttare al meglio i dati che si hanno a disposizione sul proprio albergo e sulla concorrenza per migliorare il proprio revenue.
L’incontro, dal titolo “Il valore del prezzo: dall’analisi dei dati storici e di Forecast alla Brand reputation, passando dalle tariffe dei competitor per costruire efficacemente il prezzo di vendita delle tue camere con un unico strumento” vedrà la partecipazione di Enzo Aita di RateGain e Wilma Vanni di ReviewPro.