

Questionnaire:

Hotel Analyse.

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


Specifiek voor jouw (boutique) hotel!



**OOK AFGELOPEN JAAR WEER RUIM
20 WAARDEVOLLE HOTEL ANALYSES!**



HotelRevPar.nl
Revenue Management Consultancy



Naam Hotel:.....
Mailadres:.....
Website:.....
Tel:.....
Contactpersoon:.....
Datum:.....

Om een waardevolle analyse op te stellen, 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?

Welke hotels zitten er in jouw compset (competitie)



Hebben jullie een actief Revenue Management beleid?

Zo ja, wat is de werkwijze?

Ja - Nee

Hoe ziet de Prijsstrategie er uit?

a- Dynamisch of seizoenprijzen

Welk tarieven/voorwaarden hanteren jullie?

a- Overig nl:

Bar - Nrf

Gebruikt het Hotel een Revenue Management Systeem?

a- Zo ja, welk systeem?

Ja - Nee

Respecteren jullie Rate Parity?

Ja - Nee

Kennen jullie de verhouding Direct vs. Indirecte reserveringen?

% Direct

% Indirect

Met welke Distributie kanalen werken jullie? Booking/Expedia etc?



Maken jullie gebruik van (betaalde) Metasearch?
(Trivago-Tripadvisor-Google HA)

Ja - Nee

Zijn alle hotel webpagina's SEO geoptimaliseerd?

Ja - Nee

Zijn jullie tevreden over de kameromzet vanuit de website?

Ja - Nee

Werken jullie met een Channel Manager:
Zo ja, welke?

Ja - Nee

Wat is de naam van jullie PMS?

Zijn er Management Rapportages beschikbaar?
Is er een Revenue Manager in dienst?

Ja - Nee

Ja - Nee

Is het Hotel rendabel?

Ja - Nee

Mail dit ingevulde document naar
robert@hotelrevpar.nl

