



Questionnaire:

Hotel Analyse.

20 vragen die aan de basis staan van een commercieel plan.

Specifiek voor jouw boutique hotel.



OOK IN 2021 WEER RUIM 50
HOTEL ANALYSES!!

HotelRevPar.nl
▶ The Revenue Specialists



Naam Hotel:.....

Mailadres:.....

Website:.....

Tel:.....

Contactpersoon:.....

Datum:.....

Om een waardevol rapport aan te kunnen bieden, is het van groot belang deze vragen zo correct mogelijk in te vullen. Geef aan als het antwoord onbekend is.

Vragen:

Waar ligt de wens/behoefte? (ADR/Occ of anders):

-
-

Waarom lukt dit niet? Wat is het probleem?

-
-



- Wie zit er in je Compset (competitie)
- Doet het hotel aan Revenue Management? JA - NEE
- Zo ja, wat is de werkwijze?
- Hoe ziet het Rate-plan er uit?
Dynamisch of seizoensprijzen
- Welk type tarief hanteert het Hotel? BAR - NRF
Overig nl:
- Gebruikt het Hotel een Revenue Management Systeem?
JA - NEE
- Hanteert het hotel Rate Parity?
JA - NEE
- Wat is de verhouding Direct vs. Indirect?
....% Direct
.....% Indirect
- Hoe ziet je Distributie er uit? Booking/Expedia etc?



- Gebruik van Metasearch? (Trivago-Tripadvisor-GHA)
-
- Is de Hotelwebsite SEO geoptimaliseerd? JA - NEE
- Is de Conversie van de website bekend? JA - NEE
- Zo ja, welk Percentage?%
- Genereert de website voldoende kameromzet of is het eerder een Digitale brochure?
.....
- Werkt het Hotel met een Channel Manager: JA - NEE
- Zo ja, welke?
- Werkt het Hotel met een PMS? JA - NEE
- Zo ja, welke?.....
- Is er Management Rapportage beschikbaar? JA - NEE
- Is er een Revenue Manager en/of Account Manager beschikbaar? JA - NEE
- Is er een Account & Prospect activiteitenplan? JA - NEE
- Is het Hotel rendabel? JA - NEE

Stuur het ingevulde document naar:
robert@hotelrevpar.nl