



VALUTAZIONE DI STAGE A CURA DELL'AZIENDA

Nome e Cognome del tirocinante: GIORGIA BALDI

Nato/a il:

Area/funzione aziendale:

Nome e Cognome, posizione aziendale del tutor: MICHELE GARRUTO, Revenue Management Analysis Manager

Periodo di svolgimento dello stage/laboratorio

Durata in mesi:

VALUTAZIONE DEL PROGETTO FORMATIVO STAGE / LABORATORIO

Indicatori di valutazione

voto in decimi

| | |
|--|---------------|
| Puntualità | 9 / 10 |
| Operosità/senso di responsabilità | 9 / 10 |
| Senso pratico | 9 / 10 |
| Socievolezza/relazioni con colleghi e superiori | 9 / 10 |
| Capacità di lavorare in gruppo | 9 / 10 |
| Disponibilità all'ascolto e all'apprendimento | 9 / 10 |
| Motivazione | 9 / 10 |
| Comprensione delle attività dell'area | 9 / 10 |
| Capacità di analisi e spirito critico | 9 / 10 |
| Capacità di sintesi | 8 / 10 |
| Capacità di decisione e spirito di iniziativa | 9 / 10 |
| Interesse/curiosità per le attività svolte | 9 / 10 |
| Disponibilità a modificare le proprie idee | 8 / 10 |
| Autonomia nello svolgimento dei compiti assegnati | 9 / 10 |
| Utilizzo di metodo di lavoro/di gestione del tempo | 9 / 10 |
| Livello di conoscenze tecniche di base | 9 / 10 |
| Livello di conoscenze tecniche acquisite | 9 / 10 |
| Livello di efficienza raggiunto | 8 / 10 |
| VOTO FINALE (MEDIA) | 8 / 10 |

NOTE

Eventuali aspetti positivi/negativi emersi in modo particolare e degni di nota

Data

24/09/2019

Firma tutor aziendale



Nome e Cognome del tirocinante: Giorgia Baldi

DOMANDA 1: L'importanza dei "trend" di vendita nella gestione dei prodotti al fine di ottimizzare i ricavi. Descrivere le principali azioni da mettere in campo in caso di proiezioni negative e positive.

Per Revenue Management si intende proprio "gestione dei ricavi", al fine di ottimizzare e massimizzare i volumi ed i ricavi.

È di fondamentale importanza seguire sistematicamente i trend delle vendite, attraverso il controllo delle cabine confermate, delle cancellazioni, della capacità nave. Si può andare incontro a due proiezioni: positive e negative. Nel caso in cui si ha un trend positivo si può provare a spingere sul prezzo, attraverso i mark-up (rapporto costo-prezzo). ~~Oppure~~ ~~Si può~~ Si può anche provare ad aprire delle cabine garantite per evitare lo spillage (fuoriuscita), ovvero una vendita troppo veloce nella fase iniziale di tutte le cabine, che porta alla chiusura della partenza prima del dovuto. ~~Oppure delle garanzie per essere anche un rischio~~

Al contrario, quando si verifica una proiezione negativa, si cerca di spingere su determinati mercati, in base all'area. Ad esempio se una partenza del Nord ha trend negativi, si cerca di spingere sul mercato DEU che generalmente conferma di più. Si applicano, inoltre dei mark-down. *

FIRMA DEL TIROCINANTE:



PUNTEGGIO:

0 (senza risposta); 1 (insufficiente); 2 (quasi sufficiente); 3 (sufficiente); 4 (buono); 5 (ottimo)

NOTE:

FIRMA TUTOR AZIENDALE:



Data: 26/09/2019

Nome e Cognome del tirocinante: Giorgia Baldi

DOMANDA 2: Concetto di Guarantee Cab. Descrivere come e quando è necessaria la gestione (apertura/chiusura/variazione cat.).

Per cabina garantita si intende una cabina fittizia, una cabina che in realtà non esiste.

Generalmente l'apertura delle guarantee avviene nel momento in cui su una partenza sono disponibili solo categorie di cabine alte, che non si riescono a vendere. A questo punto, si aprono cabine garantite in una categoria inferiore in modo da vendere a ~~prezzo~~ clienti price oriented, per poter ottimizzare i volumi ed arrivare a raggiungere il riempimento della nave, al fine di soddisfare l'obiettivo del 98%. Ovviamente il cliente riceverà un upgrade di cabina al momento della partenza, e questo può gravare sui ticchi, anche se relativamente. Infatti si vende una cabina di categoria alta ad un prezzo minore, ma probabilmente quella stessa cabina poteva rimanere invenduta, gravando ancora di più sui ticchi, ma anche sui volumi.

Un altro caso in cui possono essere aperte le guarantee è quando una crociera sta andando particolarmente bene e rimangono poche cabine invendute già diversi mesi prima della partenza.

FIRMA DEL TIROCINANTE:



PUNTEGGIO:

0 (senza risposta); 1 (insufficiente); 2 (quasi sufficiente); 3 (sufficiente); 4 (buono); 5 (ottimo) ~~X~~

NOTE:

FIRMA TUTOR AZIENDALE:



(DOMANDA 2)

* In questo caso le garanzite si aprono in previsione delle cancellazioni e dei no-show, basandosi su dati storici. L'apertura delle garanzite può causare un overbooking, ovvero la vendita di un numero di cabine superiore a quello reale.

Nel momento in cui si nota che l'overbooking potrebbe trasformarsi in oversale, si iniziano a chiudere le garanzite.

* (DOMANDA 1)

Inoltre, quando abbiamo trend positivi, si cerca di contattare tutti i mercati che hanno diverse prenotazioni in TBA, ovvero senza nome. Questo perché, nel momento in cui tali mercati non sono più interessati a quelle cabine, si chiede loro di rilasciarle in modo da poterle mettere nuovamente in vendita.