

FRANCESCA DI GIROLAMO

CONSULENTE STRATEGICO PER HOTEL

DOCENTE, SPEAKER
CEO DI
REVOLVE SOLUTION

Gentilissimi,

Con oltre 20 anni di esperienza nel settore alberghiero, ho iniziato il mio percorso come Direttore d'Hotel per poi diventare Revenue Manager e Consulente strategico per diverse hotel.

La mia passione per l'innovazione e l'eccellenza operativa mi ha portato a fondare **Revolve Solution**, società con sede a Rimini che supporta gli hotel nella crescita attraverso strategie di revenue management, soluzioni tecnologiche avanzate, formazione specializzata e marketing strategico.

Oltre alla consulenza, da due anni sono docente di revenue e pricing presso l'Accademia dell'Ospitalità di Cervia e consulente per l'innovazione digitale di Discover Cervia, aiutando le imprese turistiche a integrare tecnologie avanzate nei loro processi.

Il mio approccio si basa su una profonda conoscenza operativa del settore, unita a un forte orientamento ai risultati e all'innovazione continua.

Alcune delle mie competenze sono revenue management, strategia di prezzo, analisi dei dati, business development, gestione OTA, imprenditorialità, innovazione digitale; oltre a parlare perfettamente l'inglese in quanto madrelingua.

Cordialmente,

FRANCESCA DI GIROLAMO

CONSULENTE STRATEGICO
PER HOTEL

COMPETENZE PRINCIPALI

- REVENUE MANAGEMENT
- CONTROLLO DEI COSTI
- ANALISI DELLE PERFORMANCE
- CONTROLLO DEGLI STANDARD
- ANALISI E IMPLEMENTAZIONE STRATEGIA
- STRATEGIA POST PANDEMICA
- SEO AND GOOGLE ANALYTICS
- SOCIAL MEDIA STRATEGY
- STRATEGIE COMMERCIALI E DI MARKETING STRATEGIES
- FRONT OFFICE OPERATIONS
- HOUSEKEEPING OPERATIONS
- F&B OPERATIONS
- BUFFET STYLING
- EFFECTIVE LEADERSHIP
- ON LINE DISTRIBUTION
- WEB REPUTATION
- TOTAL QUALITY FOR HOTELS

PROFILO PROFESSIONALE

NATA IL 7 APRILE 1979 NEGLI STATI UNITI D'AMERICA - ARIETE

L'OSPITALITA' E' LA MIA PASSIONE DA SEMPRE. NON SMETTO MAI DI IMPARARE E STUDIARE. DESIDERO STARE AL PASSO CON I TEMPI, IN UN SETTORE, IL TURISMO; DOVE I CAMBIAMENTI SONO RAPIDI E AGGIORNARSI E' INDISPENSABILE PER NON RESTARE INDIETRO.

IL MIO OBIETTIVO E' MIGLIORARE LE PERFORMANCE DELL'AZIENDA COINVOLGENDO E VALORIZZANDO IL TEAM DI LAVORO.

LA MIA ESPERIENZA DIRETTA COME DIRETTORE D'ALBERGO NEL MERCATO PIU' COMPETITIVO D'ITALIA MI HA PERMESSO DI AVERE UNA VISIONE UNICA SUL MONDO DELL'HOSPITALITY.

CERTIFICATA IN REVENUE MANAGEMENT E CONTROLLO DI GESTIONE RITENGO CHE LA VERA DIFFICOLTÀ DI GESTIRE UNA STRUTTURA RICETTIVA NEL 2022 NON E' AVERE A DISPOSIZIONE IL BIG DATA MA SAPERLA LEGGERE E TRADURRE IN AZIONI.

REVOLVE SOLUTION WWW.REVOLVEsolution.IT

REVOLVE SOLUTION È UNA SOCIETÀ DI CONSULENZA ALBERGHIERA CON SEDE A RIMINI, NATA PER TRASFORMARE LE SFIDE DELL'HOSPITALITY IN OPPORTUNITÀ DI CRESCITA. OFFRIAMO SOLUZIONI SU MISURA IN REVENUE MANAGEMENT, TECNOLOGIA, FORMAZIONE E MARKETING, GRAZIE A UN TEAM MULTISERVIZI DI ESPERTI DEL SETTORE. LA NOSTRA FORZA È LA CONOSCENZA OPERATIVA DEL MERCATO, CHE CI PERMETTE DI COMPRENDERE LE ESIGENZE DEGLI ALBERGATORI E SVILUPPARE STRATEGIE EFFICACI E ORIENTATE AI RISULTATI.

