

PAMBIANCO MAGAZINE

# HOTELLERIE

NUMERI, FATTI E PROTAGONISTI DELL'OSPITALITÀ E DEL TURISMO BUSINESS E LEISURE

## ATTUALITÀ

Sale il canale diretto  
scendono le Ota

## ANALISI FATTURATI

La pandemia cambia  
la leadership

## INTERVISTA

Fabri (Starhotels)  
"Avanti con coraggio"

## FENOMENI

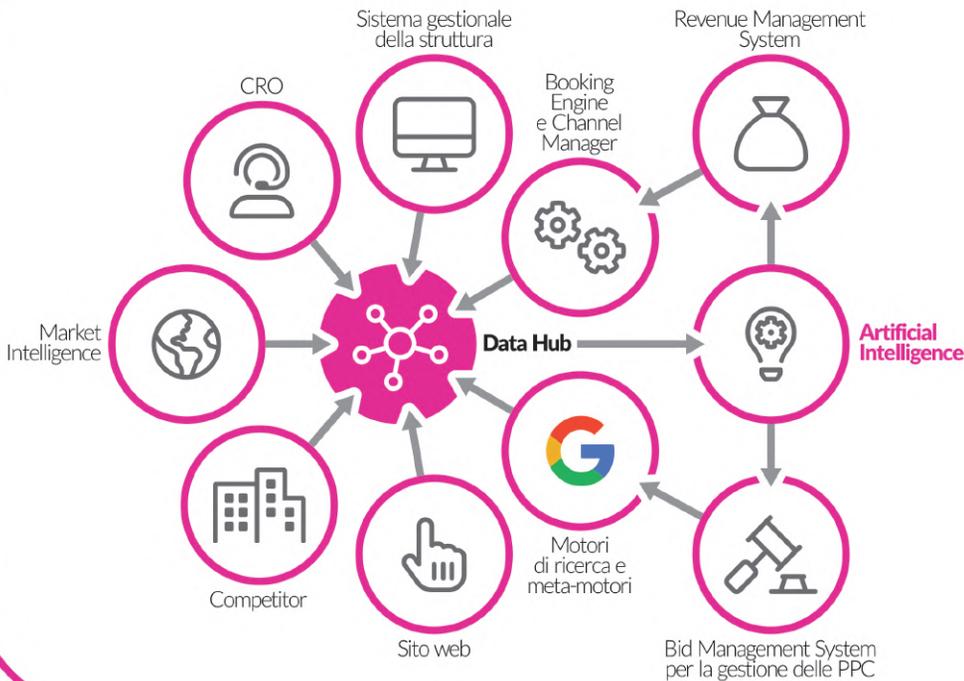
Esce il letto  
entra la scrivania

# TRA CROLLO E RILANCIO

COVER BY NADIA FANELLI



## Integrated Management System



*Intercettare il mercato e agire in tempo reale: questi per Blastness gli aspetti su cui un hotel deve investire, utilizzando tutte le informazioni contenute nei sistemi gestionali e di distribuzione. Non basta però raccogliere i dati: bisogna integrarli, confrontarli ed elaborarli con un approccio olistico che ottimizzi le performance*

# BLASTNESS: il futuro dell'ospitalità arriva dai dati

In un mercato sempre più digitale, la capacità di analisi ed utilizzo dei dati è determinante per incrementare i profitti e acquisire un vantaggio competitivo. Da diversi anni catene alberghiere internazionali e OTA investono nello sviluppo di sistemi di artificial e business intelligence proprio perché avere a disposizione insight di qualità è un valore aggiunto inestimabile. Queste tecnologie non sono vantaggiose solo per grandi realtà, ma sono adatte anche a strutture alberghiere indipendenti. Lo conferma Andrea Delfini, Founder & CEO Blastness, realtà italiana specializzata da oltre 15 anni nella digitalizzazione del business alberghiero: "Tutte le strutture hanno a disposizione una grande quantità di dati in formato digitale, ma molto spesso non vengono sfruttati e messi in relazione tra loro. Per questo abbiamo sviluppato un **Integrated Management System (IMS)**: un sistema che, grazie all'elaborazione e alla gestione di dati provenienti da fonti interne all'hotel - come PMS, booking engine, channel manager e CRO - e fonti esterne, come l'analisi dei competitor e l'andamento della domanda, consente l'ottimizzazione

