

05

ISSN 1121-0001
Mensile - Anno L
maggio 2023



HOTEL

D O M A N I



LUOGHI IN TRASFORMAZIONE

SPAZI RINNOVATI E INTERVENTI
ARTISTICI PER UNA NUOVA OSPITALITÀ

ELISABETTA FABRI
IMPREDITORIA AL FEMMINILE
E L'ITALIA NEL CUORE

TRA DENTRO E FUORI
FILTRI E DIAFRAMMI PER DEFINIRE
GLI SPAZI DI PASSAGGIO

+106%, è questa la crescita delle prenotazioni online nel primo trimestre del 2023 rispetto allo stesso periodo del 2022. Un ottimo inizio della stagione turistica confermato dall'analisi condotta da Blastness su un panel di oltre 900 strutture. Non solo, gli utenti stanno prenotando le vacanze con ampio anticipo, 1 persona su 2 a più di 3 mesi dalla data di check-in. Per la prima volta, in oltre 18 anni di attività di Blastness, l'Italia, con un'incidenza pari al 16%, non è più il primo paese prenotante, ma viene superata dagli Stati Uniti (20%). Seguono Gran Bretagna (9%), Germania (7%) e Francia (5%), Svizzera (5%), Australia (4%), Austria e Spagna (3%), Israele, Canada, Brasile, Olanda e Belgio (2%). I soggiorni sono mediamente brevi, il 25% - ad oggi - interessa 3 notti, il 19% 2 notti e 4 notti. Numerosi anche i pernottamenti di una sola notte che rappresentano l'11% del totale.

Ottimo inizio anche per i siti ufficiali che tra gennaio e marzo 2023 segnano +91% rispetto al 2022. Il canale diretto di vendita - secondo solo

a Booking.com - raggiunge una quota di mercato pari al 32% delle vendite online. Particolarmente strategiche le attività di advertising effettuate su Google Ads e Google Hotel Ads, che crescono rispettivamente del 78% e 117% contribuendo notevolmente alle performance dei siti ufficiali delle strutture ricettive.

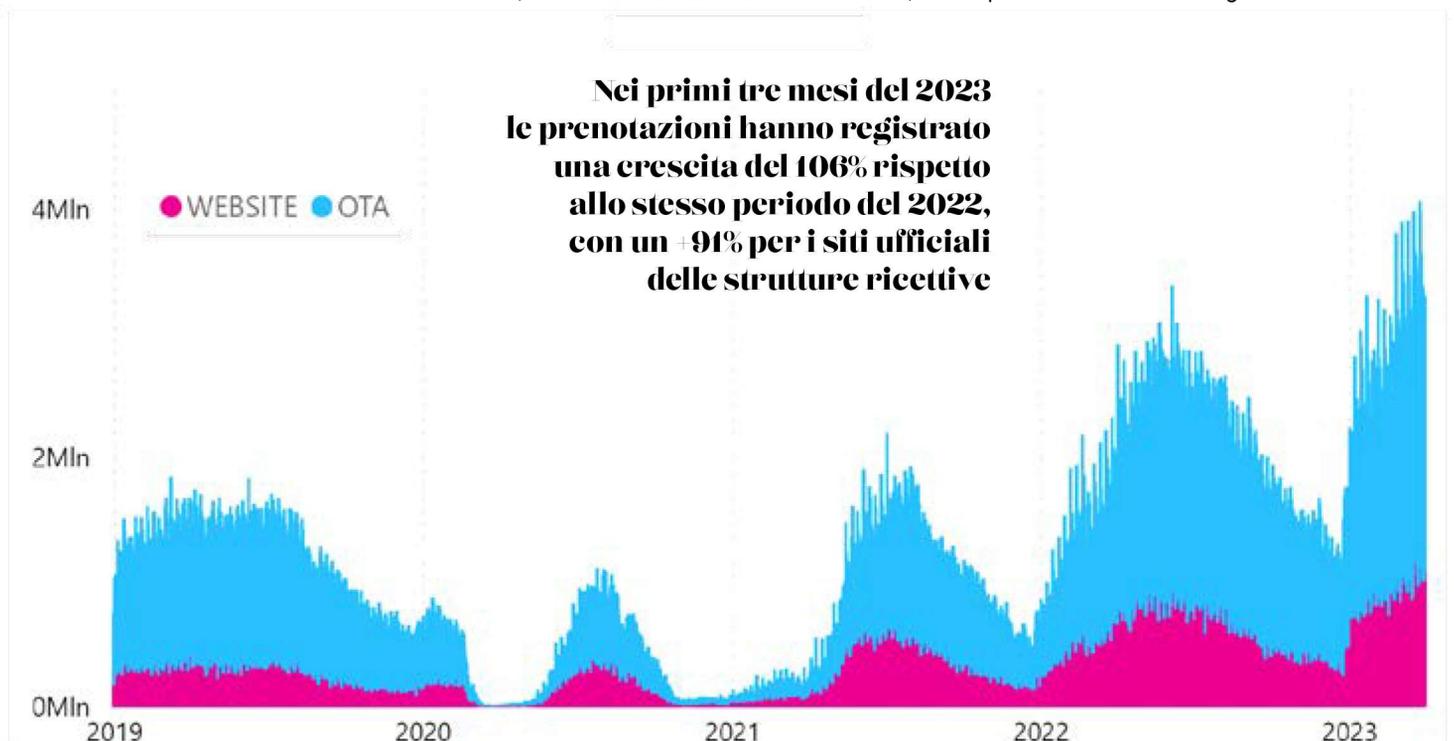
Secondo l'ultimo report "Italy Real Estate" condiviso da CBRE, il RevPAR

delle strutture nell'anno 2022 è cresciuto del +14,6% rispetto al 2019 (con un incremento del +26% tra gli hotel 5 stelle, del +8% tra gli hotel 4 stelle e del +10% tra i 3 stelle). L'analisi effettuata su un panel di oltre 200 strutture Blastness (tra cui 5 stelle, 4 stelle, 3 stelle ed RTA) che utilizzano Blastness Suite, ha evidenziato una crescita media del RevPAR - 2022 vs 2019 - del +25%, ben superiore

alla media nazionale, segnando il +40% nel segmento cinque stelle. Un dato importante, da cui emerge quanto l'utilizzo quotidiano di una piattaforma di sistemi integrati come Blastness Suite aumenti sensibilmente le marginalità delle strutture alberghiere, che in questo periodo di forte ripresa ed elevata domanda hanno l'opportunità di massimizzare le tariffe e le marginalità.

