

AG

HOTEL
CONSULTING

LET'S
WORK
TOGETHER



info@aghotelconsulting.it
aghotelconsulting.it



Indice

- 3. *We are*
- 4. *Revenue*
- 6. *Sales*
- 8. *Marketing*
- 10. *Reservations*
- 12. *Management*
- 14. *Actions*
- 15. *Our projects*
- 16. *Case History*
- 23. *Our Team*

Let's Walk Together



AG Hotel Consulting può gestire, a livello strategico e soprattutto operativo, tutte le attività di **Revenue, Commerciale, Marketing, Reservation e Management** delle strutture alberghiere.

Attraverso canali professionali consolidati, l'ampissimo e strutturato database e le relazioni con i più importanti operatori di settore, AGHC ha la **competenza ed il Know How** per curare i rapporti con Tour Operator, Agenzie, Travel Designer, e per il **raggiungimento dei budget e degli obiettivi** concordati.

La significativa esperienza di albergatori prima che consulenti, consente ad AGHC di individuare le criticità della gestione diretta e di **ottimizzare le risorse, le economie ed i risultati**, con un controllo fattivo e costante per la gestione ottimale di costi/ricavi.

AG Hotel Consulting si rivolge principalmente a Hotel da 20 a 70 camere nella categoria 4/5 Stelle, affianca i Clienti con **profondità e trasversalità**, attraverso processi operativi basati sulla versatilità e sulla massima rapidità operativa, **proponendo sempre soluzioni tailor made**.

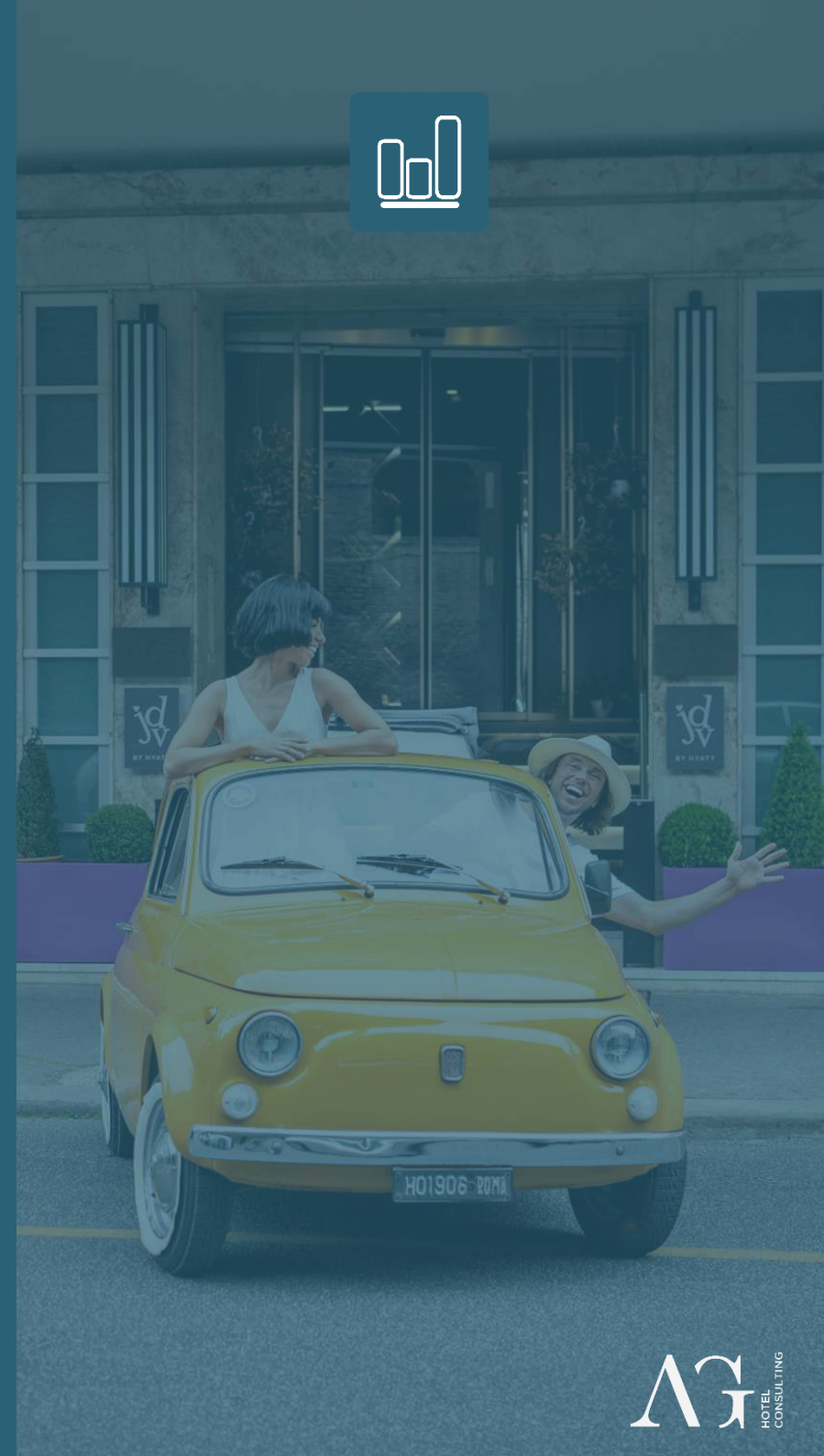
AGHC è un partner affidabile e strutturato, che non si limita a sviluppare strategie, ma **interviene ed opera in tutte le fasi di sviluppo**, implementazione e realizzazione delle attività. L'appartenenza ad AG Group, attivo da più di venti anni in tutti i settori dell'ospitalità, le consente di poter gestire ogni aspetto di business, mettendo a disposizione delle strutture-clienti **l'ampio Know How trasversale del Gruppo**.

