

Il prezzo è giusto?

Il mio amico albergatore ha un'offerta da un'associazione sportiva che gli chiede 20 camere a 30 euro mezza pensione nella ultima settimana di settembre, per una settimana. L'albergo è sulle Dolomiti; il prezzo normale è di 60 euro e ci sono 30 camere disponibili. Mi chiede cosa deve fare, non vuole lavorare gratis.

Fino a quanto si può calare il prezzo senza rimetterci? E' meglio accettare e incassare i $30 \times 20 \times 7 = 4.200$ euro, oppure aspettare e vendere a prezzi migliori?

Come sempre bisogna fare i conti.

Facciamoli

Un primo dato interessante sono i costi fissi;

- ☐ il personale
- ☐ l'energia elettrica
- ☐ il riscaldamento
- ☐ i costi di amministrazione
- ☐ le utenze
- ☐ gli ammortamenti
- ☐ etc

la somma di questi valori fa 206.522,68

un dato interessante è calcolare un costo fisso unitario. Prendiamo i giorni di apertura dell'albergo; se guardiamo il calendario (considerati i periodi di chiusura) i giorni sono 309; vuol dire che il costo fisso unitario è di:

$$206.522,68 / 309 / 30 \text{camere} = 22,27 \text{ euro}$$

questo è il costo che il mio amico deve sostenere sia che affitti la camera, sia che non l'affitti, per ogni giorno di apertura.

Poi ci sono i costi variabili:

- ☐ la colazione
- ☐ la pulizia
- ☐ la cena
- ☐ il lavaggio delle lenzuola, asciugamani etc

la somma di questi valori è di 10,5 euro

quindi la somma tra costo fisso e variabile è di 32,77 euro.

Conviene accettare o rifiutare l'offerta? Sembrerebbe di no, c'è una perdita di 2,77 euro a camera.

Manca ancora un dato.

Qual è l'occupazione attesa nell'ultima settimana di settembre? Possiamo andare a vedere i dati storici, diciamo degli ultimi 5 anni. L'occupazione media è di circa 10 camere, con punte di 13° di 6 camere.

Questo dato è molto importante, perché ci dice qual è il livello di capacità produttiva disponibile.

La mia risposta è che l'albergatore dovrebbe accettare l'offerta perché realizzerebbe un margine di:

ricavo	30
-Costi variabili	10,5
= margine di contribuzione	19,5

Questo margine può essere usato per coprire una parte dei 22,27 euro di costi fissi, che altrimenti sarebbero totalmente a carico.

Nella peggiore delle ipotesi l'albergatore rinunciarebbe a 3 camere X 7 giorni X 30 euro = a 630 euro con un saldo finale di

ricavo	4.200
-Costi variabili $10,5 \times 30 \times 7$	2.205
= margine di contribuzione	1995
Possibilità di occupare camere a 60 €	630
= saldo	1.365

L'albergatore avrebbe un margine positivo che oscilla tra 1.365 e 1995 che contribuirebbe a migliorare il suo bilancio finale.

Ci sono anche due altri motivi per cui il mio amico dovrebbe accettare l'offerta:

le persone che arrivano in albergo sono dei passaparola commerciali, commentano sui social, possono migliorare il brand dell'albergo, entrano nel data base aziendale e magari possono ritornare successivamente con offerte più proficue

di solito chi sta in albergo consuma degli extra; è compito dell'albergatore aumentare la sua offerta per far consumare di più i propri clienti

C'è qualche cosa di altro che l'albergatore potrebbe fare?

Sapendo che l'occupazione nel periodo è molto bassa poteva lanciare delle offerte per tempo, magari a 35 o 40 euro, occupando una parte delle 30 camere e tenendo disponibili dieci che storicamente vengono sempre occupate. Come vedi usare il margine di contribuzione, soprattutto nelle aziende con costi fissi elevati può contribuire a migliorare i risultati aziendali.

Ne parlo più approfonditamente in

[Il Margine di contribuzione](#)