

AG

HOTEL
CONSULTING

LET'S
WORK
TOGETHER



info@aghotelconsulting.it
aghotelconsulting.it



Indice

- 3. *We are*
- 4. *Revenue*
- 6. *Sales*
- 8. *Marketing & Social Media*
- 11. *Reservations*
- 13. *Human Resources*
- 15. *Management*
- 17. *Actions*
- 19. *Our projects*
- 20. *Case History*
- 27. *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'SWORKTOGETHER

Revenue





- Analisi della struttura: analisi di mercato, ricerca e definizione del competitive set
- Raccolta dati: analisi e valutazione delle potenzialità della struttura ricettiva
- Tecnologie digitali: 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
- Analisi e monitoraggio: della concorrenza e delle loro politiche di prezzo.
- Segmentazione di mercato: definizione, differenziazione e ottimizzazione segmenti di mercato e tipologie di camera
- Global pricing strategy: definizione, implementazione e gestione continua della politica tariffaria in base agli obiettivi di fatturato, alle caratteristiche della struttura ricettiva e alla clientela di riferimento. Con analisi pick-up e OTB
- Creazione di report: relativi all'andamento e monitoraggio dei risultati ottenuti
- Distribuzione: creazione e distribuzione di pacchetti, campagne e promozioni customizzate; valutazione degli outlet e commercializzazione dei servizi ancillari della struttura
- Displacement analisi gruppi: valutazione incidenza statistica per gestione gruppi
- Elaborazione budget: annuale e forecast trimestrale attraverso un'accurata analisi del dato storico e dell'On the book
- Outsourcing: pricing e Inventory management quotidiano e continuo
- Daily activity: analisi pick-up e OTTB giornaliera con gestione pricing

