

Revenue Management, in libreria il manuale Di Giuseppe Murina

notizia pubblicata **05 Marzo 2021** alle ore **11:40** nella categoria **Formazione**



Giuseppe Murina, formatore esperto di Revenue Management per l'extralberghiero, è in libreria con il primo volume editato sul tema: 'Come fare revenue management nel mercato extralberghiero. Il metodo testato per ottenere profitto in ogni periodo dell'anno' (<https://www.collanabedandbusiness.it/manuali/come-fa>)

Il libro, che fa parte della collana 'BED & BUSINESS', è un manuale operativo per gestire correttamente la dinamica dei prezzi di vendita del poliedrico mondo delle strutture extralberghiere e consegna al lettore i passaggi fondamentali necessari per costruire una strategia su misura della propria attività.

“Il fine – spiega l'autore – è imparare in autonomia a costruire un sistema di gestione delle vendite che permetta di ottenere il massimo rendimento senza cadere nella trappola in base alla quale chi abbassa le tariffe ottiene più prenotazioni. Come posso aumentare le presenze nella mia struttura? Quali strategie seguire? È sufficiente ridurre il prezzo delle camere rispetto ai miei competitor? Sono le domande che mi sento rivolgere più spesso dagli operatori che affianco e che complessivamente gestiscono oltre 400 immobili in tutta Italia”.

Al centro del manuale il metodo di Revenue Management messo a punto da Giuseppe Murina che, partendo dai modelli utilizzati negli anni di esperienza nel mondo alberghiero, viene ottimizzato intorno alle caratteristiche uniche di ogni struttura ricettiva extralberghiera, a prescindere dalle dimensioni, per massimizzarne le vendite. Metodo che sarà al centro del prossimo corso base di [Revenue Management](#)

[Extralberghiero](#)’ che, come docente della Vivere di Turismo Business School, Murina terrà in modalità e-learning dal 26 al 28 marzo 2021.

“Vendere la giusta unità, al giusto cliente, nel giusto momento ed al giusto prezzo: è questa la sostanza del mio metodo – spiega Murina – che trasferisce competenze immediate a chi lo apprende rispetto ad una serie di argomenti che un operatore extralberghiero deve possedere: costi fissi e costi variabili, tipologie di tariffe, target, tassi di occupazione della destinazione, calcolo dei ricavi, stato di salute della propria attività, canali di vendita, budget, ricavi e così via. È un testo adatto a chi si avvicina alla materia per la prima volta ma anche a chi opera nel settore da diversi anni. Lo sforzo più grande è stato proprio quello di rendere chiari tutti i passaggi che io stesso svolgo per la creazione delle strategie di vendita per le attività ricettive extralberghiere, dalle più piccole alle più strutturate”.