

PARTENARIAT G2A CONSULTING / BOOKING PLUS



AVEC



SAVOIR VENDRE AU BON CLIENT, AU BON PRIX, AU BON MOMENT

Dans le cadre de ses activités, G2A Consulting peut désormais répondre aux besoins et questionnements de ses partenaires et clients sur le **Revenue Management**.

Nous vous proposons d'assimiler le concept par différentes approches adaptées à tous les besoins et ainsi de vous permettre de mettre en place des éléments d'analyse par saison, de gérer la durée de séjour, les tarifs et à maîtriser les canaux de distribution sur internet (Outils de distributions et comparateurs on-line).

Ces formations s'adressent à différents profils tels que : propriétaire indépendant, responsable d'établissement, futur revenue manager, responsable réservation, chef de réception, directeur hébergement, directeur commercial, équipe commerciale et marketing, agences immobilières...



Vous êtes un(e) professionnel(le)

Si la location est votre métier, dans le cadre du partenariat G2A/Booking Plus, vous pouvez financer une ou plusieurs de nos formations dans le cadre de la formation professionnelle via votre OPCO (Opérateurs de compétences chargés d'accompagner la formation professionnelle).

Nous avons plusieurs formats prédéfinis que vous trouverez ci-après, n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse paul.boffy@g2a-consulting.fr si vous avez la moindre question ou si désirez une formation taillée sur mesure pour vos besoins.



Vous êtes un(e) propriétaire privé(e)

Nous vous proposons 4 offres différentes (Voir pages et 6) pour répondre à tous les besoins que vous pourriez avoir, de la simple initiation au Revenue Management jusqu'à la prise en charge complète de la commercialisation de votre bien.

N'hésitez pas à nous contacter à l'adresse contact@bookingplus.fr si vous avez la moindre question ou si vous désirez une offre plus personnelle.

OFFRE PROFESSIONNEL(LE) N°1



Analyse du CA des 3 dernières années (avec prise en compte des événements particuliers tels que la Covid19)

Comparatif avec les chiffres de votre station et des types de logements concernés

Établissement d'une grille tarifaire pour 1 saison été et 1 hiver et mise en place de conditions restrictives

Formation d'une personne au Revenue Management (3 journées)

Cette offre pourra se faire sur site dans la mesure du possible (éventuels coûts supplémentaires à prévoir) ou en e-learning

Analyse du CA des 3 dernières années (avec prise en compte des événements particuliers tels que la Covid19)

OFFRE PROFESSIONNEL(LE) N°2



Comparatif avec les chiffres de votre station et des types de logements concernés

Établissement d'une grille tarifaire pour 1 saison été et 1 hiver et mise en place de conditions restrictives

Formation collective au Revenue Management (3 journées, jusqu'à 6 personnes)

1 heure mensuelle de Visio-Conférence pour mise à jour de la grille tarifaire

Support email dans le cadre du suivi de formation (Réponse sous 48 h garantie, des conditions s'appliquent)

Cette offre ainsi que la formation pourra se faire sur site dans la mesure du possible (éventuels coûts supplémentaires à prévoir) ou en e-learning.

OFFRE PROPRIÉTAIRE N°1

Présentation du Revenue Management sous la forme d'une présentation Powerpoint et PDF

Chiffres globaux de la station : Prix moyen, taux d'occupation, comparatif N-1

Ces documents sont téléchargeables en permanence via Cloud sécurisé.

OFFRE PROPRIÉTAIRE N°2

Présentation du Revenue Management sous la forme d'une présentation Powerpoint et PDF

Chiffres globaux de la station adapté à votre bien :
Prix moyen, taux d'occupation, comparatif N-1

Établissement d'une grille tarifaire pour 1 saison été et 1 hiver

Ces documents sont téléchargeables en permanence via Cloud sécurisé.

OFFRE PROPRIÉTAIRE N°3

Présentation du Revenue Management sous la forme d'une présentation Powerpoint et PDF

Chiffres globaux de la station adapté à votre bien : Prix moyen, taux d'occupation, comparatif N-1

Établissement d'une grille tarifaire pour 1 saison été et 1 hiver et mise en place de conditions restrictives

Grille revue 1 fois par trimestre ou selon un calendrier spécifique au client (Grille originale + 3 modifications par an)

Ces documents sont téléchargeables en permanence via Cloud sécurisé.

OFFRE PROPRIÉTAIRE N°4

Présentation du Revenue Management sous la forme d'une présentation Powerpoint et PDF

Chiffres globaux de la station adapté à votre bien : Prix moyen, taux d'occupation, comparatif N-1

Établissement d'une grille tarifaire pour 1 saison été et 1 hiver et mise en place de conditions restrictives

Grille revue de manière hebdomadaire
E-commercialisation sur OTAs ou sites de vente en ligne choisis
Suivi des réservations, encassements, mise à jour des disponibilités
Promotions, offres spéciales...

Ces documents sont téléchargeables en permanence via Cloud sécurisé.