

- 1 Procijenite utjecaj prihoda tijekom vremena.**
Analiziranje ključnih pokazatelja uspješnosti tekuće godine u odnosu na dane ili mjesece koji su već prošli. Saznajte kako procijeniti prave strategije za izmjenu i poboljšanje izvedbe prihoda u sljedećim mjesecima
- 2 Analiza trenutnih cijena.**
Analizirajte trenutno objavljene cijene kako biste shvatili jesu li u skladu s tržišnom potražnjom, ciljevima i ponudom na odredištu.
- 3 Više popunjenosti.**
Naučite kako učiniti zauzetost linearnijom izbjegavajući "praznine" u dostupnosti određenih dana/vrsta soba.
- 4 Prodaja profitabilnijih soba.**
Saznajte što učiniti kako biste povećali prodaju u najisplativijim sobama.
- 5 Prognoza za naredne mjesece.**
Kako sagraditi moguće scenarije za naredne mjesece kako bi se djelovalo odmah kad nisu u skladu s ciljevima.
- 6 Upravljajte prodajnim učincima.**
Naučite procijeniti slijedi li prodaja isti ritam kao prethodnih godina i, ako ne, naučite kako ih ubrzati.
- 7 Formulirajte proračun za sljedeću godinu..**
Kako osigurati okvir i definirati proračun za sljedeću godinu.

8

Analizirajte učinak različitih kanala.

Procijenite trenutni trend izvedbe svojih kanala povezujući ga s učinkom postignutim u prethodnim godinama

9

Poboljšajte prodaju pojedinačnih kanala.

Naučite akcije koje mogu poboljšati prihod i učinke ADR-a jednog ili više određenih kanala

10

Planirajte nove cijene.

Kako definirati i planirati početne cijene za sljedeću godinu ili sljedeću sezonu na temelju svih podataka koje vam prikazuje MyForecast.