

09

ISSN 1121-0001
Mensile - Anno XLVIII
ottobre 2021



10009>

9 771121 000002

HOTEL

D O M A N I

QUESTIONI DI STILE

ICONICI, IRONICI, UNICI: ALBERGHI
DAL CARATTERE INCONFONDIBILE

MATTIA DE GENNARO

LA RICERCA DELLA QUALITÀ ATTRAVERSO LA CURA DEL DETTAGLIO

L'ACCOGLIENZA SOSTENIBILE

IL CONTRIBUTO DELLA RICETTIVITÀ ALLA TRANSIZIONE ECOLOGICA

Go Digital Quick Start Packages e lo sviluppo digitale delle strutture ricettive

Blastness ha sviluppato sei pacchetti personalizzabili che comprendono tutti i sistemi necessari per padroneggiare il mercato digitale e massimizzare la vendita online e il fatturato del sito proprietario



GO DIGITAL QUICK START PACKAGES SONO PACCHETTI PERSONALIZZABILI SECONDO LE SPECIFICHE ESIGENZE DELL'HOTEL E FACILMENTE INTEGRABILI CON I SISTEMI GIÀ PRESENTI. PREVEDONO UNA SERIE DI SISTEMI E SERVIZI BASE, A CUI POSSONO ESSERE AGGIUNTE DIVERSE TIPOLOGIE DI PLUS PER ARRICCHIRE IL PRODOTTO E COSTRUIRE UNA SOLUZIONE CUSTOM MADE A 360 GRADI



Sempre più utenti cercano, si informano e prenotano i propri viaggi online e, se nel 2019 vi erano tutte le premesse per affermare che il mercato digitale avrebbe giocato un ruolo sempre più rilevante anche nell'industria del turismo, l'emergenza sanitaria non solo ne ha accelerato le tempistiche ma ne ha confermato le grandi potenzialità.

Per questo, oggi, per una **struttura ricettiva di piccole, medie o grandi dimensioni**, non essere presente online in modo strutturato e professionale, non avere un sito web allo stato dell'arte (in particolare conforme ai requisiti suggeriti da Google Hotel Insight) e non sviluppare una strategia dedicata esclusivamente ai canali digitali, significa precludersi un'importante quota di mercato e nuove opportunità di crescita.

Come dimostrato da Blastness - partner tecnologico delle strutture ricettive dal 2004 - il digitale si sta rivelando un asset strategico per la ripresa alberghiera. I dati raccolti su un cluster di oltre 800 strutture presenti sul territorio nazionale dimostrano una crescita rapida e costante delle prenotazioni digitali. I canali digitali (sito web, OTA, GDS, Tour Operator XML, ecc.) da gennaio ad agosto 2021 non solo hanno registrato performance migliori rispetto al 2020, ma anche rispetto al periodo pre-pandemia. I sistemi Blastness nel trimestre giugno-agosto 2021 hanno registrato più volte il record storico assoluto di prenotazioni, con valori medi di raccolta giornaliera superiori

ai 2 milioni di euro, in crescita del +21% rispetto allo stesso periodo del 2019. Un altro aspetto particolarmente interessante riguarda **l'incidenza del sito proprietario sul totale della produzione online**. Quest'ultimo è in assoluto il canale a maggior crescita, a conferma di come i turisti oggi non solo siano più propensi a prenotare il proprio soggiorno online, ma si affidino con più frequenza al sito ufficiale della struttura prescelta. Nel trimestre giugno-agosto 2021 le prenotazioni transate dai siti ufficiali di hotel clienti Blastness sono cresciute dell'**82%** rispetto allo stesso periodo del 2019, superando la soglia di 1 milione di euro di raccolta di prenotazioni in un solo giorno, più del doppio rispetto al record storico di 469 mila euro di febbraio 2019. Nello stesso periodo invece i volumi transati dalle OTA e IDS hanno registrato una flessione del 7%.

Il sito proprietario negli ultimi mesi ha senza dubbio beneficiato delle ottime performance delle **campagne pay per click** che, nello stesso trimestre giugno-agosto 2021, hanno generato un volume di prenotazioni convertite e tracciate **tre volte superiore allo stesso periodo del 2019**. Oggi le attività pubblicitarie a pagamento sui motori di ricerca e sui metamotori (in particolare Google Hotel Ads) garantiscono alle strutture ricettive maggior visibilità e permettono all'hotel di promuovere le proprie tariffe quando l'utente è prossimo all'acquisto.

Per quanto la distribuzione elettronica rappresenti una nuova fonte di

profitto, non è semplice e immediato per un hotel governare le dinamiche dell'online e dotarsi di tutti gli strumenti utili per massimizzare le performance di vendita. Per questo Blastness ha sviluppato **soluzioni veloci, complete e sostenibili per qualsiasi struttura ricettiva** che consentono di trarre i massimi benefici dai nuovi mercati digitali.

