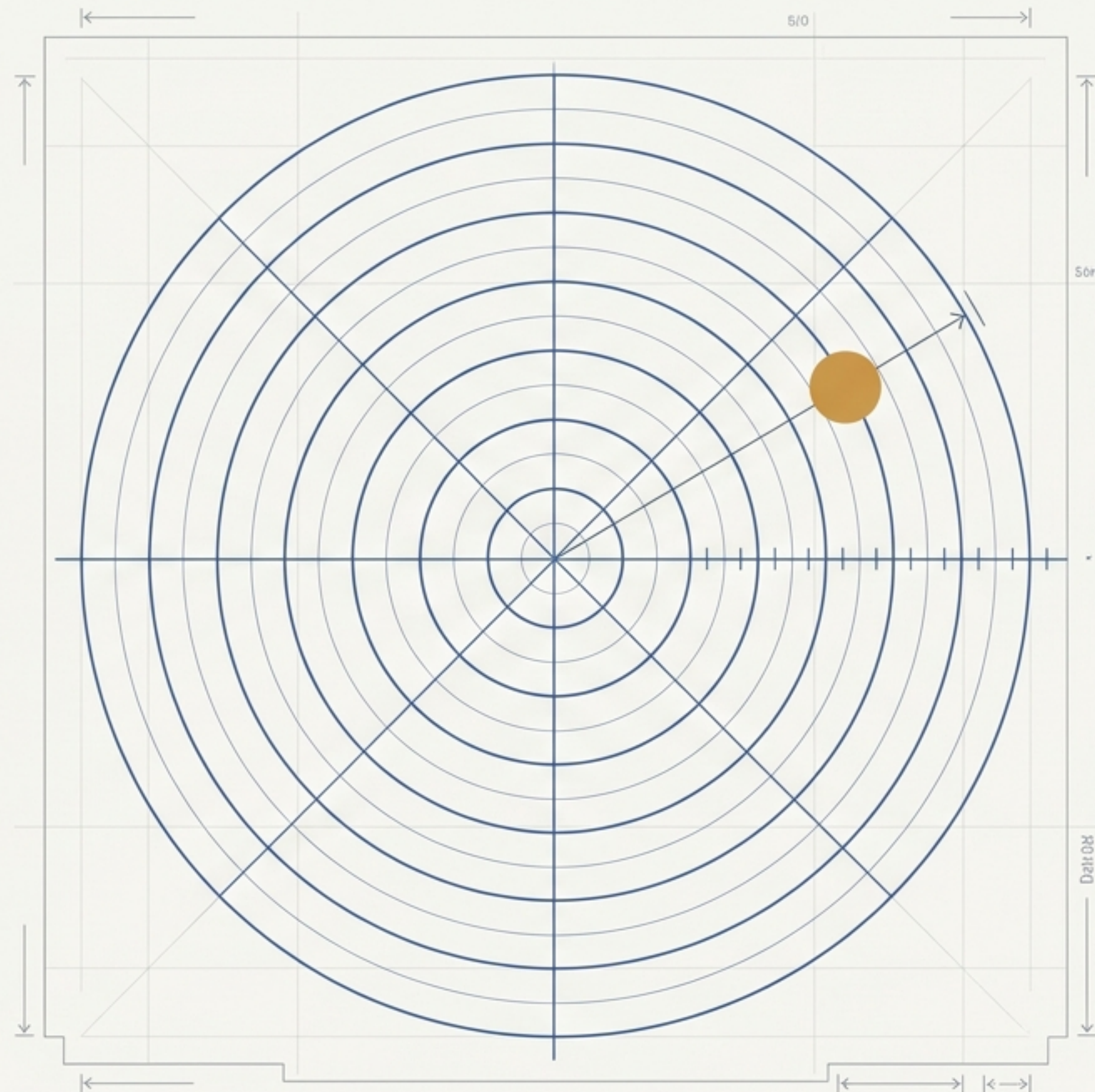


Đừng đoán, hãy đọc thị trường.

