



ניהול תשואה לעסקי תיירות

מטרת הקורס



הקורס מיועד לבעלות ובעלי עסקים בתחום תיירות במרחב הכפרי: יקבים, Revenue אטרקציות ועסקי לינה המעוניינים להסמיע טכניקות של ניהול (תשואה בעסק, ולהשתמש בנתונים הפנימיים של העסק כדי לקבל החלטות (Management) תמחור בהתאם לדינמיות של השוק וחיזוי ביקושים לאורך השנה. בסיום הקורס כל בעל.ת עסק ירכיב את תכנית ניהול התשואה של העסק שלו.

קהל היעד



הקורס מיועד לבעלות ובעלי עסקים בתחום התיירות במרחב הכפרי כגון: יקבים, אטרקציות תיירותיות, ועסקי לינה.

פרטי הקורס



8 מפגשים, 40 ש"א. מתקיים בימי שלישי
09:30-13:30

מרצה
יואש לימון

מחיר הקורס
800 ש"ח



איפה ומתי
מטה יהודה



מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	21.01.25	מבוא לניהול תשואה בתיירות	<ul style="list-style-type: none"> ניהול תשואה בתיירות - מה זה ומה זה נותן? איסוף וניתוח נתונים דיגיטלי כבסיס לניהול תשואה מודרני. איך מודדים ניהול תשואה? תפוסה או מחיר, מה יותר חשוב? מדדי ניצולת, תשואה ורווחיות. מדדים ייחודיים לסקטורים שונים.
2.	28.01.25	תמחיר ותמחור	<ul style="list-style-type: none"> תמחיר על קצה המזלג מה מבנה העלויות של העסק שלי, ולמה הוא לא קשור (כמעט) למחיר ללקוח. גמישות תמחורת - התאמת מחירים לשינויים בביקוש ועונתיות, בהתאם לתחרות ולמאפייני הלקוחות, במטרה למקסם רווחיות וניצול משאבים.
3.	04.02.25	חיזוי ביקושים בעסק	<ul style="list-style-type: none"> איך חוזים ביקושים? הגרף הכי חשוב בניהול תשואה: גרף Pickup
4.	11.02.25	הרגלי רכישה כהזדמנות עסקית	<ul style="list-style-type: none"> איך מנתחים התנהגות צרכנים מנתוני העסק גרף מועד ההזמנה



ניהול תשואה לעסקי תיירות

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
.5	18.02.25	תרגול ומדיניות מכירה וביטולים ומכירת יתר	<ul style="list-style-type: none"> • תרגול תחזית באמצעות נתוני העסק והשוק • Overbooking • מדיניות מכירה וביטולים: ערוץ הכנסה חדש ולא רק צמצום הפסדים
.6	25.02.25	ערוצי מכירה ומדיניות מכירה	<ul style="list-style-type: none"> • סוגי ערוצי מכירה בתיירות • תיעדוף וניהול ערוצי מכירה
.7	04.03.25	בנייה מחירונים- סדנה מעשית	<ul style="list-style-type: none"> • הגדרת עונות העבודה של העסק • בניית קטגוריות המחיר הדומיננטיות • הרכבת טבלת מחירונים להטמעה מיידית
.8	11.03.25	התאמת ערוצי מכירה- סדנה מעשית וסיכום הקורס	<ul style="list-style-type: none"> • מיפוי ערוצי המכירה של כל עסק • איפיון ערוצי מכירה חסרים • קביעת הקצאה עקרונית למכירות מהערוצים השונים • פתיחת ערוץ מכירה חדש • בידול ערוצי מכירה קיימים • סיכום הקורס, משובים ותעודות