

FRANCO GRASSO

Franco Grasso è il precursore del revenue management in Italia e in Europa.

È CEO della Franco Grasso, una delle più grandi aziende specializzate nella consulenza di revenue management al mondo, con oltre 500 hotel clienti (in contemporanea).

La sua azienda aiuta gli albergatori – e tutti gli imprenditori del settore ricettivo alberghiero ed extra alberghiero – a farsi scegliere e a massimizzare i ricavi attraverso le strategie Revenue Management avanzato, basate su analisi approfondita del mercato e la sua costante evoluzione, su pricing dinamico (ovvero tariffe di vendita dinamiche), analisi della domanda e ottimizzazione dei canali di vendita.

La sua missione è quella di migliorare la vita di chi viaggia e di chi ospita, innalzando performance e qualità dell'esperienza.

In questi ultimi 20 anni, insieme al suo team, ha affiancato migliaia di hotel in numerosi Paesi, con risultati di crescita significativi, grazie a una consulenza operativa continuativa, alla formazione e a strumenti tecnologici.

Ha creato Revolution Plus, un RMS interfacciato con i principali PMS, che supporta le strategie di prezzo anche attraverso l'AI, basate su dati storici e previsionali in tempo reale.

È autore della trilogia sul Revenue Management: "Il Revenue Management Alberghiero" (Hoepli, 2006), "Oltre il Revenue Management alberghiero – Come cogliere le nuove opportunità di mercato" (Hoepli, 2012) e La Revenue Economy (Hoepli, 2020), best seller sempre in vetta alle classifiche della manualistica economica.

Nel 2022 è stato insignito dell'onorificenza di Cavaliere al Merito della Repubblica italiana dal presidente Sergio Mattarella, per il prezioso contributo alla nazione nel settore turistico. La azienda opera in tre ambiti complementari: nel mondo dell'ospitalità, affiancando hotel e strutture ricettive con servizi mirati alla crescita, lavorando su ricavi, canali e processi per rendere più efficiente ogni reparto; sul territorio, promuovendo la collaborazione tra imprese di una stessa Destinazione con la creazione di UTR (Unità Territoriali Revenue); nella formazione con la Revenue Academy, prima scuola in Italia interamente dedicata al Revenue Management, realizzando anche percorsi "in azienda" per trasferire competenze direttamente ai team operativi.

Franco Grasso rappresenta un punto di riferimento per hotel e strutture ricettive alberghiere ed extra alberghiere che vogliono migliorare il proprio business con metodo, con l'aiuto della tecnologia, ma soprattutto con una cultura manageriale rivolta al risultato.