Pricing Diagnostic: Chuyển đổi từ
định giá cảm tính sang tư duy tín
hiệu

[Target Audience Marker] Dành cho General Managers & Revenue Managers





Cái bầy của định giá cảm tính.

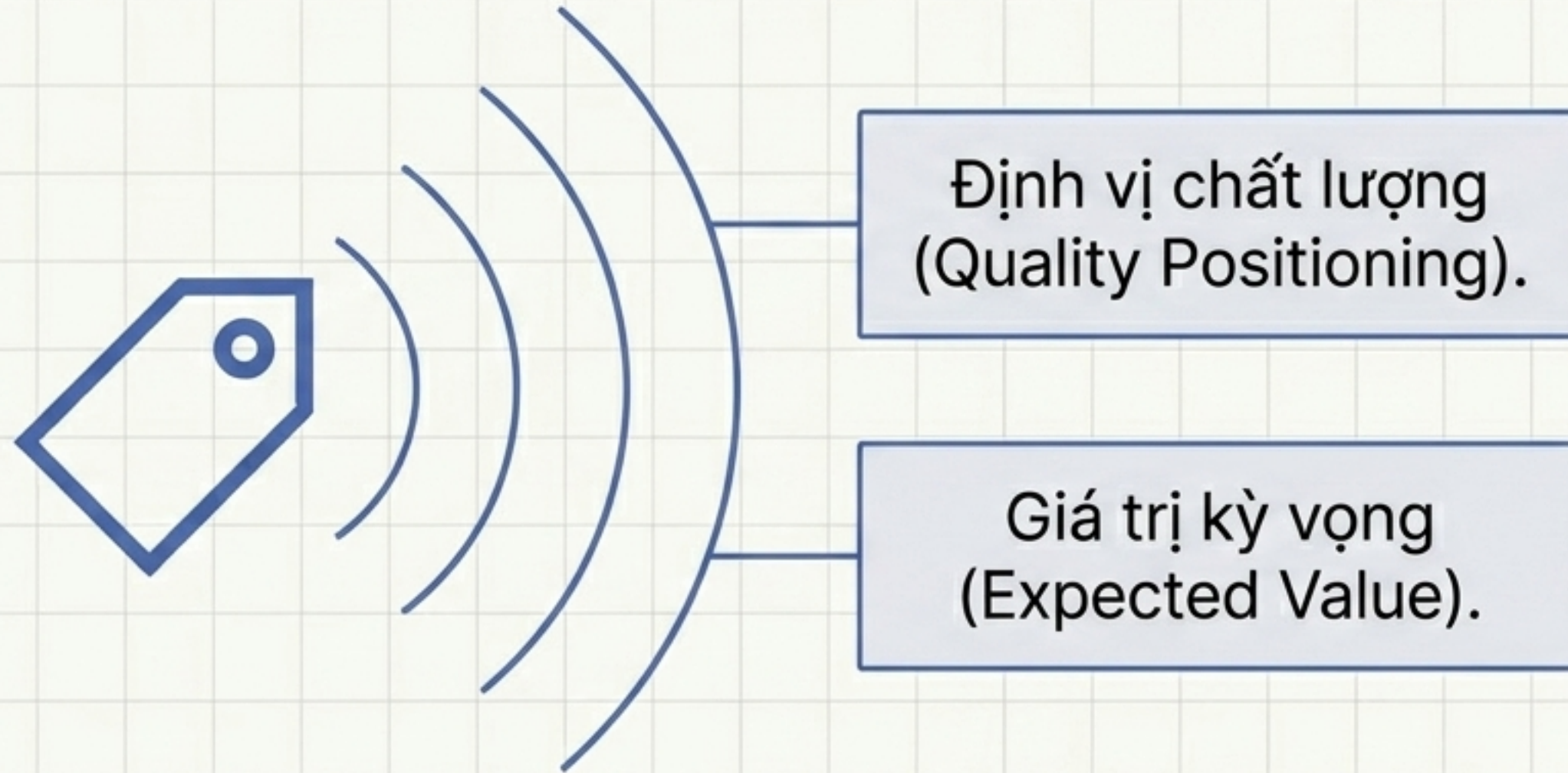
Phản xạ phổ biến nhất trong ngành khách sạn — và cũng là cách tệ nhất để quản lý doanh thu.