#LET'S WORK TOGETHER

Revenue



- Analisi di mercato, ricerca e definizione del competitive set
- Analisi e monitoraggio della concorrenza e delle loro politiche di prezzo
- Raccolta dati, analisi e valutazione delle potenzialità della struttura ricettiva
- Creazione di report relativi all'andamento e monitoraggio dei risultati ottenuti
- Elaborazione budget annuale e forecast trimestrale attraverso un'accurata analisi del dato storico e dell'On the book
- Displacement analisi gruppi
- Definizione, implementazione e gestione continua della politica tariffaria in base agli obiettivi di fatturato, alle caratteristiche della struttura ricettiva e alla clientela di riferimento
- Outsourcing pricing e Inventory management quotidiano e continuo
- Analisi pick-up e On the book giornaliera
- Definizione, differenziazione e ottimizzazione segmenti di mercato e tipologie di camera
- Creazione e distribuzione di pacchetti, campagne e promozioni customizzate, valutazione degli outlet e distribuzione dei servizi ancillari della struttura
- Analisi, selezione, impostazione e implementazione dei sistemi operativi gestionali (PMS) e di distribuzione elettronica (CM, CRS, BE, OTA, TO E GDS), Revenue Management (RMS) e loro interfaccia



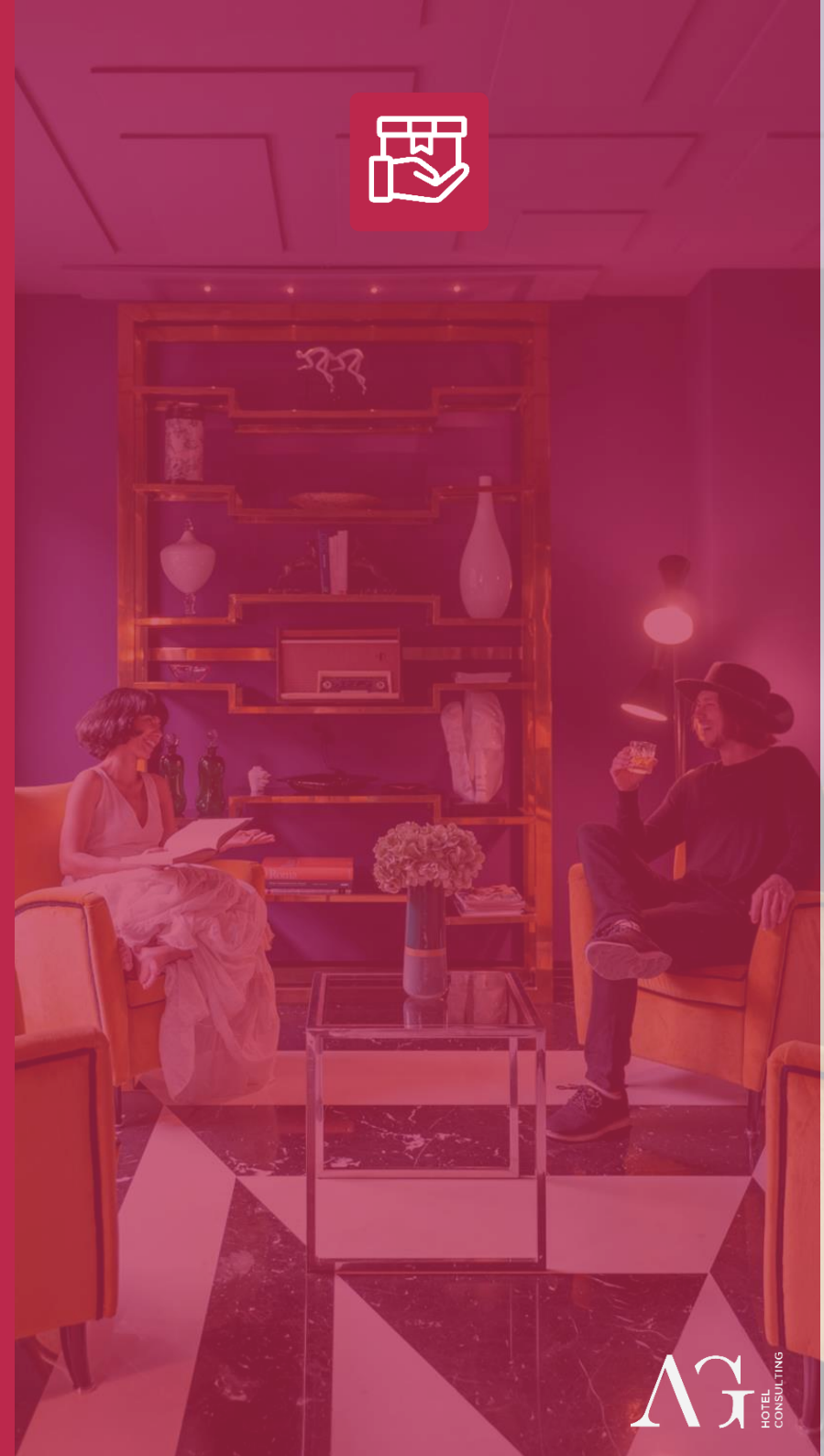
#LET'S WORK TOGETHER

Sales



Sales

- Ricerca e selezione dei canali di distribuzione online e offline
- Organizzazione appuntamenti specifici per rapporti tra Top Client e Top Producers
- Attività mirate per i vari segmenti Leisure, Corporate, MICE, FIT e Gruppi
- Sviluppo di up-selling e cross-selling
- Organizzazione e programmazione periodica Sales blitz & Calls *AG Group* con relativo followUp
- Ricerca e contrattazione di nuovi canali di vendita e consolidamento degli esistenti con relativo supporto alla contrattualizzazione
- Ampliamento e gestione diretta del portafoglio clienti con utilizzo database di *AG Group*
- Partecipazione ai principali eventi, fiere e workshop di settore ove presente *AG Group*
- Vendita e distribuzione intermediata tramite DMC ai Travel Agent e Travel Designer
- Distribuzione della struttura sul portafoglio clienti *AG Boutique Journey*, sia gruppi che individuali
- Ideazione, ricerca e gestione esperienze tailor made, con creazione book digitale dedicato
- Analisi e distribuzione della struttura all'interno dei GDS con gestione processi RFP
- Suggerimenti per campagne ADV nei GDS



#LET'S WORK TOGETHER

