

07

HOTEL

D O M A N I

ISSN 1121-0001
Mensile - Anno XLIX
luglio 2022



CLASSICA, POP O ROCK?

LA MUSICA ENTRA IN HOTEL
CON CONCERTI, MEMORABILIA,
SALE DI REGISTRAZIONE

GIOVANNA MANZI

IL VOLTO SORRIDENTE
DELL'OSPITALITÀ

CORTESIE PER GLI OSPITI

SERVIZI TANGIBILI E INTANGIBILI
PER UN SOGGIORNO INDIMENTICABILE



Le Sirenuse non è solo uno dei luoghi più iconici della Costiera Amalfitana, ma anche uno degli hotel più esclusivi al mondo. Suite a 5 stelle affacciate sulla baia di Positano, un'oasi di pace con una vista mozzafiato, meta ambita a livello internazionale e amata in particolar modo dagli americani, è una delle massime espressioni dell'ospitalità italiana. Nato come piccolo hotel di charme per iniziativa di Aldo, Paolo, Franco e Anna Sersale nel 1951, oggi Le Sirenuse conta 58 camere e il servizio di un grande albergo pur avendo conservato l'atmosfera di una casa privata.

Grazie ad un forte spirito imprenditoriale e all'attenzione agli sviluppi che interessano il mondo dell'ospitalità, anche Le Sirenuse durante il lockdown ha investito in soluzioni tecnologiche per ottimizzare le strategie e le performance di vendita online, intuendo l'importanza di cavalcare l'onda della crescita dell'e-commerce che, superato il periodo di emergenza sanitaria, avrebbe coinvolto anche l'hôtellerie. E così è stato. La struttura, guidata dalla famiglia Sersale, ha scelto di affidarsi a Blastness - realtà specializzata in tecnologie e servizi per il mondo alberghiero - per dotarsi di strumenti avanzati che permettessero non solo di monitorare costantemente l'andamento delle prenotazioni, ma anche di intervenire in modo rapido e veloce su tariffe e disponibilità all'evolversi della domanda.

"A distanza di un anno dall'inizio della nostra collaborazione - commenta Antonio Sersale - possiamo affermare di essere soddisfatti della nostra scelta: insieme abbiamo raggiunto risultati importanti. Oggi da un'unica interfaccia abbiamo una fotografia delle vendite aggiornata in tempo reale e di facile lettura, su cui effettuare modifiche strategiche e tattiche velocemente e in modo intuitivo".

“

OGGI DA UN'UNICA INTERFACCIA ABBIAMO UNA FOTOGRAFIA DELLE VENDITE AGGIORNATA IN TEMPO REALE E DI FACILE LETTURA, SU CUI EFFETTUARE MODIFICHE STRATEGICHE E TATTICHE

Antonio Sersale

"Grazie all'RMS e ai sistemi di reportistica automatizzata - continua - possiamo utilizzare strumenti all'avanguardia che non solo si integrano facilmente con le altre fonti dati della struttura (prima fra tutte il PMS), ma che ci permettono anche di avere un'analisi dettagliata del mercato e delle nostre performance. Non ultimo, abbiamo trovato un team che ha saputo guidarci dal primo istante, formando il nostro personale sull'utilizzo delle piattaforme e supportandoci nelle attività routinarie e di pianificazione strategica".

Strumenti preziosi

La flessibilità delle piattaforme, unita alla possibilità di accedere a report e analisi molto dettagliati, ha permesso di strutturare strategie di vendita vincenti. Anche a fronte di una minor occupazione (-8%), l'ADR (average



I sistemi di Blastness amplificano la crescita del noto hotel di Positano, tra le location più esclusive al mondo, con vista mozzafiato sulla Costiera Amalfitana

Numeri in crescita per Le Sirenuse





Per ottimizzare strategie e performance, Le Sirenuse ha scelto di investire nella tecnologia affidandosi a Blastness. Il luxury hotel, guidato dalla famiglia Sersale, è una meta molto ambita dalla clientela internazionale



daily rate) nei primi mesi del 2022 è cresciuta del 37% rispetto al 2019. Un incremento importante, ancora più rilevante se si considera che si tratta di una struttura 5 stelle abituata a vendere a tariffe già molto elevate e con un tasso di occupazione altissimo. Il confronto delle performance 2019 vs 2022 porta alla luce altri due aspetti: il RevPAR, espressione per indicare il profitto che una struttura ha per ogni camera disponibile, è cresciuto del 26% così come il Total Room Revenue ha visto un incremento del 41%. “Siamo onorati - conclude Andrea Delfini, Fondatore e CEO di Blastness - della collaborazione con Le Sirenuse e dei risultati raggiunti, a conferma della grande opportunità di crescita di marginalità che oggi ogni hotel può cogliere affrontando un percorso di evoluzione tecnologica. Le Sirenuse è la dimostrazione che, anche un hotel vicino alla saturazione della sua occupazione e con ricavi

medi record in Italia, può ottimizzare la vendita della singola camera utilizzando la grande mole di dati disponibili. Lo sviluppo dei canali digitali e il conseguente dinamismo tariffario, se opportunamente gestiti, possono generare un impatto significativo sui ricavi medi di tutti i segmenti e, di conseguenza sul RevPar, oltre che accrescere la capacità di vendita diretta tramite il sito proprietario.”

“Nel 2022, per la prima volta nella nostra storia, - conclude Delfini - il sito ufficiale dell'intero cluster dei nostri clienti di un'intera area che comprende Costiera Amalfitana, Costiera Sorrentina, Capri e Ischia, è il primo canale di vendita in assoluto su oltre 55.000 notti vendute. Un dato sorprendente che conferma quanto oggi, più che mai, sia grande l'opportunità di vendita diretta on-line e quanto sia importante per tutte le realtà, dalle più piccole alle più grandi, affrontare in modo strutturato e con tecnologie all'avanguardia, un percorso di digitalizzazione dei sistemi e dei processi.”