

Daily revenue briefing

Domanda, occupazione, pickup e decisioni commerciali quotidiane

NOME DELLA STRUTTURA

RIFERIMENTI DELLA STRUTTURA

Riunione

DATA

ORA

RESPONSABILE

PARTECIPANTI

Prossimi sette giorni

Data	Vendibili	Vendute	Occup.	ADR	RevPAR	Pickup 24h	Cancell.	OOO	OOS	Evento / domanda	Decisione

Eccezioni, rischi e opportunità da discutere

OOO (Out of Order): camera fuori vendita per un problema rilevante o un intervento. OOS (Out of Service): indisponibilità di norma più breve o limitata. L'effetto sull'inventario può variare in base al PMS: usare lo stato e il denominatore previsti dal gestionale della struttura.

Daily revenue briefing

Domanda, occupazione, pickup e decisioni commerciali quotidiane

Decisioni da verificare

☐	Aggiornare domanda, eventi e capacità effettiva	OK
☐	Confrontare pickup e cancellazioni con la baseline	OK
☐	Verificare disponibilità per tipologia	OK
☐	Controllare prezzi, restrizioni e coerenza fra canali	OK
☐	Valutare gruppi, allotment e richieste in opzione	OK
☐	Condividere camere fuori vendita, stato OOO/OOS e tempi di rientro	OK
☐	Confermare una decisione, un responsabile e una scadenza	OK
☐	Definire la metrica che confermerà o smentirà la scelta	OK

Decision log

Decisione	Motivo	Responsabile	Scadenza	KPI	Esito