CARRIERA LAVORATIVA

PER 22 ANNI HO RICOPERTO IL RUOLO DI DIRETTORE D'HOTEL, GESTENDO STRUTTURE DI DIVERSE DIMENSIONI. HO SVILUPPATO COMPETENZE IN REVENUE MANAGEMENT, OPERATIONS E MARKETING, OTTIMIZZANDO LA REDDITIVITÀ E MIGLIORANDO L'ESPERIENZA DEGLI OSPITI. LA MIA ESPERIENZA MI HA PERMESSO DI AFFRONTARE CON SUCCESSO LE SFIDE DEL SETTORE E GUIDARE LE STRUTTURE VERSO UNA CRESCITA SOSTENIBILE.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

LUISS BUSINESS SCHOOL

- EXECUTIVE MASTER IN HOSPITALITY MANAGEMENT

UNIVERSITA' DI BOLOGNA

- MASTER IN TOURISM MANAGEMENT
- LAUREA MAGISTRALE IN ECONOMIA E GESTIONE DEI SISTEMI TURISTICI (109/110)
- LAUREA TRIENNALE IN ECONOMIA E GESTIONE DEI SERVIZI TURISTICI

ATTIVITÀ DI DESTINATION MANAGER E INNOVATION MANAGER PER LA FONDAZIONE DISCOVER CERVIA

DA DUE ANNI, COME CONSULENTE STRATEGICO E DI INNOVAZIONE DIGITALE PER LA FONDAZIONE DISCOVER CERVIA, MI OCCUPO DI RAFFORZARE LA COMPETITIVITÀ DELLA DESTINAZIONE E DI OTTIMIZZARE LE PERFORMANCE DEL SETTORE ALBERGHIERO.

LA MIA ATTIVITÀ SI ARTICOLA IN DUE AMBITI PRINCIPALI: LA GESTIONE DELLA FORMAZIONE DELLE STRUTTURE RICETTIVE E L'IMPLEMENTAZIONE DELL'INNOVAZIONE DIGITALE.

IN QUALITÀ DI DOCENTE E COORDINATORE DELL'AREA REVENUE MANAGEMENT NELL'ACADEMY DELL'OSPITALITÀ, HO AVUTO UN RUOLO CHIAVE NELL'ORGANIZZAZIONE E NELLA REALIZZAZIONE DI PROGRAMMI DI FORMAZIONE AVANZATA. HO ORGANIZZATO E CONDOTTO 6 EDIZIONI DELLA MASTERCLASS REVENUE, FOCALIZZATE SULLA DISTRIBUZIONE, CONTRIBUENDO A FORMARE OLTRE 100 ALBERGATORI E DIPENDENTI.

INOLTRE, HO REALIZZATO 2 MASTERCLASS AVANZATE SUL PRICING E CREATO 2 MASTERCLASS DEDICATE ALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE APPLICATA ALL'HOTEL, PER FORNIRE AGLI OPERATORI GLI STRUMENTI NECESSARI PER GESTIRE LE SFIDE MODERNE DEL SETTORE ALBERGHIERO.

OLTRE ALLA FORMAZIONE, COME INNOVATION MANAGER, HO AVVIATO COLLABORAZIONI STRATEGICHE CON EXPEDIA MEDIA SOLUTIONS E BOOKING.COM, PROMUOVENDO LA DESTINAZIONE SU MERCATI CHIAVE COME USA, SVIZZERA E SVEZIA.

HO ANCHE LANCIATO IL PROGETTO HBENCHMARK, PER FAVORIRE LA CONDIVISIONE DEI DATI STATISTICI TRA GLI HOTEL DELLA ZONA, MIGLIORANDO LA GESTIONE E LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA.

GRAZIE A QUESTI INTERVENTI, GLI HOTEL COINVOLTI HANNO VISTO UN INCREMENTO DELLE PRESENZE TURISTICHE, UNA CRESCITA DELLA QUOTA DI MERCATO ESTERO, E UN MIGLIORAMENTO DELLE TARIFFE MEDIE, CONSOLIDANDO LA DESTINAZIONE COME UN PUNTO DI RIFERIMENTO INNOVATIVO NEL PANORAMA TURISTICO.