Marketing



Marketing

- Ricerca e valutazione dei brand per eventuale affiliazione
- Analisi segmenti di clientela
- Definizione della Brand identity
- Supporto alla creazione e/o aggiornamento di contenuti per la comunicazione
- Supporto, con provider selezionato, alla realizzazione di campagne web di posizionamento, campagne pay per click, sondaggi, etc.
- Creazione ed invio di newsletter e DEM (direct email marketing) a database AG Group
- Social Media Marketing con strategia editoriale organica e a pagamento
- Studio ed elaborazione di immagine coordinata e brand collateral
- Shooting fotografico con organizzazione moodboard e assistenza alla realizzazione
- Creazione, con provider selezionato, di web sites
- Gestione, con provider selezionato, di web sites
- Creazione e gestione profili sui Metasearch
- Analisi degli insights dei profili social e Google My Business
- Creazione book experiences digitale dedicato



#LET'S WORK TOGETHER

Reservation



Gruppi

- Gestione rapporti con operatori gruppi attraverso indirizzo email dedicato, smistamenti e organizzazione corrispondenza
- Gestione operativa delle prenotazioni serie/gruppi con staff Front Office e monitoraggio all'inserimento PMS
- Supporto allo staff Front Office per prenotazioni serie/gruppi con gestione telefonica e risoluzione controversie operative
- Creazione file condivisi per gestione da remoto delle disponibilità, opzioni, contingenti e conferme
- Gestione richieste rooming list, elaborazione e supporto all'inserimento
- Monitoraggio opzioni gruppi e serie per massimizzazione dell'offerta
- Gestione preventivi e quotazione ad Hoc per richiesta gruppi e serie
- Emissione proforma per clientela gruppi
- Controllo incassi e pagamenti, supporto alla direzione per solleciti

Individuali

- Elaborazione, distribuzione e gestione preventivi
- Assistenza alla clientela per servizi aggiuntivi
- Risposta telefonica alla clientela con procedura preimpostata
- Inserimento prenotazioni tramite PMS: FIT, individuali, corporate e MICE
- Controllo e gestione prenotazioni giornaliere e segnalazione richieste particolari
- Lavoro in tandem col reparto revenue per disponibilità e dinamicità delle tariffe in base alle vendite, opzioni, cancellazioni e rilasci
- Risoluzione problematiche e controversie interfacciandosi con lo staff Front Office
- Supporto nella gestione e procedura per overbooking e conseguente riprotezione