Prenotazioni alberghiere primo trimestre da record per i mercati digitali

I sistemi integrati di Blastness Suite per il mondo hospitality rappresentano la soluzione ideale per cogliere al meglio le opportunità della domanda in forte crescita



Monitoraggio costante

Blastness Suite, piattaforma modulare di sistemi semplici ma tecnologicamente avanzati, fornisce agli hotel tutti gli strumenti per ottimizzare il pricing, massimizzare i ricavi e incrementare le prenotazioni dirette. Raccogliendo ed elaborando i dati provenienti da fonti interne ed esterne, ad esempio, la **Business Intelligence** consente un costante monitoraggio delle performance, attraverso report multidimensionali con un alto livello di dettaglio.

Grazie alla possibilità di consultare quotidianamente l'indice di prezzo e il livello di saturazione delle piazze per singola data, e a un calendario eventi nazionali e internazionali messi a disposizione dalla **Market Intelligence**, è possibile monitorare il corretto posizionamento della propria struttura rispetto al contesto competitivo analizzato dinamicamente.

Il **Rate Shopper** fornisce report e grafici utili a conoscere e monitorare la strategia tariffaria dei competitor. Tra le nuove funzionalità dello strumento il Parity Check, che permette di tenere sotto controllo la tariffa del sito ufficiale rispetto a quelle dello stesso hotel sulle principali OTA al fine di evitare problematiche di disparity a vantaggio degli intermediari sui comparatori tariffari.

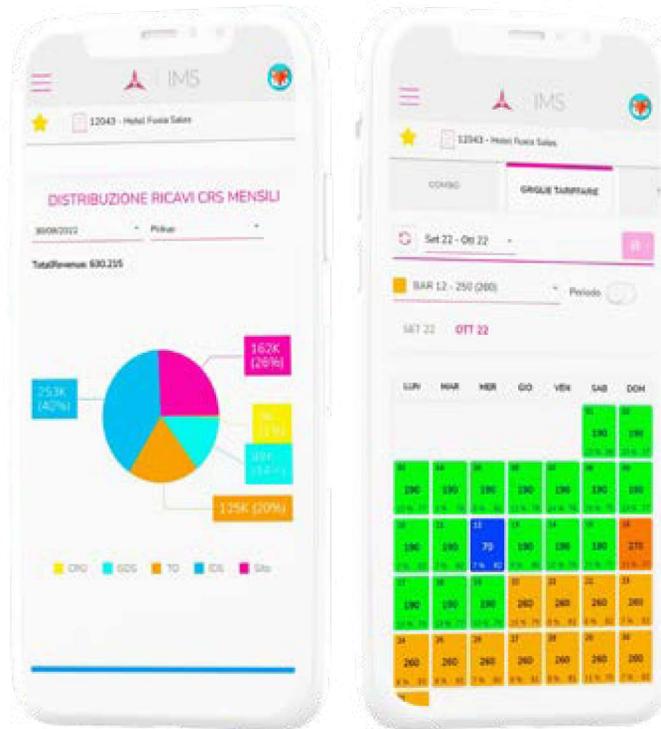
Il **Revenue Management System** di Blastness, ad oggi il primo in Italia con oltre 500 di installazioni, consente di modificare in modo veloce ed efficace le tariffe di vendita mettendo a disposizione contemporaneamente

diverse modalità: accogliendo i suggerimenti generati dal sofisticato ed affidabile algoritmo Sibylla, applicando regole impostate dal management dell'hotel sulle combinazioni di calendario, occupazione e booking window oppure intervenendo

direttamente in modalità open price. Tramite il **Bid Management System** proprietario vengono gestite in modalità automatizzata, tramite algoritmi di artificial intelligence e machine learnig, campagne di advertising su motori di ricerca e metamotori, in

6 lingue e in oltre 190 paesi, veicolando grandi volumi di prenotazione sul canale diretto con un risparmio di oltre il 50% rispetto ai costi di intermediazione.

Tutti i dati elaborati dai sistemi integrati di Blastness Suite possono essere facilmente consultabili nell'**Integrated Management System (IMS)**, una torre di controllo che, tramite una dashboard interattiva composta da grafici, report, suggerimenti e informazioni sui segmenti di mercato e sui canali di vendita, permette di monitorare l'andamento complessivo dell'hotel e intervenire sulle strategie di marketing e revenue management. Si può dire, ad oggi, che il settore turistico - e in particolare quello alberghiero - siano in forte crescita; la domanda è in aumento, ma per le strutture ricettive resta indispensabile dotarsi di tutte le tecnologie utili a massimizzare i ricavi per sfruttare al meglio le potenzialità dei mercati digitali in un periodo senza precedenti.



Tutti i dati elaborati dai sistemi integrati di Blastness Suite sono facilmente consultabili nell'Integrated Management System. Blastness Suite fornisce tutti gli strumenti per ottimizzare il pricing, massimizzare i ricavi e incrementare le prenotazioni dirette

