ReWork 2018 , a Roma il workshop di revenue management di Franco Grasso

Si svolgerà il 2 e 3 marzo 2018, presso il Parco dei Principi Grand Hotel e Spa "**ReWork – Numeri non parole**", workshop di revenue management organizzato dal Franco Grasso e dal suo Revenue Team.
L'evento, giunto alla terza edizione, è rivolto agli imprenditori dell'industria dell'ospitalità (italiana e internazionale) e ha lo scopo di formare, informare, sensibilizzare i proprietari di strutture ricettive, o di aziende legate comunque al mondo del turismo, sulle tematiche del Revenue, oggi sempre più attuali.
Ad aprire i lavori di ReWork 2018 sarà la presenza di Jacopo Fo, figlio del Premio Nobel Dario Fo e di Franca Rame, personalità di grande spessore umano e culturale, oltre che imprenditore nel settore ricettivo.
"In un contesto economico in continua evoluzione – spiega **Franco Grasso**, il maggiore esperto di revenue management in Italia – dobbiamo ancora far capire agli imprenditori le nuove frontiere del mercato, ovvero le "non frontiere" del mercato, poiché attraverso il web possiamo raggiungere ogni angolo del pianeta.
In questa epoca il prezzo è altamente dinamico e, a differenza, che nel low cost, i prodotti devono essere venduti nella totale consapevolezza che la qualità è importantissima, sia quando il prezzo va incontro al mercato sia quando è molto alto. Il prezzo non ha bisogno di giustificazioni: non esistono promozioni né offerte speciali, né sconti; la tariffa è dinamica perché il mercato è dinamico e la variazione del prezzo dipende dal momento dell'acquisto più che dal prodotto. Questi i temi principali ma per certo l'Era del Revenue ha molte altre sfaccettature, di cui parleremo a tutti e con tutti durante il nostro ReWork".
Attraverso i numeri, i metodi, le strategie per aumentare la redditività delle aziende ricettive (e non solo), il Franco Grasso Revenue Team ha organizzato ReWork con lo scopo di affiancare gli imprenditori in questa nuova e complessa fase del mercato con l'obiettivo di migliorare fatturati e profitti, prima di tutto attraverso la presa di coscienza: seminari, relazioni, testimonianze e case history su Revenue Management, Distribuzione, Pricing, Vendite online, Vendite offline, Gestione dei contingenti e Tecnologie.

"Quotidianamente applichiamo nelle aziende le nostre tecniche di Revenue Management - conclude Grasso - e contemporaneamente studiamo la materia con l’obiettivo di renderla sempre più scientifica e sistematica. Molte sono le implicazioni e le applicazioni che ancora devono esprimere il proprio potenziale"

Fra gli interventi si segnasla il Revenue di Destinazione, ovvero l’insieme di strategie e pratiche da mettere in campo quando gli imprenditori di uno stesso territorio si uniscono per adottare un piano integrato di Revenue coerente con il mercato,”l’anti-cartello”, per così dire. Grazie all’esperienza del Team sul campo saranno illustrati nei minimi dettagli i casi reali Grado in Rete e Sottomarina in Rete