#LET'S WORK TOGETHER

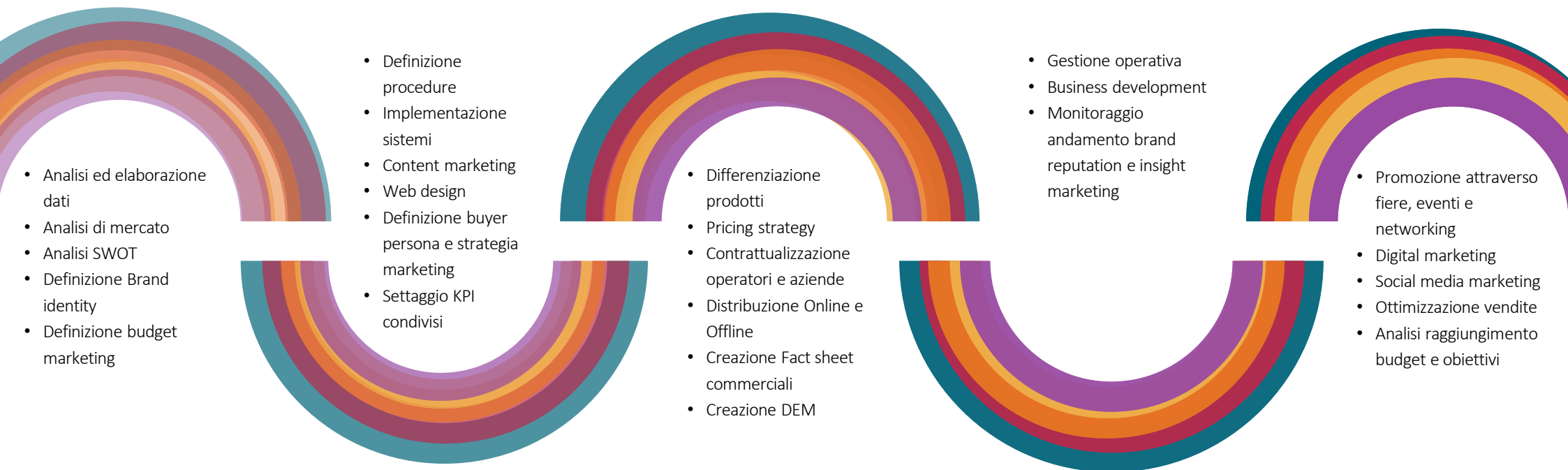
Management



Management

- Accounting & Finance
- Feasibility study
- Hotel Restyling & Building Construction
- Selezione e formazione del personale
- Supporto organizzativo per le startup
- Selezione dei fornitori e dei servizi Gestione delle risorse umane
- Organizzazione dei servizi di food & beverage
- Gestione dei contratti d'appalto per servizi di pulizia e riassetto camere
- Controllo di gestione (report di periodo, verifica delle performance rispetto ai budget, controllo dei costi, controllo dei magazzini)
- Supporto per l'ottenimento delle autorizzazioni Supporto alle attività di Vigilanza sanitaria
- Gestione dei rapporti con la Pubblica Amministrazione
- Rappresentanza associativa per il rinnovo dei contratti di lavoro e delle attività sindacali
- Assistenza per la scelta delle polizze assicurative
- Assistenza legale







“
*Wanna be
a part of this
Journey?*
”

Alcune nostre Case History

Adesso Hotel (Roma)

Villa Athena Resort (Agrigento)

Hotel Della Piana (Avezzano)

Oasi di Kufra See & Lake H&W (Sabaudia)

The Ner Collection (Roma)

Corso 281 (Roma)

/Adesso/



OASI DI KUFRA
SPORT HOTEL & WELLNESS
Sea - Lake



INIZIO COLLABORAZIONE: MAGGIO 2022

AREE DI INTERVENTO:

- Start-Up con definizione degli aspetti gestionali e tecnici
- Selezione e gestione HR e fornitori
- Brand identity e awareness
- Analisi e posizionamento nel mercato di riferimento
- Selezione, implementazione e sincronizzazione sistemi (PMS, DMS, CRO, BE e RMS)
- Definizione e implementazione politiche tariffarie
- Gestione pricing
- Sviluppo Commerciale
- Sviluppo GDS
- Sviluppo MICE
- Reservations outsourcing

KPI:

Primi 8 mesi di vita RevPAR 115€



Villa Athena Resort (Agrigento)



INIZIO COLLABORAZIONE: MAGGIO 2022

AREE DI INTERVENTO:

- Reservations outsourcing
- Rebranding
- Web design
- Ottimizzazione brand awareness
- Implementazione e sincronizzazione sistemi (DMS, CRO e BE)
- Definizione e implementazione politiche tariffarie
- Gestione pricing
- Sviluppo Commerciale
- Social Media strategy e gestione operativa
- Partecipazione alle principali fiere di settore

KPI:

2023 vs 2022 (Mar-Set) +68€ ADR
e +8% Occ.



