

## GLOSSARIO DEL REVENUE MANAGER

Invenduto: riferito alle camere, è il quantitativo di camere non vendute sia nel passato che nel previsionale.

RMC o Ricavo Medio Camera: è il prezzo restituito dalla divisione tra la produzione ed il numero di camere vendute, il tutto nello stesso lasso di tempo. ES. € 987,00 produzione/18 camere vendute = € 65,80 RMC.

RevPAR (Revenue ParAvailableRoom = produzione per camere disponibili): valore economico ottenuto dalla produzione diviso il numero totale delle camere disponibili in inventario. ES. € 987,00 produzione/57 camere disponibili = € 17,31 RevPAR

Pick-up: numero di camere entrate (prenotate) per un periodo specifico (giorno/settimana/mese/evento) in un periodo di tempo definito.

Dato Storico: dato (giornaliero/settimanale/mese/evento) riferito allo stesso periodo dell'anno scorso.

RPT o Rifiuto Per Tariffa: richiesta di preventivo o disponibilità che non viene convertita in prenotazione.

RPO o Rifiuto Per Occupazione: richiesta di preventivo o disponibilità che non viene convertita in prenotazione in quanto l'hotel non è in gradi di soddisfare per occupazione totale già raggiunta.

Camera di riferimento: tipologia di camera, solitamente la più venduta/richiesta, alla quale faremo riferimento per monitorare le nostre tariffe e calcolare relativi scostamenti.

Scostamento: differenza di prezzo assegnata ad ogni tipologia di camera rispetto a quella di riferimento.

Costo fisso: costo che non subisce aumenti/cali in funzione della mole di lavoro.

Costo variabile: costo che nasce e cresce con l'aumento dell'occupazione.

Costo diretto: somma dei costi si punti precedenti.

Tariffa di Partenza o TDP: tariffa con la quale si mettono in commercio le prime camere, ne seguirà poi una dinamicizzazione.

Parity rate: gestione delle tariffe con parità tariffaria tra diversi canali riferiti alla medesima camera e medesimi servizi.

Bottom rate: tariffa di vendita sotto la quale si decide di non andare mai.

Rack rate: tariffa massima alla quale mi è possibile vendere le mie camere – solitamente dichiarate all'autorità competente.

Tariffa di resistenza: tariffa alla quale sistematicamente si nota un rallentamento del pick-up.

Distanza alla data: numero di giorni che intercorrono rispetto al periodo osservato ed analizzato.

Finestra di prenotazione: numero di giorni entro i quali si materializzano le prenotazioni.

Spillage: strategia revenue che imposta una tariffa più bassa rispetto a quella che il mercato sarebbe in grado di sostenere.

Spoilage: strategia opposta alla precedente, che quindi imposta una tariffa eccessiva per il mercato.

Permanenza media: è la durata media dei soggiorni che si ottiene da RN/arrivi.

Nesting: tecnica di gestione dell'inventario.