

Il programma di Hotel Revenue Forum

A ADVANCED
Le evoluzioni del
Revenue Management

B BASIC
I primi approcci
al Revenue Management

FORUM
Le grandi
"tavole rotonde"

PANEL
Il confronto
tra esperti

9.40-10.20

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
A Hotels and Event venues: How to increase your revenue and decrease your costs	Joonas Ahola - Meeting Package	Viscontea   
A The Revenue Excellence Compass methodology	Nicolas Alsterdal - Choice Hotels International	Sforzesca A   
A La centralità del Revenue Management per ottenere il mix distributivo ideale e ridurre il peso delle commissioni	Piergiorgio Schirru - Blastness	Sforzesca B
A Personalizzazione Predittiva: sommare l'utente all'equazione del Revenue Management	Lucia Cianchetta - The Hotels Network	Torriana
B Non solo ricavi: l'efficientamento energetico per l'ottimizzazione dei profitti	Rossano Sciabbarrasi - Smart Energy Hotel	Gonzaga
FORUM Revenue Management Talk Show	Lorenzo Cesarotto e Fabrizio La Volpe - HotelPerformance	Braidense
FORUM Ok, il prezzo è giusto? L'importanza della profilazione del cliente	Salvatore Lo Re - Expedia	Ambrosiana

PAUSA 10.20-10.50

10.50-11.30

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
A Untapped potential: Identifying revenue opportunity with data analytics	Cindy Heo - Ecole Hôtelière de Lausanne	Viscontea   
A Il valore del prezzo: la precisione delle tecnologie e l'indispensabile intervento umano	Vito D'Amico - MyForecast by Sicaniasc hospitality	Sforzesca A   
B Revenue & Marketing Tips	Daniela Carbonara - Ge.Co.	Sforzesca B
PANEL Nuovi modelli di Pricing: possiamo prendere spunto da altri settori?	Federico Quarato - Dynamitick, Ivan Martinez - lastminute.com, Raffaele Pasquini - Aereoporti di Roma, Michele Resta - Costa Crociere, Emanuele Nardin - HotelPerformance	Torriana
B Metasearch & Revenue Management: un approccio condiviso ai dati per raggiungere la massima redditività degli investimenti	Michele Ferrato e Massimo Trovò - Nozio	Gonzaga
FORUM Il Revenue Management nella giungla della distribuzione 2.0: equilibrio, compromesso o guerra?	Silvia Cantarella - Revenue Acrobats Francesco Criscuolo - H.N.H. Hotels & Resorts	Braidense
FORUM Come coniugare la gestione del prezzo dinamico con le tariffe Corporate e FIT	Marco Montalto e Massimo Fresu - Mentefredda	Ambrosiana

PAUSA 11.30-12.00

12.00-12.40

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
● Total Revenue Management - Is this the real life, is this just fantasy? The future of Total Revenue Management	Cindy Heo - Ecole Hôtelière de Lausanne, Klaus Kohlmayr - IDEaS, Joonas Ahola - Meeting Package, Hanna Lak - Nordic Revenue Forum, Damiano Zennaro - HotelPerformance	Viscontea 🎧 🇮🇹 🇬🇧
Ⓐ Updates on Google: Commission vs CPC, Book on Google vs. Direct Business - Three tips how market intelligence can drive direct bookings and maximize your hotel Revenue.	Ullrich Kastner - myhotelshop, Erjon Gorani - HQ plus	Sforzesca A 🎧 🇮🇹 🇬🇧
Ⓑ L'analisi delle statistiche nella distribuzione online orientate all'incremento del Revenue	Matteo Toresani - Booking Expert Elena Mascolo - Revenue Goal	Sforzesca B
Ⓑ Non si esce vivi dagli anni '90. Dalle parole chiave alla personalizzazione predittiva dei contenuti	Simone Puerto - Simone Puerto Consulting	Torriana
Ⓑ SPA Revenue Management, due chiavi per il successo: Spa Engineering & Spa Menu Engineering	Regis Boudon Doris - LEMI	Gonzaga
● Oltre il dynamic pricing: l'estensione del prezzo dinamico alle colazioni	Francesca Maio e Mariangela Parillo - NH Hotel Group	Braidense
● Gli indicatori di costo a supporto delle decisioni di Revenue Management. Dal costo di acquisizione al rendimento dei canali commerciali	Gabriele Gneri - Hotels Doctors	Ambrosiana

