HBD UPSELLING SOLUTIONS

Briefing comercial de recepción

Hotel de ejemplo A

INFORME ·

· OCT ·

Jornada analizada: · · Acumulado y ranking: · · Última carga: ·

01 Cómo avanzamos este mes

▪ ▪ acumulado de octubre al día ·

FRENTE AL MES ANTERIOR · DÍAS ·

Septiembre · · · -· %

Barra: octubre / septiembre · Diferencia · -· ·

FRENTE AL OBJETIVO MENSUAL CONFIGURADO

· · · %

Marca: ritmo al día · = · · · Brecha -· ·

02 Resultado diario y ranking del mes

PRODUCCIÓN TOTAL

▪ ▪

Importe del ·

UPSELLING HABITACIONES

▪ ▪

· % del ingreso diario

CROSS-SELLING

▪ ▪

· % del ingreso diario

Productos · ·

· mejoras de habitación registradas

Habitaciones superiores · ·

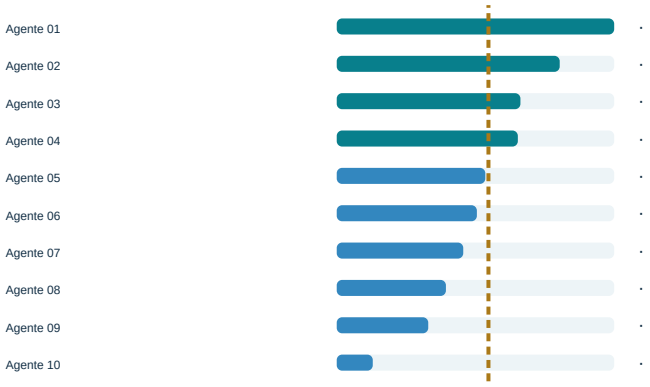
Mejora de régimen · ·

Salida tardía · ·

Camas balinesas · ·

Vendedores · ·

Upselling + cross-selling · importe acumulado



Línea dorada: media · · · por vendedor

Lectura HBD: cuatro vendedores superan la media mensual del ranking. Compartir prácticas y contrastar turnos y oportunidades antes de valorar diferencias.

· vendedores publicados; censo activo y ceros por validar. Comparación por importe, sin ajuste por jornada.

03 Objetivos numéricos para hoy · ·

TOTAL DEL DÍA

· ·

HABITACIONES

· ·

CROSS-SELLING

· ·

Desglose cross-selling: régimen · · · salida tardía · · · camas balinesas · ·.

Referencia diaria configurada en UpsellPacer, pendiente de validación del FOM según disponibilidad. Para alcanzar el objetivo mensual, el ritmo teórico restante es · · ·/día (·).

04 Tres recomendaciones para el responsable

Preparar el turno para la meta de hoy

FOM + recepción | Antes de las llegadas

Confirmar categorías y suplementos autorizados. Revisar las metas de · · en habitaciones y · · en venta complementaria.

Reconocer una práctica y acompañar al equipo

FOM | Briefing y durante el turno

Agente 01 lidera el importe mensual publicado. Compartir un caso de venta y acompañar una propuesta de cada vendedor bajo la media.

Revisar el avance en cada relevo

Responsable de turno | Relevos y cierre

Registrar unidades e importe por concepto; comprobar el avance hacia · · y compartir las objeciones que dificulten la venta.

Fuente: UpsellPacer, ·. Comparativo y ranking redondeados; objetivos configurados, no previsión. Sin ratios no verificados.