



BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

Blastness

Growing your Business



Blastness

Growing your Business



BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

Blastness offre tecnologie, servizi, consulenza, formazione e supporto per lo sviluppo del business di strutture ricettive indipendenti.



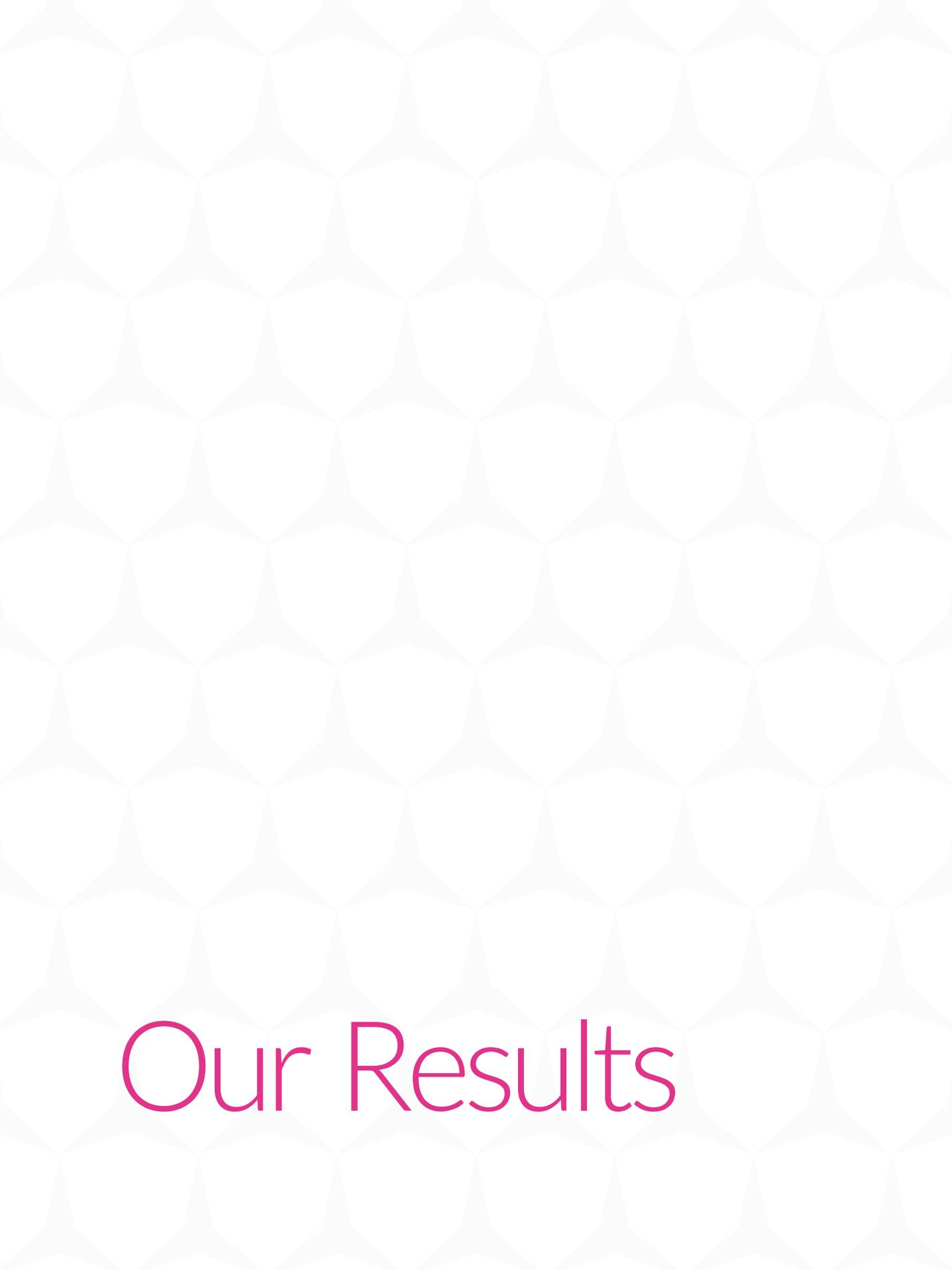
Sviluppo del fatturato del sito proprietario

riduzione dei costi di intermediazione



Ottimizzazione del Revenue Management

maggior marginalità



Our Results



15
years

**Più di 15 anni di esperienza
e un team di oltre 60 professionisti**
per la disintermediazione e l'ottimizzazione del revenue



1

1° provider di CRS in Italia per hotel 5 stelle
da 8 anni consecutivi



Oltre 750 strutture in portfolio
hotel indipendenti, guest house, agriturismi, resort,
business hotel, dimore storiche, gruppi
e catene alberghiere



