



FORMAZIONE
ALBERGHIERA

COMUNICATO STAMPA

LA NOTIZIA IN BREVE

Il cambiamento climatico sta rivoluzionando il settore turistico, eliminando le stagioni nette e prolungando l'estate fino a novembre. Per gli albergatori, questo richiede un revenue management adattivo, capace di rispondere con rapidità alle fluttuazioni climatiche e alla domanda turistica. Come suggerisce Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo, l'integrazione di dati storici con tendenze meteo attuali permette di gestire in modo dinamico il pricing, evitando di restare ancorati a stagionalità ormai obsolete. Tuttavia, l'uso dei sistemi RMS è utile ma non basta: è cruciale il monitoraggio umano che consente di anticipare i cambiamenti e adattare rapidamente le strategie. Investire in formazione e know-how specialistico diventa quindi indispensabile per mantenere competitività e sostenibilità in un contesto turistico sempre più imprevedibile.

REVENUE MANAGEMENT E CLIMATE CHANGE: COME TRASFORMARE UNA SFIDA IN OPPORTUNITÀ

L'adattamento ai cambiamenti climatici nel settore dell'ospitalità richiede un'evoluzione nel revenue management che integri dati meteorologici e storici e si avvalga di una strategia dinamica. Gli albergatori che adotteranno un monitoraggio costante e una gestione esperta del pricing avranno maggiori chance nel mantenere competitività e sostenibilità in un mercato turistico sempre più incerto

Il **cambiamento climatico** è ormai **evidente e tangibile**. Lo si nota nella **scomparsa delle stagioni definite** e nella percezione che "non ci sono più le mezze stagioni". Di fronte a **estati che si prolungano** fino a novembre e **inverni incerti**, **le strutture ricettive sono costrette a rivedere la loro pianificazione**. La sfida? Gestire e ottimizzare le proprie risorse attraverso un **revenue management che tenga conto di un clima instabile e di una domanda turistica sempre più volatile**.

Gli albergatori hanno **oggi l'opportunità di trasformare la variabilità climatica in un vantaggio strategico, adattando la propria strategia di revenue management**. L'incrocio dei **dati storici con le tendenze climatiche recenti** può offrire previsioni più accurate e permettere agli operatori di adeguare prezzi e disponibilità in tempo reale. In questo senso, **la capacità di prevedere le oscillazioni nella domanda – tenendo conto del clima – diventa cruciale** per chi vuole mantenere l'occupazione stabile e i prezzi competitivi.

Non solo. Gli albergatori devono essere in grado di **ricalibrare rapidamente il proprio pricing in risposta a mutamenti climatici imprevisti**. Questo significa **adottare un revenue dinamico** che vada oltre le tradizionali stagioni e sia capace di rispondere a variazioni meteo con la stessa prontezza con cui si risponde a un cambio nella domanda.

Un **elemento centrale è il pricing stagionale adattivo**. Se le stagioni si prolungano o accorciano, le **tradizionali strategie di pricing** – che distinguevano nettamente l'alta e la bassa stagione – **diventano obsolete**. Con il clima che prolunga, per esempio, la stagione estiva fino a novembre, gli albergatori possono **mantenere prezzi competitivi anche nei mesi che un tempo sarebbero stati considerati "di bassa stagione"**. Questa la visione di **Maurizio Galli, fondatore di Formazione Alberghiera**, scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo che avverte come occorra fare attenzione: rimanere aperti più a lungo significa anche affrontare **costi operativi che senza una gestione ottimizzata del revenue, rischiano di erodere i margini**.





FORMAZIONE
ALBERGHIERA

COMUNICATO STAMPA

“Un revenue management efficace oggi integra quindi anche l’analisi delle variabili climatiche. Il monitoraggio costante del meteo permette di modulare le offerte e gli sconti con una precisione che può fare la differenza, specialmente nei confronti delle mete estere che competono per attrarre la stessa clientela” spiega Maurizio Galli.



Saper elaborare strategie di revenue che tengano conto del cambiamento climatico richiede **competenze specifiche e un approccio proattivo che combini l’uso di sistemi di gestione automatizzati con il controllo umano**. *“Gli strumenti di Revenue Management System (RMS) rappresentano oggi un valido supporto, ma non possono sostituire l’esperienza e l’intuito umano: essi infatti si basano su modelli predefiniti e dati storici che nel caso di un improvviso stravolgimento climatico, possono risultare in ritardo rispetto alla domanda reale”* precisa il fondatore di Formazione Alberghiera.

È qui che entra in gioco il fattore umano: **un esperto di revenue management, grazie al know-how e all’analisi esperta dei dati in tempo reale, può anticipare le tendenze e attuare strategie correttive tempestive**. Ad esempio, in caso di un’improvvisa ondata di caldo autunnale che prolunga l’estate, un professionista può rispondere rapidamente modulando le tariffe, offrendo promozioni o implementando pacchetti speciali che rispondano alla domanda del momento.

L’elemento centrale per gli albergatori che intendono affrontare il cambiamento climatico con successo è la preparazione. *“Affidarsi esclusivamente ai sistemi automatizzati significa rischiare di essere sempre un passo indietro rispetto ai cambiamenti che oggi avvengono a una velocità impensabile fino a pochi anni fa. Il monitoraggio esperto permette invece di anticipare le mosse necessarie, gestendo le offerte in maniera intelligente e proattiva”* conclude Maurizio Galli.

Formazione Alberghiera è una scuola di alta formazione del settore turistico ricettivo nata a Verona nel 2018 e divenuta uno dei principali punti di riferimento in Italia per tutti coloro che desiderano una formazione più pratica ed approfondita. Grazie ad importanti collaborazioni con Enti bilaterali, Università, Fondi interprofessionali, Associazioni di categoria e Federalberghi, Formazione Alberghiera concretizza la vision di eccellenza e di elevato standard qualitativo del suo fondatore Maurizio Galli, creando una squadra di docenti, tutti professionisti ed imprenditori del settore, in grado di andare oltre la teoria, per trasmettere i veri segreti pratici del settore. Formazione Alberghiera è l’unica scuola in Italia del settore a svolgere oltre 3.000 ore di formazione in azienda ogni anno.

www.formazionealberghiera.it



UFFICIO STAMPA
COMMUNICATION & P.R.

- T. +39.051.4450204 - T. +39.051.6233715 - press@borderlineagency.com
- MATTEO BARBONI - M. +39.349.6172546 - m.barboni@borderlineagency.com