PAUSA 12.40-14.00

14.00-14.40

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
Ⓐ The role of humans in the future of Revenue Management: a story of magic, intelligence and dogs	Klaus Kohlmayr - IDEaS	Viscontea 🎧 🇮🇹 🇬🇧
Ⓐ The science of Revenue Management from flights to hotels: a holistic approach to the right data	Kris Glabinski - Lybra tech Ramzi Zawaideh - BAARI, Board of Arab Airlines Representatives in Italy	Sforzesca A 🎧 🇮🇹 🇬🇧
Ⓐ Forecasting, Group Rating & Availability Controls in Revenue Management	Nazarena Donetti - RateBoard	Sforzesca B
● Come integrare Upselling, Cross Selling e Ancillary nei processi di Revenue Management	Maurizio Mischi - Ancillary Guru, Alberto Pasinato - Marriott International, Vito D'Amico - MyForecast by Sicaniasc hospitality Luca Liparulo - Manet Mobile, Silvia Cantarella - Revenue Acrobats	Torriana
Ⓑ Dai Big Data agli Small Data: i dati fondamentali per una strategia di vendita mirata	Luca Migliavacca - Sysdat Turismo	Gonzaga
● Revenue Management Analytics & Benchmarking	Luciano Scauri - SKL International	Braidense
● Travel Clubs: come utilizzarli correttamente e sfruttarli al meglio	Francesco Lasaracina - Hotel Selling	Ambrosiana

PAUSA 14.40-15.10

15.10-15.50

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
A The current state of parity in Europe: a deep dive into parity performance	Sean Fitzpatrick - OTA Insight	Viscontea   
A 10 cose da evitare per aumentare il fatturato	Stefano Montagna - Vertical Booking, Zucchetti Group	Sforzesca A   
A Come aumentare il profitto in un mondo digitale e guidato dai dati	Francis Louis Passerini - D-Edge	Sforzesca B
● RevPAR vs NetRevPAR: il fatturato Top vs Bottom Line	Filippo Fasolo - AdsHotel, Gabriele Gneri - Hotels Doctors, Italo Paltrinieri - 5stelle, Eugenio Cignolini - Dimora Ghirlandaio, Damiano Zennaro - HotelPerformance	Torriana
B Conosci i tuoi dati e sai come usarli? Metodi e soluzioni di data quality management e marketing automation in cloud per sviluppare più ricavi diretti	Alessandro Calligaris - Serenissima Informatica	Gonzaga
● Come costruire un Revenue Management System fai da te con la potenza dei fogli Google	Edoardo Caldari e Bruno Domenico Strati - HotelPro360	Braidense
● Ancillary Revenue & Global Experience Marketplace: le nuove frontiere del turismo digitale	Matteo Furina e Antonietta Lauria - Booking.com	Ambrosiana

PAUSA 15.50-16.20

16.20-17.00

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
● Online Distribution - Intermediate or not to intermediate: how is distribution evolving?	Robin Rossman - STR, Sean Fitzpatrick - Ota Insight, Elga Castro Boquete - NH Hotel Group, Vassillis Syropoulos - Juyo Analytics, Annemarie Gubanski - Taktikon Consultancy	Viscontea   
● Revenue vs Marketing: competizione o cooperazione	Simone Puerto - Simone Puerto Consulting, Francesco Criscuolo - H.N.H. Hotels & Resorts, Lorenzo Totaro - Royal Group Hotels & Resorts, Giuseppe Messina - MAG Hotels, Sara Digiesi - Best Western Italia, Enzo Aita	Sforzesca A   
B Integrazione tra Revenue e Marketing: 3 strategie vincenti per il tuo hotel	Marco Montalto e Massimo Fresu - Mentefredda	Sforzesca B
B Guest Experience & Revenue Management - Ottenere l'equazione perfetta: soddisfazione, reputazione e fatturato	Carlo Fontana - Hoxell	Torriana
B Monitors e TV per comunicazione digitale. Innovare per distinguersi ed offrire esperienze efficaci	Luca Urati - Interface Globe	Torriana
B Reputazione alle stelle! Come ottenere visibilità gratuita su portali di recensioni e metamotori	Marzia Baislak - Qualitando	Gonzaga
● Come monitorare gli scostamenti dal budget attraverso l'analisi del pick up	Emanuele Mansueti - c-hotels	Braidense
● Alla ricerca dell'optimal mix, contribuzione per segmento-canale e impatto sui KPIs	Federica Finzi - AccorHotels	Ambrosiana