**Oltre 130 siti web alberghieri
realizzati e ottimizzati ogni anno**
in media 1 nuovo sito online ogni 3 giorni



Google Strategic Partner
selezionata tra le agenzie a maggior potenziale di sviluppo
in area EMEA



Google Premier Partner
per la specializzazione aziendale
e l'elevato volume di investimento



Microsoft Advertising Partner
per gli ottimi risultati generati dalle campagne
Pay Per Click sulla piattaforma Microsoft



**Oltre 620 milioni di Euro
transati sui sistemi Blastness**
per oltre 1,5 milioni di prenotazioni



Partnership model



BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

Blastness garantisce contrattualmente ai propri clienti il ritorno sull'investimento finanziando i progetti di sviluppo e legando la retribuzione dei servizi e delle tecnologie fornite al raggiungimento di obiettivi di crescita condivisi e concordati.



**Raccolta dati produzione
e audit sulle performance**



**Definizione e condivisione
del piano di attività pluriennale**

formula contrattuale
R.O.I. Return On Investment



**Definizione e condivisione
degli obiettivi**



The Global Hospitality Partner



CRS



Web



Web Marketing



Web Advertising



Revenue



Intelligence & RMS

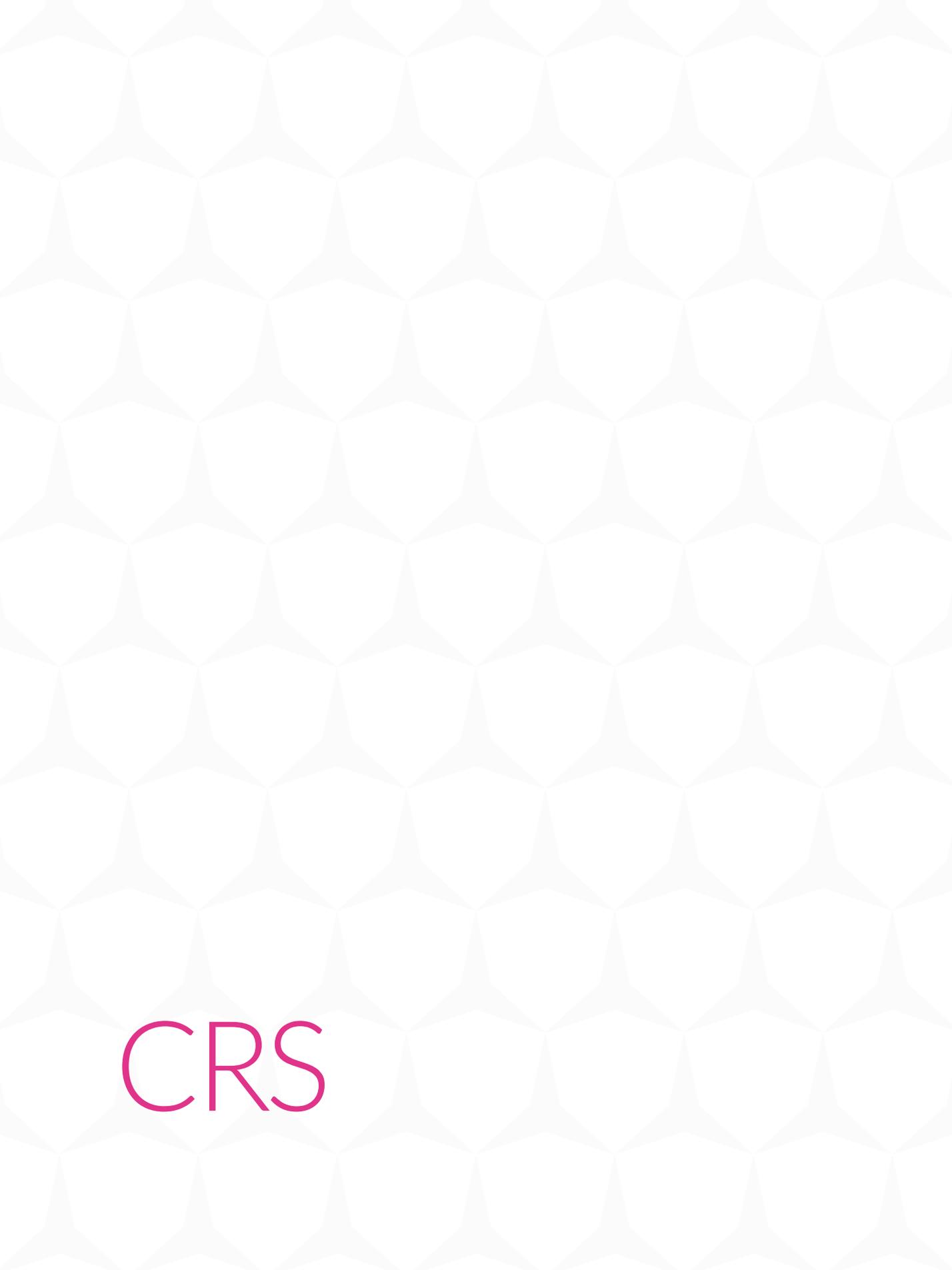


Development



Branding





CRS



Central Reservation System:
piattaforma integrata con Booking Engine,
Channel Manager XML 2 vie, Rate Checker,
Upselling Tools, PMS Manager,
GDS Manager, GDS Distribution
e CRO (Central Reservation Office).



