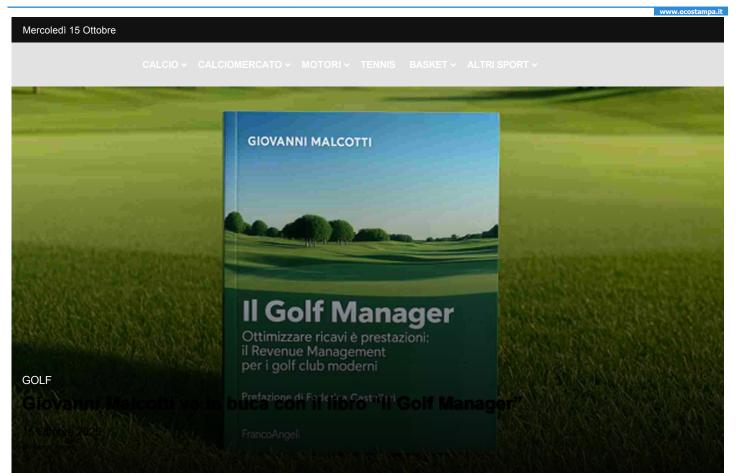
ad

Ritaglio stampa



PUBBLICITÀ

Home » Altri sport » Golf

PUBBLICITÀ

Articolo di Aldo Seghedoni

Approda in libreria l'ultima fatica del lungimirante manager che spiega esaustivamente come ottimizzare ricavi e prestazioni nei moderni golf club.

LOADING...

Approda in libreria l'ultima fatica di Giovanni Malcotti, amministratore delegato di Maeda Srl, azienda di riferimento nella consulenza per il Revenue Management dedicato a hotel e golf resort: ha scritto l'interessante volume intitolato 'Il Golf Manager' (FrancoAngeli editore).

PUBBLICITÀ





Dotato di spirito innovativo e una visione lungimirante, l'autore è stato il primo in Italia a introdurre strumenti avanzati come i sistemi di prenotazione evoluti, la Business Intelligence e il CRM nel mondo del golf, contribuendo a ridefinire i parametri di efficienza e redditività del settore. A impreziosire il volume ci sono una prefazione firmata da Federica Castellari, presidente dell'AITG, l'Associazione Italiana Tecnici Golf, e un contributo di Maurizio Trezzi, sulle strategie di comunicazione.

Questo libro rappresenta una guida pratica e completa rivolta a chi lavora nel mondo del golf, offrendo gli strumenti e le conoscenze indispensabili per affrontare le complessità della gestione attuale. D'altro canto i golf club non sono più semplici luoghi dove si gioca, ma vere e proprie imprese che richiedono una gestione strategica per essere competitive e sostenibili.

PUBBLICITÀ



SCHIACCIANTE VITTORIA DI YUI KAWAMOTO! I GUADAGNI PIÙ ALTI IN JLPGA



JLPGA: LE GOLFISTE PIÙ PAGATE DOPO 28 TORNEI. LA CLASSIFICA



LE FOTO DI ALEXA MELTON, COMPAGNA DI CHRISTIAN PULISIC E PROMESSA DEL

Il volume analizza nel dettaglio le caratteristiche del settore golfistico, sia a livello internazionale che italiano, mettendo in luce le principali sfide legate alla competizione, all'innovazione tecnologica, alla sostenibilità e ai cambiamenti nei profili dei giocatori.

Uno dei temi centrali è il Revenue Management, considerato ormai fondamentale per affrontare un mercato sempre più esigente. Si analizzano tutte le componenti che compongono l'offerta di un golf club, dal campo da gioco ai servizi accessori come pro shop, ristorazione, ospitalità, benessere ed eventi, e si mostra come ciascun elemento influenzi l'esperienza del cliente e i ricavi complessivi.

Il libro descrive in modo strutturato i principali concetti del Revenue Management applicati al settore: segmentazione della domanda, politiche di prezzo, gestione dei tee time e selezione dei canali di vendita.

Vengono inoltre introdotti strumenti operativi come il Yield Management, i prezzi dinamici, l'analisi storica dei dati e le previsioni di vendita, offrendo così un quadro pratico e ben organizzato.

Dicevamo dello spirito innovativo di Malcotti: non poteva quindi mancare un capitolo dedicato all'impatto crescente dell'Intelligenza Artificiale nella gestione dei golf club.



FUKA SUGA VINCE IL SUO PRIMO TORNEO! I GUADAGNI PIÙ ALTI IN JLPGA



INSULTATA E COLPITA DA UNA LATTINA DI BIRRA, ERICA STOLL SCOPPIA IN LACRIME ALLA RYDER CUP: FOTO



SPETTACOLO IN





CIELO: TUTTI I TIFOSI CON IL NASO ALL'INSÙ. LE FOTO

#Giovanni Malcotti





ALDO SEGHEDONI

Gli dicono tutti che è troppo elegante ma lui non crede sia vero. Ha sempre avuto una grande attrazione per la NBA ma l'altezza non l'ha mai supportato e così ha dovuto ben preso riporre il sogno nel cassetto di diventare un giocatore di basket professionista. Ma non considera che scrivere sia un ripiego, tutt'altro.

TG SPORT

ARTICOLI CORRELATI



RENATO PARATORE, TRIONFO CHE VALE IL PASS PER IL DP WORLD TOUR



STEVEN FISK ROMPE IL GHIACCIO: PRIMO TRIONFO SUL PGA TOUR



ROBERT MACINTYRE PROFETA IN PATRIA

© 1999-2025 Sportal. Editore: Adasta Media S.r.I. P. IVA: 10128870960 . Tutti i diritti riservati. Foto © Getty Images.

> Chi Siamo - Pubblicità - Privacy - Cookies Sportal.eu - Sportal.es - Sportal.fr