

FRANCO GRASSO

# Company Profile



**Franco Grasso** è dal 2005 la prima società italiana di Revenue Management specializzata in pricing dinamico per strutture ricettive indipendenti, sia in Italia che all'estero.

---

Abbracciare le strategie di prezzo dinamiche significa proporre online solo tariffe corrette per le richieste del mercato e, quindi, **farsi scegliere** dai turisti che ricercano autonomamente alloggi online, ogni giorno dell'anno.

Perché facciamo questo lavoro?

**La nostra missione  
è migliorare la vita  
di chi viaggia e di chi ospita.**



Negli anni 2000 il **mercato del turismo** ha iniziato un percorso di **cambiamento inarrestabile**, per questo è necessario trovare **soluzioni sempre attuali** e coerenti con il momento che il mercato attraversa.

---



Aiutiamo gli albergatori a farsi scegliere online grazie alla **strategia di Revenue Management** ideata da **Franco Grasso**: le strutture, **massimizzando le vendite** in breve tempo, possono migliorarsi e quindi **migliorare** l'esperienza di viaggio dei loro ospiti.



Con **Revenue Team** abbiamo seguito **più di 2500 strutture ricettive** di ogni tipologia e dimensione, sia in Italia che all'estero:

- incrementando velocemente il loro **fatturato**
- aumentando la loro **visibilità**
- migliorando la loro **reputazione**





Revenue Team è la divisione operativa di Franco Grasso. **Più di 40 Forecast Manager** lavorano in sinergia, **costantemente aggiornati** sul mercato e sui benchmark di settore, prestano **consulenza strategica e operativa** ai nostri clienti 7/7:

- analizzando quotidianamente il mercato
- scegliendo le tariffe migliori per ogni unità
- insegnando alle aziende la strategia di Revenue Management di Franco Grasso



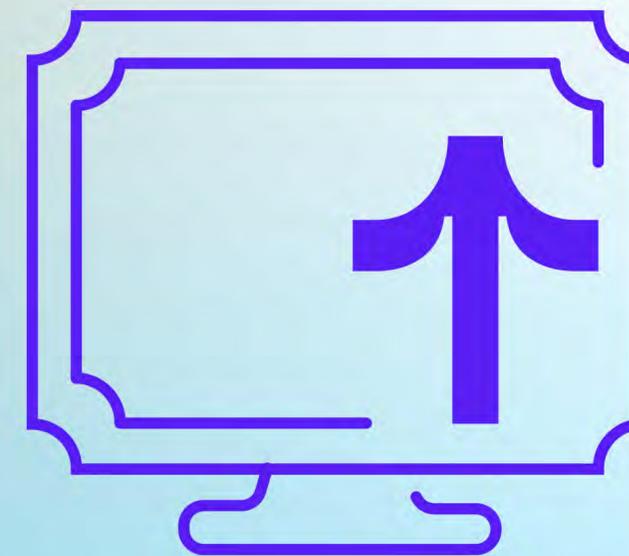


Revenue Team grazie anche al software proprietario Revolution Plus che mette in relazione i dati di mercato e dei nostri clienti da quasi 20 anni:

Fa **consulenza strategica e operativa** alle singole strutture che vogliono massimizzare le vendite in breve tempo e **con un servizio che si ripaga da solo.**

Fa **formazione personalizzata** alle aziende che vogliono acquisire le strategie di Revenue Management di Franco Grasso e **gestire internamente le attività.**

Sostiene **gratuitamente** la **crescita di Unità Territoriali Revenue**: più strutture su uno stesso territorio che vogliono fare Revenue per portare benessere a sé stessi e agli altri.



## Le nostre specializzazioni

### La consulenza con Revenue Team

La sicurezza di un Forecast Manager che analizza quotidianamente il mercato, adatta le tariffe e le distribuisce sui canali di vendita perché siano sempre le più alte possibili e profittevoli ogni giorno dell'anno.

*Risultati concreti in brevissimo tempo.*

### La formazione con Revenue Team

Formazione personalizzata in azienda per aggiornare il management e/o il team sulle tecniche e le modalità di Revenue Management da implementare.

*Il passo necessario per non lasciare indietro nessuna azienda.*

### Le UTR (Unità Territoriali Revenue) con Revenue Team

Revenue Management in condivisione. Grazie alle UTR ne giovano tutti, i proprietari delle strutture che partecipano, il territorio e le altre attività.

*Nessun costo e l'opportunità di crescere insieme al territorio.*

### Il software Revolution Plus con Revenue Team

La Revolution Plus è il nostro software proprietario nel quale sono immagazzinati quasi 20 anni di dati del mercato e dei nostri clienti. È per questo che le consulenze e le previsioni dei nostri Forecast Manager sono così affidabili.

*Un alleato quotidiano nell'analisi dei dati e nelle scelte strategiche sul breve e lungo periodo.*

### La cultura di Franco Grasso

3 libri editi da Hoepli e scritti dal fondatore Franco Grasso tra cui il primo libro sul Revenue Management in italiano (best seller). Partecipazioni con le principali Università di economia, in Italia e all'estero che, inoltre, adottano i nostri manuali come libri di testo.

*Facciamo cultura perché il Revenue Management è una risorsa in cui crediamo.*

# Scegli di farti scegliere.

Acquisisci la mentalità  
imprenditoriale corretta per il mercato contemporaneo,  
inizia entrando in contatto con Franco Grasso.

Grazie

