



*Todo es Posible*

**Jornada UDIMA-AEPT en Fitur: Nuevos Empleos en el Sector Turístico  
Revenue Management**

**José Ignacio Sánchez Butragueño**  
Regional Director of Revenue Management - Spain  
Melia Hotels International

@ [jose.sanchez@melia.com](mailto:jose.sanchez@melia.com)

Cómo ven a los Revenue Managers el resto del Hotel



Como ven los Revenue Managers al resto del Hotel



# ANTECEDENTES



LA INDUSTRIA HOTELERA SE HA CARACTERIZADO POR UNA **GESTIÓN DE LOS COSTES** MUY DEPURADA, MEDIANTE EL USO DE HERRAMIENTAS DE CONTROL Y GESTIÓN QUE HAN PERMITIDO UNA AUDITORÍA SENCILLA PARA LA TOMA DE DECISIONES.

# PERO, ¿QUÉ HA OCURRIDO CON LA GESTIÓN DE INGRESOS?



# ¿QUÉ SE NECESITA DE UN BUEN REVENUE MANAGER?



ESTRATEGIA



SEGMENTACIÓN



SISTEMAS

# FORECASTING

## ¿Por qué?

Porque en base a la previsión de ingresos por segmentos y sus desviaciones vs AA y Ppto, establecemos estrategias de ventas.

## ¿Para qué?

Para ayudar al Departamento Comercial, en sus diversos segmentos, a establecer prioridades y coordinar las estrategias comentadas.

## ¿Cómo?

Análisis de tendencias, del entorno, comparativas vs AA, pick ups, pricing de competidores, etc.





# PRICING

## ¿Por qué?

Porque la fijación correcta de precios por segmentos es una de las 2 principales herramientas de ventas (junto con el producto) y una de las 2 bases fundamentales de los ingresos junto con el equipo comercial.

## ¿Para qué?

Para fijar un valor correcto a nuestro producto que satisfaga la necesidad del cliente (valor percibido) y que haga rentable nuestro negocio

## ¿Cómo?

Mediante técnicas de posicionamiento (ej: rodeo-Ryanair) y barreras (restricciones).



# BENCHMARKING



## ¿Por qué?

Porque no estamos solos en el mercado y necesitamos compararnos con los competidores de nuestro entorno.

## ¿Para qué?

Para detectar estrategias de nuestros competidores y para evaluar nuestros resultados vs el entorno-competidores.

## ¿Cómo?

Mediante herramientas sistemas de rate shopping (Ej: RateView o GroupMetrix) y de análisis de penetración (STR).



*¡Gracias!*

**José Ignacio Sánchez Butragueño**  
Regional Director of Revenue Management - Spain  
Melia Hotels International

@ [jose.sanchez@melia.com](mailto:jose.sanchez@melia.com)