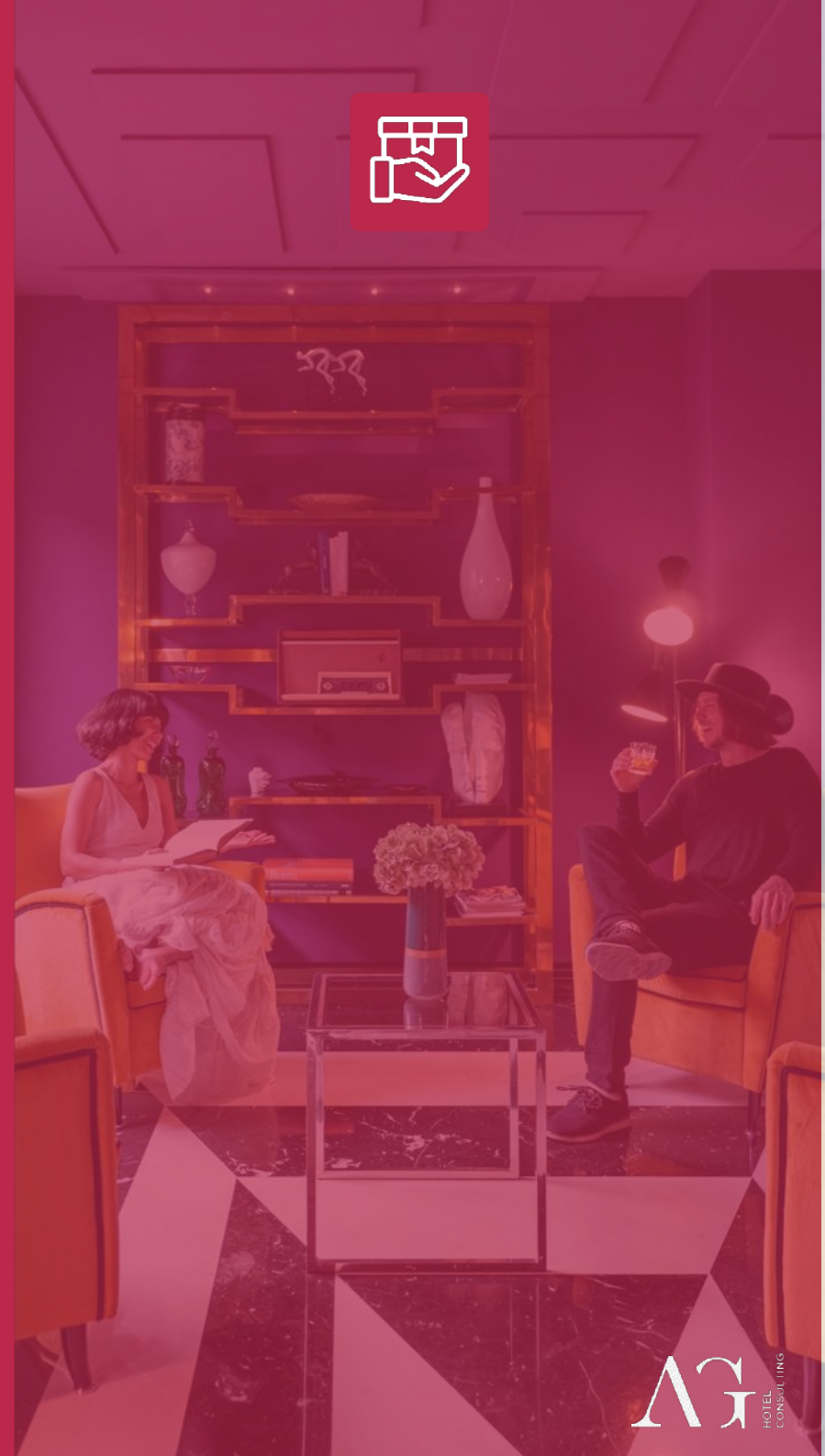
#LET'S WORK TOGETHER

Sales



Sales

- Canali di Distribuzione: ricerca e selezione dei canali di distribuzione online e offline
- Contracts: ricerca e contrattazione di nuovi canali di vendita e consolidamento degli stessi con relativo supporto alla contrattualizzazione
- Attività di Sales Ambassador: vendita e distribuzione intermediata tramite DMC ai Travel Agent e Travel Designer
- Attività di Networking: organizzazione eventi specifici per rapporti tra Top Clients e Top Producers
- Portfolio Clienti: ampliamento e gestione diretta del portafoglio clienti con utilizzo database di AG Group
- AGBJ: distribuzione della struttura sul portfolgio clienti di AG Boutique Journey sia gruppi che individuali
- Business Development: attività di distribuzione mirate per i vari segmenti (Leisure, Corporate, MICE, FIT e Gruppi)
- Fiere di Settore: partecipazione ai principali eventi, fiere e workshop di settore ove presente AG Group
- Experiences: ideazione, ricerca e gestione per esperienze tailor made con creazione book digitale dedicato
- Sales blitz & Calls: organizzazione e programmazione periodica AG Group con relativo follow up in report mensile
- Sales operations: supporto allo sviluppo strategico di up-selling e cross-selling
- GDS: analisi e relativa distribuzione della struttura all'interno del GDS con gestione processi ARP. Suggerimenti per campagne ADS del GDS



#LET'SWORKTOGETHER

Marketing and Social Media Marketing





- SWOT Analysis: punti di forza, di debolezza, minacce e opportunità per la struttura
- Content Marketing: supporto alla creazione e/o aggiornamento dei contenuti per la comunicazione
- Shooting fotografico: organizzazione Moodboard e assistenza alla realizzazione shooting fotografico
- Social Media Marketing: strategia Editoriale Organica e a pagamento
- Segmentazione Target: analisi segmenti di clientela con valutazione per differenziazione del mercato di riferimento
- Google ADS: ideazione e realizzazione campagne web di posizionamento. Costi non inclusi
- Web Design: supporto alla realizzazione e alla gestione Sito Web
- Brand Identity: definizione dell'identità di brand e relativa strategia di commercializzazione
- E-mail Marketing: elaborazione de invio di newsletter e DEM (direct email marketing) mirate a database AG Group
- Analisi Brand di Settore: ricerca e valutazione dei brand per eventuale affiliazione
- Web analysis: analisi delle performance (KPI) Metasearch e Google My Business
- Graphic Design: studio ed elaborazione di immagine coordinata e Brand collateral
- Google MyBusiness: creazione e gestione profile
- Report



- Social Media Strategy: sviluppo di una strategia social specifica per la struttura, sia organica che a pagamento
- Shooting foto e video: servizio di shooting foto/video periodico con moodboard condivisa, per la creazione dei contenuti del piano editoriale, con caratteristiche specifiche per ciascun social attivo
- Gestione dei canali social: creazione dei canali suggeriti in fase di strategia e gestione delle pubblicazioni su tutti i social attivi, sia post che stories
- Insights analysis: analisi delle performance dei profili attivi, compreso Google My Business, attività di report trimestrale e annuale, suggerimenti per il miglioramento del rendimento
- Community management: interazione con la community (risposta a commenti, richieste di informazioni e messaggi privati), per valorizzare il processo di conversione e di ingaggio con gli utenti
- ADV e social campaign: sviluppo e creazione delle sponsorizzazioni social, per il raggiungimento degli obiettivi di valorizzazione degli outlet o per la promozione di pacchetti speciali e offerte
- Influencer Marketing: studio, analisi e gestione dell'influencer marketing e dei rapporti con content creator e altri media online

