

HOST TRAINING

AREA POSIZIONAMENTO

3) *INDIVIDUA IL TUO TARGET, LA TUA NICCHIA E LA PROPRIA USP (unic selling proposition)*

Individua il tuo target, chi è il tuo pubblico, la tua nicchia e prepara l'appartamento in base ad esso. Identificazione e comunicazione di un unico punto di forza diverso da quello che offrono i competitor

Giovedì 25-01-18 ore 10.30 am

4) *CONCETTO DI OSPITALITA' E ANALISI DEL BUSINESS PLAN TURISTICO*

Concetto di ospitalità esteso nel turismo esperenziale.

Il business plan turistico; strumento d'analisi e presentazione per pianificare la propria attività, monitorarla o rilanciarla. Vision, mission, definizione della proposta di valore, valutazione delle criticità e opportunità, mercati di riferimento, strategia commerciale, canali di distribuzione, risorse necessarie per il funzionamento, costi fissi e costi variabili

Giovedì 01-02-18 ore 10.30 am

AREA GESTIONALE

5) *ARREDO, FOTO, VIDEO*

Arredamento adatto al target di riferimento, sia geografico che di nicchia. I "must" per clienti europei, cinesi, russi, americani etc... Analisi delle foto per il sito e per la pubblicazione sui portali on line. Video di presentazione di una struttura turistica

Giovedì 08-02-18 ore 10.30 am

6) *I CANALI ON LINE : LE OTA E I METAMOTORI*

Le principali OTA (On line Travel Agency) - Cosa e quali sono i metamotori, la loro importanza, come sfruttarli - Le OTA suddivise per mercati geografici di riferimento

Giovedì 15-02-18 ore 10.30 am

7) *IL PREZZO DI VENDITA, PROMOZIONI E TIPOLOGIE DI TARIFFE*

Come impostare il prezzo di vendita per la struttura - Creazioni di promozioni sul proprio sito e/o sui canali on line - I vari tipi di tariffe

Giovedì 22-02-18 ore 10.30 am

8) *I CONTRATTI CON I TOUR OPERATOR E LA GESTIONE DELLA PRENOTAZIONE*

Analisi dei vari tipi di contratti con i tour operator. Preparazione dei listini riservati agli operatori . Gestione prenotazione attraverso tour operator. Le politiche di cancellazione e i pagamenti

Giovedì 01-03-18 ore 10.30 am

9) *IL CONTRATTO IN PRENOTAZIONE DIRETTA E I PAGAMENTI*

Il contratto con il cliente in prenotazione diretta. *Gestione della prenotazione diretta . Le modalità di pagamento. E-mail pre-impostate*

Giovedì 08-03-18 ore 10.30 am

10) *AIRBNB*

Inserire un annuncio su AIRBNB, come renderlo attraente, gli errori da evitare. Il Superhost.

Giovedì 15-03-18 ore 10.30 am

11) *PREPARAZIONE DELLA CASA PRIMA DEL CHECK IN, DOCUMENTAZIONE NECESSARIA PRESENTE, LA CAUZIONE*

Documentazione necessaria a disposizione dell'ospite durante il soggiorno
Regolamenti interni -Preparazione della casa prima del check in e comunicazioni varie con gli ospiti prima del loro arrivo
La cauzione:gestione e prevenzione danni

Giovedì 22-03-18 ore 10.30 am

AREA ACCOGLIENZA

12) COME SCEGLIERE IL TUO CO-HOST. COME DELEGARE. ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO

Le caratteristiche che deve avere IL CO-HOST per garantire qualità nei servizi e il suo ruolo chiave nella strategia di marketing. Pianificazione attività pratiche. Ottimizzazione delle attività

Giovedì 29-03-18 ore 10.30 am

13) *CHECK IN - CHECK OUT*

Tutti i dettagli di questi due momenti chiave dell'esperienza turistica
Accenni ai sistemi di automazione

Giovedì 05-04-18 ore 10.30 am

AREA SOCIAL

14) *WHATSAPP E MESSAGGISTICA ISTANTANEA- CUSTOMER CARE- L'E-MAIL MARKETING*

Come utilizzare la messaggistica istantanea con gli ospiti, trarne vantaggio organizzativo & fare marketing. La customer care. Utilizzo dell'e-mail marketing

Giovedì 12-04-18 ore 10.30 am

15) *FACEBOOK, INSTAGRAM E PINTEREST PER IL TURISMO*

Come usarli per la tua promozione marketing on line.
Il piano editoriale per le pubblicazioni sui social

Giovedì 19-04-18 ore 10.30 am

AREA REPUTAZIONE

16) *BRAND REPUTATION, GESTIRE LE RECENSIONI*

Il monitoraggio e la gestione delle recensioni per mantenere un buon posizionamento del vostro brand.
Come rispondere: esempi pratici

Giovedì 26-04-18 ore 10.30 am

AREA WEB MARKETING

17) *DISINTERMEDIARE*

Metodologie per disintermediare

Analisi di un sito internet, cosa deve avere e da chi possiamo prendere spunto

Analisi di uno dei vostri annunci online su Airbnb

Giovedì 03-05-18 ore 10.30 am

18) *SERVIZI ANCILLARI- UPSELLING-CROSS-SELLING- EFFETTO WOW*

I servizi ancillari per arricchire e personalizzare il soggiorno dei tuoi

ospiti e incrementare i ricavi. Applicazioni di upselling, cross selling, effetto “wow”

Giovedì 10-05-18 ore 10.30 am

19) *I VIDEO E LO STORYTELLING*

Strategie digitali e tecniche pratiche efficaci nella comunicazione emozionale dell'ambito turistico

Giovedì 17-05-18 ore 10.30 am

AREA LEGISLAZIONE

20) *GLI AFFITTI BREVI / LOCAZIONI TURISTICHE*

Approfondimenti legislativi, le leve da sfruttare sul web con questa tipologia di affitto

Giovedì 24-05-18 ore 10.30 am