Trạng thái: Cảm tính & Phản ứng (Reactive)

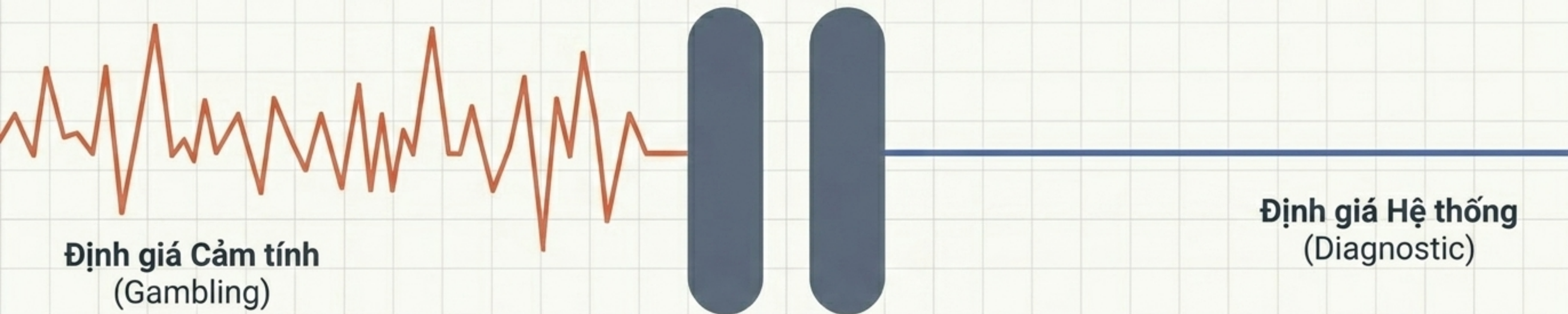
	Định giá Cảm tính (Gambling)	Định giá Hệ thống (Diagnostic)
Tín hiệu kích hoạt	Đối thủ hạ giá.	Tín hiệu dữ liệu thay đổi.
Phương pháp	Copy và Đoán (Copy & Guess).	Chẩn đoán nguyên nhân.
Kết quả	Cuộc đua xuống đáy (Race to the bottom).	Tối ưu doanh thu an toàn.

Giá là một hệ thống tín hiệu.

Khi khách hàng nhìn thấy giá, họ không chỉ thấy một con số.
Họ đang đọc vị trí của khách sạn trong toàn bộ thị trường.



Nguyên tắc Vàng trước khi chạm vào giá.



“Tín hiệu nào vừa thay đổi?”

Dừng lại và chẩn đoán. Đừng bao giờ thay đổi đầu ra (Output) nếu chưa hiểu rõ đầu vào (Input) đang báo hiệu điều gì.

Pricing Diagnostic — 3 chỉ số sinh tồn.



Demand **Thị trường**

Sức mua tổng thể
đang diễn biến ra sao?



Value **Perception**

Giá trị khách hàng
cảm nhận về khách sạn.



Tín hiệu **Nội bộ**

Các chỉ số OCC, ADR,
RevPAR hiện tại.

Triage: 3 Câu hỏi bắt buộc.

1

Demand thị trường đang ở trạng thái nào? (Tăng / Giảm / Bình thường).