I Go Digital Quick Start Packages sono **pacchetti personalizzabili** secondo le specifiche esigenze dell'hotel e **facilmente integrabili con i sistemi** già presenti. Queste nuove proposte prevedono una serie di sistemi e servizi base, ai quali possono essere aggiunte diverse tipologie di plus per

arricchire il prodotto e costruire una soluzione custom made a 360 gradi. "Abbiamo creato questi nuovi pacchetti di sistemi e servizi - spiega Andrea Delfini CEO e Founder di Blastness - per supportare, in modo semplice e rapido, tutte le strutture, anche le più piccole, nel **processo di digitalizzazione**, processo che la pandemia ha accelerato violentemente. Lavoriamo al fianco degli hotel per lo sviluppo dell'e-booking e del revenue management dall'inizio degli anni 2000, agli albori della vendita on-line di camere. Le catene, i gruppi alberghieri e gli hotel e resort di fascia alta, sono stati i primi ad affrontare in modo strutturato lo sviluppo

Totale distribuzione elettronica **+20%**

Giugno/Agosto 2021 vs Giugno/Agosto 2019

IDS/OTA

-7%

Siti web ufficiali

+81%

- **PPC** -
Google Ads

+197%

- **PPC** -
Google Hotel Ads

+247%

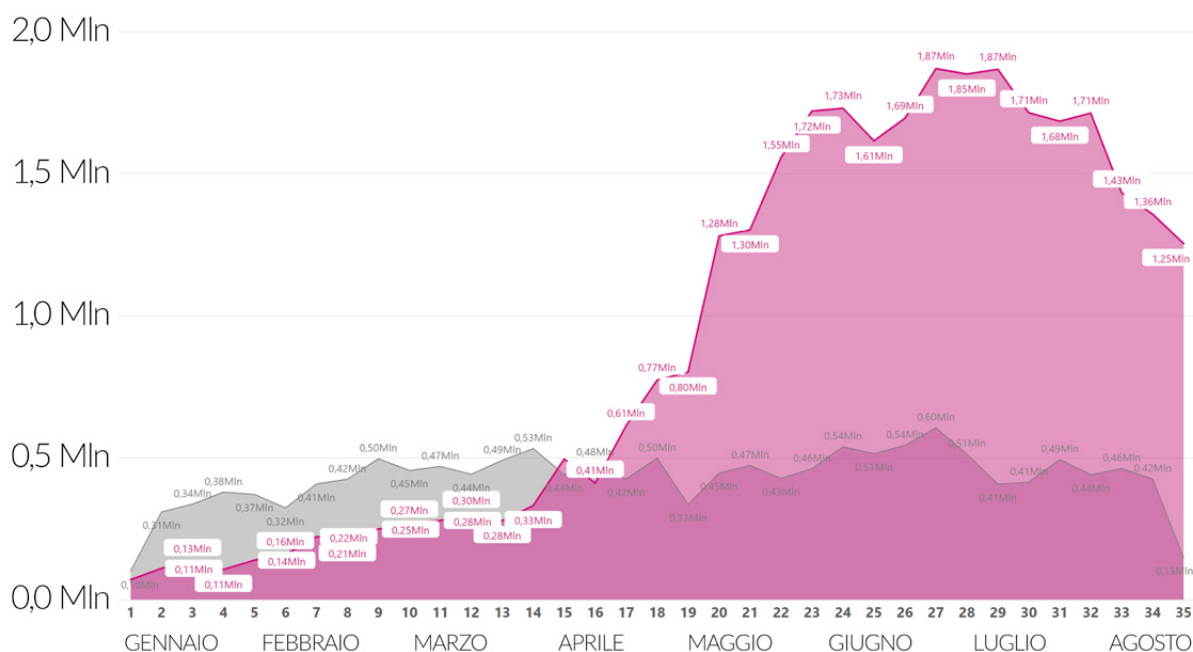
Dati riferiti ad un panel di oltre 800 strutture clienti Blastness



I SISTEMI BLASTNESS NEL TRIMESTRE GIUGNO-AGOSTO 2021 HANNO REGISTRATO PIÙ VOLTE IL RECORD STORICO ASSOLUTO DI PRENOTAZIONI, CON VALORI MEDI DI RACCOLTA GIORNALIERA SUPERIORI AI 2 MILIONI DI EURO, IN CRESCITA DEL +21% RISPETTO AI DATI REGISTRATI NELLO STESSO PERIODO DEL 2019. IL TOTALE DELLE OTA REGISTRA UNA FLESSIONE DEL 7% MENTRE IL SITO PROPRIETARIO CRESCE IN MEDIA - PER GLI HOTEL CLIENTI BLASTNESS - DELL'81%, RISULTATO TRAINATO DALLE PERFORMANCE DELLE CAMPAGNE PPC SU MOTORI E METAMOTORI