#LET'SWORKTOGETHER

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'SWORKTOGETHER

Human Resources



- Job Description: Creazione delle varie Job Description per inquadramento professionale di tutte le figure alberghiere in forze
- Organigramma: Creazione organigramma e Revisione periodica dello stesso per valutazione e analisi di tutto lo staff in forze all'Albergo
- Strategie HR per Formazione: in sede AG HOTELS verranno formate tutte le figure di responsabilità (Manager) per la gestione dei vari reparti con affiancamento a professionisti del settore
- Recruitment: Screening dei CV nel Database AG Group o suggeriti dalla struttura stessa, con valutazione dei profili e supporto decisionale alla selezione
- Inquadramento Contrattuale per nuove assunzioni: Suggerimenti, con consulente dedicato o con proprietà, per la decisione degli inquadramenti contrattuali (attenzione a difficoltà e problematiche)
- Formazione «ON THE JOB»: Formazione iniziale «On The Job» dei vari reparti a cura della Direzione AG Hotel Consulting o di un suo delegato con attività calendarizzate




#LET'S WORK TOGETHER


Management








- Realizzazione Business Plan a 5 anni con annesso Staff Plan per valutazione ricavi, costi diretti, costi indiretti e ottenimento indici di valutazione (ADR. REVPAR. GOP. Ecc.)
- Gestione (da remoto) di riunioni e attività di Hotel Management con staff selezionato in operativo front office e operativo back office.
- Realizzazione, insieme a manager selezionati, delle procedure operative per la gestione dei vari reparti della struttura
- Assistenza per la selezione di fornitori con valutazione di quelli presenti in accordo quadro con la società AG Group (f&b, assicurazione, suppellettili, salute e sicurezza, badge, mobilio, ecc.)
- Valutazione e ottimizzazione outlet di riferimento e servizi ancillari, per incremento fatturato diretto e con cross-selling o up-selling dedicato
- Controllo di gestione periodo con analisi dati (report di periodo, verifica delle performance rispetto ai budget e rispetto agli anni precedenti, controllo dei costi con valutazione efficientamento, analisi numeri di magazzino)
- Valutazione ed eventuale ottimizzazione accordi: (cooperative outsourcing, fornitura energia ecc.)
- Supporto organizzativo per tutto il periodo di implementazione e “start up”
- Hotel Restyling e Rebranding con support costante e periodico

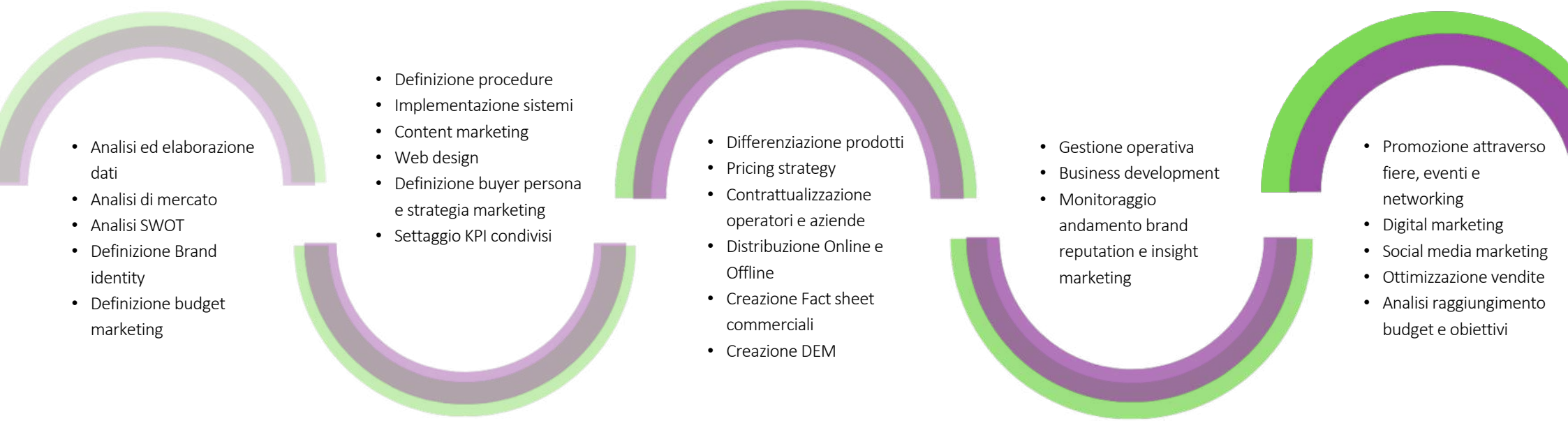
- 
- Analisi ed elaborazione dati
 - Analisi di mercato
 - Analisi SWOT
 - Definizione Brand identity
 - Definizione budget marketing