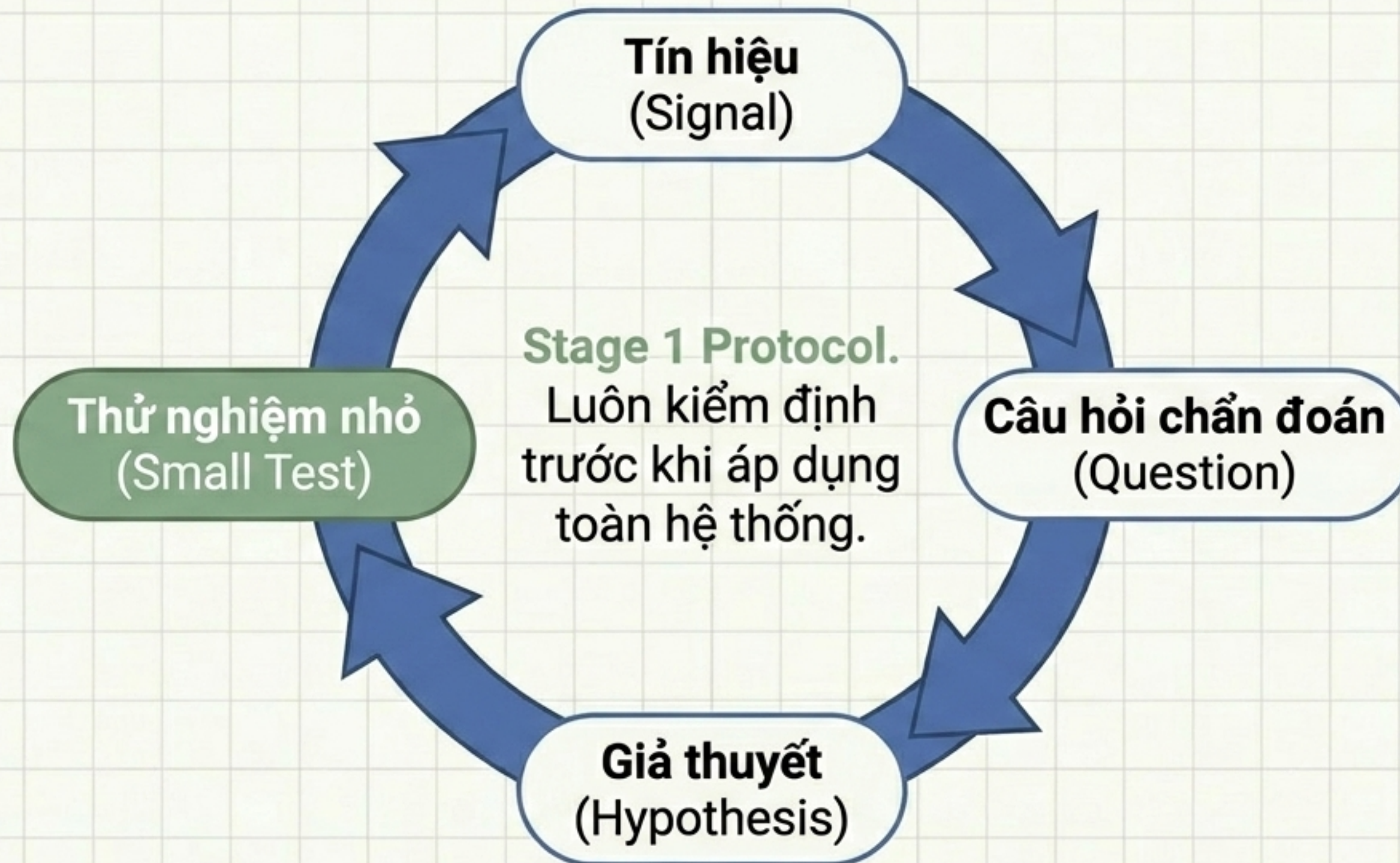
2

Khách sạn có đang bị vướng vấn đề về **Visibility** (hiển thị) hay **Conversion** (chuyển đổi) không?

3

Nếu quyết định đổi giá, mình kỳ vọng **tín hiệu** nào sẽ được **cải thiện**?

Quyết định an toàn: The Action Loop.