dei processi di business". Blastness a inizio 2021 ha siglato un accordo con STR - Costar Group, azienda leader a livello mondiale nella market intelligence nel settore alberghiero. Grazie a questa partnership Blastness ha la possibilità di utilizzare dati di mercato e informazioni strategiche quali le performance di strutture di catene internazionali e i trend dei paesi esteri. "La nostra piattaforma - prosegue Delfini - tramite report interattivi e suggerimenti per prendere decisioni rapide ed efficaci, facilita gli interventi quotidiani sui diversi sistemi attraverso un unico pannello di controllo. Le nostre esperienze al fianco degli hotel indipendenti ci hanno insegnato due cose: la prima è che i risultati concreti in termini di maggiori marginalità non derivano dall'utilizzo dei singoli sistemi ma, piuttosto, dalla capacità di avere una visione d'insieme delle variazioni di performance in tutti i segmenti e i canali e dalla capacità di fare azioni precise e con grande velocità e scalabilità. Il tutto tramite semplici pannelli di controllo disponibili anche in versione App per smartphone che consentono di interagire in tempo reale con i sistemi gestionali

e di distribuzione elettronica. La seconda è che, per sfruttare al meglio i sistemi, è fondamentale un percorso di formazione sia sull'uso che sulla configurazione dei sistemi stessi (che devono essere personalizzati per ogni singola struttura), che sulle logiche e le peculiarità dei nuovi mercati digitali. Per questo, con oltre 70 professionisti, offriamo non solo tecnologie ma assistenza, supporto e consulenza”.

#### TECNOLOGIE AVANZATE E SOLUZIONI INNOVATIVE

“Gli algoritmi di Artificial Intelligence e Machine Learning vengono applicati principalmente nell'ambito del Revenue Management e del Search Engine Advertising. Il nostro **Revenue Management System (RMS)** consente di gestire le tariffe in modo dinamico e veloce, con grande reattività ai cambi di scenario per sfruttare al meglio l'oscillazione della domanda e per permettere agli hotel di intercettare e anticipare i bisogni degli utenti e, di conseguenza, massimizzare il RevPar. In un contesto come quello in cui ci troviamo in questo particolare momento storico, l'efficacia di un sistema RMS risiede più nell'elaborazione dei dati reali di pressione e di velocità della domanda e nella possibilità di intervento sulle regole in modo semplice e molto flessibile, piuttosto che in algoritmi complessi e basati su serie storiche, che oggi non sono applicabili. E i risultati dei nostri hotel partner lo dimostrano”, continua Piergiorgio Schirru, Vicepresidente e Responsabile delle attività di Ricerca & Sviluppo Blastness.

Nel settore del Search Engine Advertising, grazie al supporto di Google che nel 2017 l'ha selezionata per l'esclusivo programma Strategic Partner a livello EMEA, Blastness ha poi creato un innovativo sistema di gestione automatizzata delle aste: il **Bid Management System (BMS)**. La novità assoluta di questo sistema è che, a differenza di tutti quelli presenti sul mercato, non si basa esclusivamente sui dati derivanti dalle campagne stesse, ma è integrato con il Data Hub, ovvero con tutti i dati della singola struttura in tempo reale. Dati che la piattaforma utilizza in real time per movimentare le aste ed i budget sulle singole keywords nei diversi mercati, sulla base della pressione della domanda. “Il nostro BMS - conclude Schirru - è incentrato su capacità predittive basate sia su tecniche di Machine Learning Non Supervisionato che Supervisionato e ci permette di gestire le attività di web advertising su motori di ricerca e metamotori con un budget dinamico e illimitato e con la capacità di controllare e modificare le aste in tempo reale, 24 ore su 24, su oltre 150 paesi contemporaneamente e per decine di migliaia di termini di ricerca per ogni singolo hotel. Queste soluzioni permettono di offrire agli hotel campagne su motori e metamotori a compenso totalmente variabile in base alle prenotazioni tracciate e allo stesso momento campagne in grado di generare grandi volumi di prenotazioni a basso costo. Un importante vantaggio, insomma, rispetto a un budget fisso (giornaliero o mensile) a carico dell'hotel, normalmente gestito dalle agenzie”.



**BLASTNESS**  
GROWING YOUR BUSINESS

Da sinistra, Andrea Delfini Founder & CEO e Piergiorgio Schirru Vicepresidente e Responsabile Ricerca & Sviluppo

In apertura: lo schema IMS, il nuovo concetto introdotto da Blastness nello scenario dei sistemi di gestione alberghiera