- 
- Definizione procedure
 - Implementazione sistemi
 - Content marketing
 - Web design
 - Definizione buyer persona e strategia marketing
 - Settaggio KPI condivisi

- 
- Differenziazione prodotti
 - Pricing strategy
 - Contrattualizzazione operatori e aziende
 - Distribuzione Online e Offline
 - Creazione Fact sheet commerciali
 - Creazione DEM

- 
- Gestione operativa
 - Business development
 - Monitoraggio andamento brand reputation e insight marketing

- 
- Promozione attraverso fiere, eventi e networking
 - Digital marketing
 - Social media marketing
 - Ottimizzazione vendite
 - Analisi raggiungimento budget e obiettivi

- 
- Analisi ed elaborazione dati
 - Analisi di mercato
 - Analisi SWOT
 - Definizione Brand identity
 - Definizione budget marketing

- Definizione procedure
- Implementazione sistemi
- Content marketing
- Web design
- Definizione buyer persona e strategia marketing
- Settaggio KPI condivisi

- Differenziazione prodotti
- Pricing strategy
- Contrattualizzazione operatori e aziende
- Distribuzione Online e Offline
- Creazione Fact sheet commerciali
- Creazione DEM

- Gestione operativa
- Business development
- Monitoraggio andamento brand reputation e insight marketing

- Promozione attraverso fiere, eventi e networking
- Digital marketing
- Social media marketing
- Ottimizzazione vendite
- Analisi raggiungimento budget e obiettivi

Our Projects



“
*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 Sea & 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)



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 Sea & 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€



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



PIETRO MORETTI
Director of
AG Hotel Consulting



GIANLUCA LONGO
Revenue &
Sales Director



MARIA CHIARA PICARDI
Director of Sales,
Marketing & PR



MAURO BRASIOLI
Communication
& Distribution Manager



ROCCO MOSCARELLO
Director of
AG Boutique Journey



CECILIA SCICOLONE
Human Resources &
Administration Manager

REVENUE & RESERVATION

Revenue Specialist
FLAVIO CASTELLANI
ELEONORA MANCINI
DAMIANO MAIURI
VITO CARLUCCIO
LEONARDO SANTORO

AMIN LOFTIAN
Revenue Analyst

ALESSANDRO SFORZA
Reservation Manager

MICHELE BRINZAGLIA
Groups Manager

ALESSIA ESPOSITO
Reservation & Groups Specialist

MARIO OSSANI
Development Agent

HUMAN RESOURCES

MARTINA PEDULLÀ
Hr Training & Development

CARLO PAOLILLO
HR Assistant

PARIDE PACACCIO
HR Assistant

MARKETING & SOCIAL MEDIA

GIULIA LAGANÀ
Marketing Account

FRANCESCO DIVIESTI
Graphic Designer

GINEVRA SILVI
Digital Marketing Account

ALICE CAMANDONA
Art Director & Photographer

STEFANO BIZZARRI
Digital Strategist

NICOLA D'ANNA
Project Manager

DANIELA SANTINI
Social Media Manager

FLAVIA IPPOLITI
Community Manager

REBECCA GATTI
Copywriter

BOUTIQUE JOURNEY DMC

LINDA MCLAREN
Head of Sales

SANDRA ARMAN
MICE & Luxury Division Manager

PAOLA RECCHI
Operation Manager FIT

YOANDRY E. SILVA
Concierge Agent



PLEASE
DISTURB

AG HOTEL
CONSULTING

Let's **Walk** Together

AG HOTEL
CONSULTING

info@aghotelconsulting.it

aghotelconsulting.it