Hotel Della Piana (Avezzano)



HOTEL DELLA PIANA
AVEZZANO

INIZIO COLLABORAZIONE: APRILE 2022

AREE DI INTERVENTO:

- Brand identity e awareness
- Comunicazione
- Selezione, implementazione e sincronizzazione sistemi (PMS, DMS e BE)
- Definizione, implementazione politiche tariffarie
- Gestione pricing
- Sviluppo Commerciale

KPI:

2023 vs 2022 (al 24 Set) +4,9% ADR
e +50,9% Occ.



Oasi di Kufra See & Lake H&W (Sabaudia)



OASI DI KUFRA

SPORT HOTEL & WELLNESS

Sea - Lake

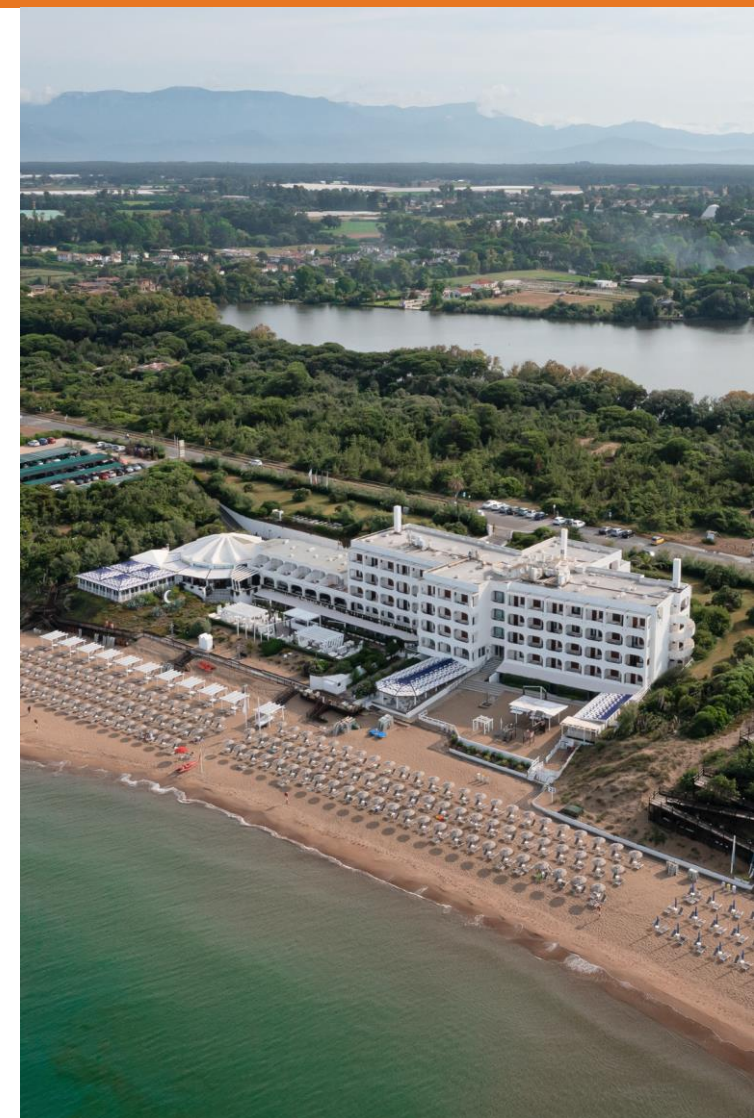
INIZIO COLLABORAZIONE: AGOSTO 2022

AREE DI INTERVENTO:

