



kurbits
affärsutveckling för besöksnäringen

KURBITS INTÄKTSOPTIMERING
Optimera intäkterna med revenue management
och förbättra lönsamheten!

Vill du hitta nyckeln till hur du kan optimera dina intäkter och förbättra lönsamheten?

Då är Kurbits Intäktsoptimering rätt program för dig!

Revenue management handlar om att ta rätt betalt till rätt kund vid rätt tillfälle. Allt för att optimera din försäljning och öka lönsamheten i ditt företag. I detta program jobbar vi med strategi och tänket bakom, vad som påverkar prissättningen utifrån efterfrågan och konkurrens. Vi arbetar också med paketering och merförsäljning som viktiga faktorer för intäktsoptimering.

Syftet med programmet är att få ökad kunskap om hur systematiskt arbete med intäktsoptimering kan öka ditt företags lönsamhet.

Målet är att du som deltagare definierar dina prisnivåer, sätter en årskurva efter tid och efterfrågan, definierar mätbara nyckeltal och att du fattar beslut om vilket system du ska använda dig av online eller manuellt.

Programmet består av 3 heldagarsträffar där du tillsammans med andra företag i besöksnäringen arbetar med konkreta verktyg och metoder. Mellan träffarna får du coaching på ditt företag. Du kommer även att arbeta med hemuppgifter för att gå från ord till handling.

Innehåll i programmet

Träff 1 Ha koll på nuläget, kunskap om marknaden, nyckeltal och prisstrategier

Träff 2 Paketering, prissättning och prisoptimering

Träff 3 Priselasticitet och system för att arbeta med yieldmanagemet

Läs mer på www.kurbits.org.