Fatturato settimanale transato da campagne PPC Google Ads

■ 2019 ■ 2021



dei canali on-line in quanto, disponendo di maggiori risorse finanziarie e potendo far leva su un più agevole ritorno sull'investimento determinato dall'elevata tariffa media di vendita, si sono potuti dotare di tecnologie innovative e sistemi evoluti, oltre a poter fare affidamento su team operativi più ampi e più specializzati. Per questa ragione inizialmente ci siamo affermati, in una posizione di leadership in Italia, come fornitori e partner di hotel di lusso. Oggi - prosegue Delfini - grazie allo sviluppo consolidato delle tecnologie e di nuovi canali e piattaforme, in primis Google Travel, abbiamo dimostrato, in numerosi casi reali, che il "kit" dei sistemi e servizi per una gestione ottimale dei canali digitali è alla portata di qualsiasi struttura, ha un elevato e rapido ritorno sull'investimento e contribuisce alla crescita del business in termini di fatturato e marginalità. E l'utilizzo delle piattaforme è diventato intuitivo, con molti automatismi e con percorsi di formazione rapidi e semplici. Abbiamo pacchetti



OGNI PACCHETTO, ANCHE IL PIÙ SEMPLICE, PUÒ ESSERE INTEGRATO CON L'ATTIVAZIONE DI CAMPAGNE PAY PER CLICK SUI MOTORI DI RICERCA, METAMOTORI E SOCIAL NETWORK CHE STANNO DANDO IL MAGGIOR CONTRIBUTO AL FATTURATO DEL SITO PROPRIETARIO

- conclude Delfini - efficaci e sostenibili anche per micro-strutture; siamo riusciti a realizzare progetti di successo anche per strutture ricettive di una o due camere."

Sei diversi pacchetti quindi - Classic, Superior, Deluxe, Premium, Suite, Penthouse - completi di tutti i sistemi necessari per padroneggiare il mercato digitale e massimizzare la vendita online e in particolare il fatturato

del sito proprietario: dal booking engine al channel manager, dalla business intelligence da CRS, al più recente Integrated Management System, il pannello di controllo interattivo - presentato da Blastness per la prima volta a marzo 2021 - che permette di analizzare i dati digitali della struttura e gestire i diversi sistemi alberghieri da un'unica piattaforma al fine di ottimizzare i processi di business.

Le sei soluzioni includono anche **molteplici servizi**, come la realizzazione di siti web alberghieri altamente performanti, l'ottimizzazione in chiave SEO (Search Engine Optimization) delle varie pagine per migliorarne la visibilità organica e incrementarne il traffico, l'ottimizzazione della scheda Google My Business (strumento sempre più importante per gli utenti che cercano online una specifica struttura e per essere presenti su Google Travel), la gestione e la configurazione della posta e dei domini e l'assistenza dedicata grazie a un team di professionisti specializzati nel mondo dell'ospitalità. All'hotel quin-

di non resta che individuare il pacchetto che soddisfa al meglio le proprie necessità per ottimizzare e sviluppare i canali digitali di vendita. Ogni pacchetto, anche il più semplice, può essere integrato con l'attivazione di campagne pay per click sui motori di ricerca, metamotori e social network che - come abbiamo visto - garantiscono alla struttura una migliore visibilità e permettono di **incrementare il volume di prenotazioni dirette**. Le campagne pay per click non comportano né costi fissi né alcun investimento da parte dell'hotel ma sono retribuite esclusivamente con un compenso variabile sulle prenotazioni tracciate e convertite che può portare fino ad un **risparmio del 50% dei costi di intermediazione**.

A completamento dell'offerta, tra i plus è possibile scegliere anche sistemi all'avanguardia come il revenue management system e la business intelligence da PMS, la connessione GDS o soluzioni ad hoc come la creazione del logo e le giornate di formazione e consulenza direttamente in hotel.

Grazie all'acquisto dei Go Digital Quick Start Packages le strutture ricettive hanno la possibilità di acquistare in un'unica soluzione tutti gli strumenti indispensabili per presidiare il mercato digitale e massimizzare le performance e, allo stesso tempo, godere di sistemi facilmente integrabili con la tecnologia esistente, risparmiando tempo e risorse.

Questa nuova offerta, disponibile anche tramite forme di **pagamento mensile**, è sicuramente vantaggiosa e consente di avviare la collaborazione con uno dei principali player sul mercato che, in oltre 17 anni di esperienza, ha saputo conquistare e soddisfare le richieste di oltre 800 strutture ricettive, da grandi alberghi e gruppi alberghieri a hotel indipendenti e piccole dimore.