FRANCO GRASSO
Revenue Team

REVENUE GRAND TOUR

Evento itinerante di una giornata formativa.
100 tappe in Italia per il settore
turistico-alberghiero.

2

REVENUE GRAND TOUR

100 TAPPE IN ITALIA.

Dall'esperienza professionale consolidata del **Franco Grasso Revenue Team** nasce l'esigenza di incontrare non solo le singole aziende private ma anche le **Istituzioni**, le **Amministrazioni**, le **Associazioni di categoria** e quanti sentano la necessità di essere protagonisti di un cambiamento nel proprio territorio di appartenenza.

100 TAPPE
IN ITALIA

3

REVENUE GRAND TOUR

CHE COS'È IL REVENUE GRAND TOUR

Il Revenue Grand Tour è un evento itinerante formativo della durata di una giornata. Con il nostro camper raggiungiamo le Destinazioni che pensiamo possano essere di interesse per il mercato turistico, organizzando un incontro con tutti gli operatori/imprenditori del luogo al fine di trasferire le nostre conoscenze e metodologie di lavoro per lo sviluppo e il miglioramento dei risultati.

COSA NON È IL REVENUE GRAND TOUR

Non è il solito incontro su ciò che si potrebbe fare per migliorare la promozione e le performance turistiche dei propri luoghi.

Non è una lezione di marketing del territorio legato al concetto di cartello o di propaganda sotto un brand incatenato alle vecchie logiche di città/province/regioni.

Non è la vendita porta a porta di una consulenza revenue management.

4

REVENUE GRAND TOUR

PERCHÉ ORGANIZZARE UNA TAPPA NELLA TUA CITTÀ

Per contribuire in maniera fattiva alla promozione turistica di una Destinazione attraverso le logiche del Revenue Management che sono poi quelle che muovono il mercato odierno.

Per chi applica il revenue su vari settori come noi, la certezza statistica è che si possono incrementare i risultati economici, anche in “larga scala”, per tutte le forze commerciali che operano in un dato luogo.

5

REVENUE GRAND TOUR

QUALI DESTINAZIONI CI HANNO GIÁ OSPITATO:

GRADO
CARNIA
TRIESTE
RAGUSA
GRESSONEY
AGRIGENTO
NAPOLI
BORMIO
SIDERNO
SCALEA
VAL BREMBANA
TERRACINA
DOLOMITI BELLUNESI
COURMAYEUR
VALLI GIUDICARIE
AREZZO
SALERNO
TORINO

100 TAPPE IN ITALIA

6

REVENUE GRAND TOUR

COSA È SUCCESSO

In alcune località, le strutture ricettive hanno deciso di agire singolarmente seguendo le nostre indicazioni nella gestione commerciale. Ma in altre hanno deciso di **fare squadra**, con risultati sbalorditivi.

CASE HISTORY & RISULTATI

GRADO IN RETE

- ★ Affiancamento alla Rete di Imprese costituita da N° 21 attività alberghiere, rappresentative del 30% dei posti letto dell'intera destinazione, per un totale di 2200 posti letto
- ★ Un team segue costantemente i lavori di aggregazione statistica e di andamento strategico e tariffario di ogni singola struttura della rete
- ★ Partecipazione della Rete di Impresa a bandi e finanziamenti di Turismo FVG

BORMIO

- ★ Affiancamento a N°11 Hotel [di cui 3 stelle, 4 stelle e RTA]

risultati Grado:

"GRADO IN RETE"	incremento
Presenze 2016 su 2014	+ 40,9%
Arrivi 2016 su 2014	+ 28,3%
Occupazione 2016 su 2014	+ 26%
Fatturato camere 2016 su 2015	+ 9.5%
Ricavo medio camera 2016 su 2014	+ 9%
RATEPAR 2016 su 2014	+ 15%

[fonte: "Promoturismo FVG"]

risultati Bormio:

ALTA VALTELLINA	incremento
Occupazione 2016 su 2014	+ 68%
Ricavo Medio Camera 2016 su 2014	+ 5%
RATEPAR 2016 su 2014	+ 6%

[fonte: "Alta Valtellina"]

PERCHÈ OSPITARE IL REVENUE GRAND TOUR

Per contribuire a dare un nuovo e concreto vigore al sistema economico della propria comunità di appartenenza.

Il Franco Grasso Revenue Team non si presenta al pubblico dando semplicemente suggerimenti su quello che si potrebbe fare per migliorare:

presenta risultati con numeri alla mano e fissa le linee da seguire per incrementare i risultati e, dunque, i profitti delle aziende, guidando gli imprenditori nella giusta direzione e - per chi ne avesse l'esigenza - affiancandoli nel loro lavoro quotidiano.

9

REVENUE GRAND TOUR

PROGRAMMA DELLA TAPPA NELLA TUA DESTINAZIONE

Durata: 4 ore (mattina o pomeriggio)

L'apertura lavori è affidata all'ente/amministrazione ospitante e/o agli stakeholder locali.

Argomenti trattati:

Le **performance della Destinazione**: punti di forza e di debolezza, opportunità da cogliere

Revenue Management: strategie di commercializzazione con tariffazione dinamica

Migliorare la gestione e l'organizzazione aziendale con il metodo **Revenue Control**

Come ottimizzare la gestione con il **Restaurant Control**

Open Revenue, per far decollare le attività commerciali e i servizi legati al settore turistico della Destinazione

Viaggista: comportamenti d'acquisto e nuovi mercati turistici

Indice di penetrazione Revenue sulla Destinazione

CHI SIAMO

IL REVENUE TEAM, CREATO DA FRANCO GRASSO E FRANCO LAICO,

è un gruppo di lavoro giovane, dinamico e altamente specializzato che si occupa dell'operatività nelle aziende del settore turistico-alberghiero. Un team di 30 professionisti che opera quotidianamente sul campo e che ha acquisito un'esperienza tale da diventare un punto di riferimento concreto per le imprese.

CONTATTI

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

telefono:
(+39) 371 120 2305 | (+39) 339 527 0661

email:
comunicazione@francograsso.com

sito web:
REVENUEGRANDTOUR.COM

FRANCOGRASSO
Revenue Team

FRANCOGRASSOREVENUETEAM.COM