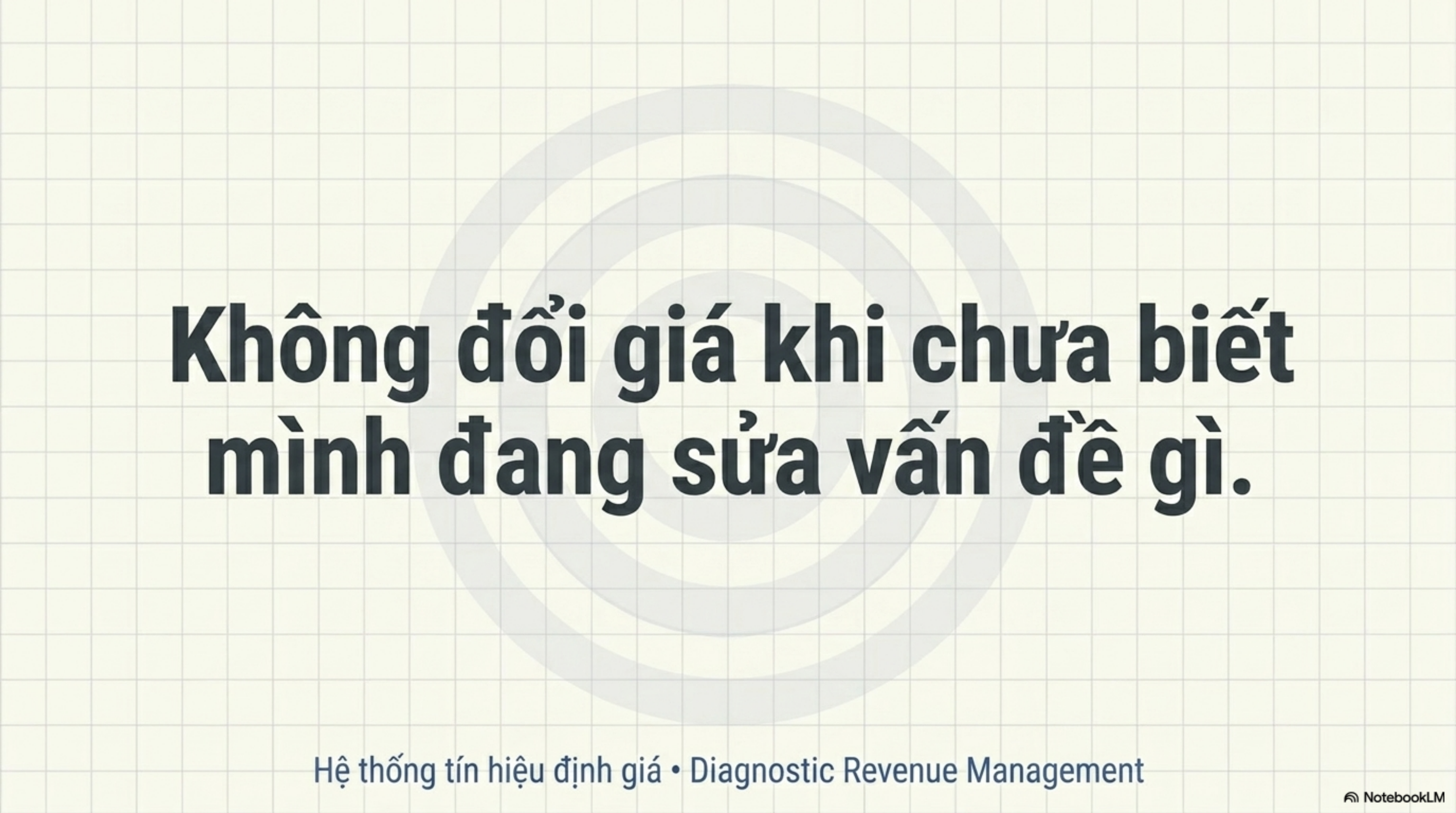


The Boundary: Vượt ra ngoài Chẩn đoán (Stage 2).

Giai đoạn 1 dừng lại ở chẩn đoán. Khi tư duy tín hiệu đã vững, hệ thống sẽ mở rộng sang các kỹ thuật Yielding phức tạp.

BOUNDARY

- ✓ BAR Grid & Effective Price
- ✓ Net Receipt, Tax/Fee, Commission
- ✓ Rate Parity & Discount Strategies
- ✓ Restriction Rules: CTA / CTD / MLOS
- ✓ Advanced Yielding.



**Không đổi giá khi chưa biết
mình đang sửa vấn đề gì.**