- Brand identity e awareness
- Social Media strategy e gestione operativa
- Web design
- Selezione, implementazione e sincronizzazione sistemi (PMS, CM, CRS e BE)
- Definizione e implementazione politiche tariffarie
- Gestione pricing
- Sviluppo Commerciale

KPI:

- 2023 vs 2019 (al 24 Set) +7% di Occ.
+2 % ADR



Ner Collection (Roma)

The Cross
HOTEL

Relais Monti

The Major
HOTEL

INIZIO COLLABORAZIONE: MAGGIO 2021

AREE DI INTERVENTO:

- Analisi e posizionamento nel mercato di riferimento
- Selezione, implementazione e sincronizzazione sistemi (PMS, DMS e BE)
- Definizione e implementazione politiche tariffarie
- Gestione pricing
- Sviluppo Commerciale
- Ottimizzazione brand awareness
- Gestione operativa Social Media
- Reservation per il segmento gruppi

KPI: The Cross Hotel

2023 vs 2022 (al 24 Set)
+20,4% ADR e +9,2% Occ.

KPI: Relais Monti

2023 vs 2022 (al 24 Set)
+52% ADR e +16% Occ.

The Major Hotel

RevPAR 158,44€



Corso 281 (Roma)

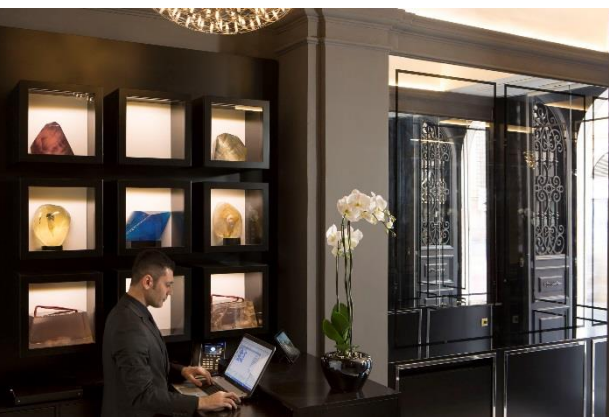
INIZIO COLLABORAZIONE: Gennaio 2022

AREE DI INTERVENTO:

- Selezione, implementazione e sincronizzazione sistemi (DMS e BE)
- Definizione, implementazione politiche tariffarie
- Gestione pricing
- Posizionamento Commerciale

KPI:

2022 vs 2019 +18%ADR e +10% Occ.





ANDREA GIROLAMI
President



MARCO CALABRESE
Director of
Human Resources



PIETRO MORETTI
Director of
AG Hotel Consulting



MARIA CHIARA PICARDI
Director of Sales,
Marketing & PR



GIANLUCA LONGO
Revenue &
Sales Director



MAURO BRASIOLI
Communication
& Distribution Manager



SANDRA ARMAN
MICE & Luxury
Division Manager



ROCCO MOSCARELLO
Director of
AG Boutique Journey



FLAVIO CASTELLANI
Revenue Specialist



ELEONORA MANCINI
Revenue Specialist



DAMIANO MAIURI
Revenue Agent



VANIA VITTOZZI
Revenue Specialist



VITO CARLUCCIO
Revenue Agent



LEONARDO SANTORO
Revenue & Reservations Agent



ALESSANDRO SFORZA
Reservation Specialist



MICHELE BRINZAGLIA
Groups Specialist



ALESSIA ESPOSITO
Reservation Specialist



AMIN LOFTIAN
Revenue Analyst



YOANDRY E. SILVA
Concierge Agent



MARIO OSSANI
Development Agent



GIULIA LAGANÀ
Marketing
Account



CATERINA FIDELBO
Social Media Account



FRANCESCO DIVIESTI
Graphic Designer



GINEVRA SILVI
Digital Marketing Account



PLEASE
DISTURB

AG HOTEL
CONSULTING

Let's **Walk** Together

AG HOTEL
CONSULTING

info@aghotelconsulting.it

aghotelconsulting.it