CORSI DI FORMAZIONE E ATTESTATI

FORMAZIONE "SOCIAL DIGITAL MARKETING"

DOCENTE: ARMANDO TRAVAGLINI, APRILE 2021

TECNICHE DI DIGITAL MARKETING, ANALISI SITO, I PUNTI CRITICI DEL BRAND E DELLA USP (UNIQUE SELLING PROPOSITION)

MASTERCLASS REVENUE LAB REVENUE ADVANCED

DOCENTI: EMANUELE NARDIN, VITO D'AMICO, EMANUELE MANSUETI, MARZO 2021

TECNICHE DI REVENUE AVANZATO

FORMAZIONE IN HOUSE REVENUE MANAGEMENT SYSTEM "MY FORECAST"

SICANIASC DI VITO D'AMICO, LUGLIO 2021

FORMAZIONE DI REVENUE SULL'UTILIZZO CORRETTO DEI PIANI TARIFFARI, IL FORECASTING, LO STUDIO DEI DATI STORICI E IL LORO UTILIZZO NELL'ANALISI, ANALISI DEL PICK UP E L'UTILIZZO DELLE TRE LINEE TEMPORALI A DISPOSIZIONE (CY, LY, YTD)

FORMAZIONE "TECNICHE COMMERCIALI DELL'INDUSTRIA APPLICATE AL TURISMO"

DOCENTE: FABIO DE PONTI, GENNAIO 2020

RUOLO E FUNZIONI DELL'UFFICIO COMMERCIALE, TECNICHE DI COMUNICAZIONE E DI VENDITA, PIANO STRATEGICO DI MARKETING, MONITORAGGIO DEI RISULTATI E DEI MEZZI DA UTILIZZARE PER IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI.

MASTERCLASS REVENUE LAB AVANZATO

DOCENTI: FRANCESCO CRISCUOLO, DAMIANO ZENNARO, ANTONIO MONTEMURRO, GABRIELE GNERI, MARZO 2019

APPLICAZIONE DELLE TECNICHE DI REVENUE MANAGEMENT ALLA PROPRIA STRUTTURA RICETTIVA, MISURAZIONE DELLE PERFORMANCE E LA LORO TRASFORMAZIONE IN DATI UTILI, CONOSCERE I NUOVI KPI, SVILUPPO DI STRATEGIE DI PRICING, ANALISI DEI SEGMENTI DI MERCATO.

FORMAZIONE "HOUSEKEEPING"

DOCENTE: CECILIA CIANFANELLI, MARZO 2019

LE CORRETTE PROCEDURE DI PULIZIE DELLA CAMERA E DEL BAGNO" I PASSAGGI FONDAMENTALI PER UNA PULIZIA DI ECCELLENZA, GESTIONE DEI COSTI STANDARD DEL REPARTO.

FORMAZIONE "REVENUE MANAGEMENT BASE AI FINI DELLA FORMAZIONE DEGLI ADDETTI AL FRONT OFFICE",

DOCENTE: EMANUELE NARDIN, MAGGIO 2019

REVENUE BASE APPLICATO IN HOTEL PER TUTTI GLI OPERATORI DEL FRONT E BACK OFFICE. I PRINCIPALI INDICATORI STATISTICI, IL PROCESSO DI RACCOLTA DATI, LA FORMULAZIONE DEL PREZZO E L'IMPLEMENTAZIONE DI UNA STRATEGIA TARIFFARIA.

FORMAZIONE "CONTROLLO DI GESTIONE"

DOCENTE: GABRIELE GNERI, FRANCESCO PALLONE, ALESSANDRO CARACENI, SETTEMBRE 2019 - OGGI

FORMAZIONE SULL'UTILIZZO DEL SOFTWARE DI CONTROLLO DI GESTIONE PER STRUTTURE RICETTIVE OPI, CONTROLLO DI GESTIONE, STESURA E LETTURA DEL BUDGET ALBERGHIERO, CONTROLLO DEI PROCESSI INTERNI AI REPARTI DELL'HOTEL PER MASSIMIZZARE IL CONTROLLO DEI COSTI.

FORMAZIONE "L'ARTE DEL BREAKFAST"

DOCENTE: GAETANO BARBUTO, SETTEMBRE 2019

COME SORPRENDERE E FIDELIZZARE I CLIENTI CON LA COLAZIONE, COME UTILIZZARE IL BUFFET COME STRUMENTO DI MARKETING, GESTIONE DEL FOOD COST E TUTTI I COSTI DEL REPARTO F&B.

FORMAZIONE REVENUE MANAGEMENT SYSTEM "MY FORECAST"

SICANIASC DI VITO D'AMICO, DICEMBRE 2019

FORMAZIONE SULL'UTILIZZO DEL SOFTWARE REVENUE MANAGEMENT SYSTEM "MYFORECAST".