Booking Engine

- ✓ Interfacce full responsive con template personalizzato
- ✓ Calendario date flessibili
- ✓ Dynamic Packaging e Booking Engine Servizi
- ✓ CRO per preventivi e prenotazioni dirette
- ✓ Funzioni avanzate
 - ✓ Mescolamento piani tariffari
 - ✓ Gestione delle camere virtuali
 - ✓ Comparatore tariffe Ota-Sito
 - ✓ Correzione automatica della disparità tariffaria
 - ✓ Messaggi in fase d'acquisto
 - ✓ E-mail pre e post stay con template personalizzabili
 - ✓ Codici sconto, aziende, agenzie
 - ✓ Family Discount policies
 - ✓ Sezione Pacchetti e Offerte integrabile nel sito
 - ✓ Offerte speciali alternative
 - ✓ Offerte speciali segrete
 - ✓ Offerte per dispositivi mobile/tablet
 - ✓ Offerte geolocalizzate
 - ✓ Gift voucher
 - ✓ Recovery strategy

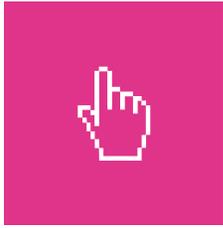


Channel Manager

- ✓ Connessione con oltre 200 OTA/wholesaler
- ✓ Connessione con oltre 30 CRS/GDS
Relais & Chateaux, Small Luxury Hotels,
Preferred Hotels & Resorts, Synxis etc.
- ✓ Connessione diretta GDS seamless
- ✓ Connessione con oltre 70 PMS
- ✓ Connessione con meta-motori
Google Hotel Ads, Tripadvisor,
Trivago, Kayak, Skyscanner
- ✓ Funzioni avanzate
 - ✓ Gestione allotment
 - ✓ Gestione per rate cluster
 - ✓ Gestione della disponibilità per singolo canale
 - ✓ Limitazione numero di camere per canale
 - ✓ Derivazione avanzata dei prodotti
(multipla e per periodo)



Web



Web design e web development su CMS (Content Management System) proprietario o piattaforma open source customizzata per la produzione di siti web full responsive e adaptive con grafiche web personalizzate, studio del logo, Brand e Corporate Identity, piattaforma di newsletter integrata con il database del sistema di prenotazione e con la Business Intelligence FOX, template personalizzati, training formativi, registrazione, gestione ed assistenza di domini e posta elettronica, assistenza web telefonica e via email con team dedicato per aggiornamenti e manutenzione evolutiva dei siti realizzati.

The background of the slide features a repeating pattern of light gray and white geometric shapes, resembling a honeycomb or a series of interlocking triangles and hexagons. The text is centered in the lower half of the slide.

Web Marketing



SEO (Search Engine Optimization):
ottimizzazione tecnica e delle
meta-informazioni del sito, creazione
contenuti strategici per il posizionamento,
rivendicazione e ottimizzazione
scheda Google My Business,
analisi preliminare per il posizionamento
strategico del sito web, analisi traffico
in interdominio su sito e Booking Engine,
analisi della User Experience, ranking
periodici per monitoraggio posizionamento
e analisi conversioni.



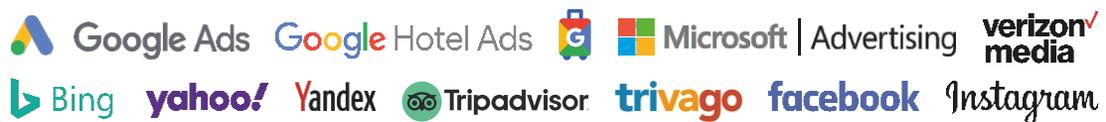
Web Advertising



SEA (Search Engine Advertising):
configurazione e gestione campagne
pay per click su motori di ricerca, metamotori
e social network, campagne remarketing
e retargeting, analisi conversion tracking,
reportistica andamento campagne
e Bid Management System.



Campagne Pay Per Click senza rischi e senza costi fissi



Oltre 38.000 prenotazioni e oltre 26 milioni di Euro di prenotazioni dirette veicolate dalle campagne Blastness negli ultimi 12 mesi



Attivazione, gestione e costi per click a carico di Blastness

compenso variabile solo sul valore delle prenotazioni tracciate



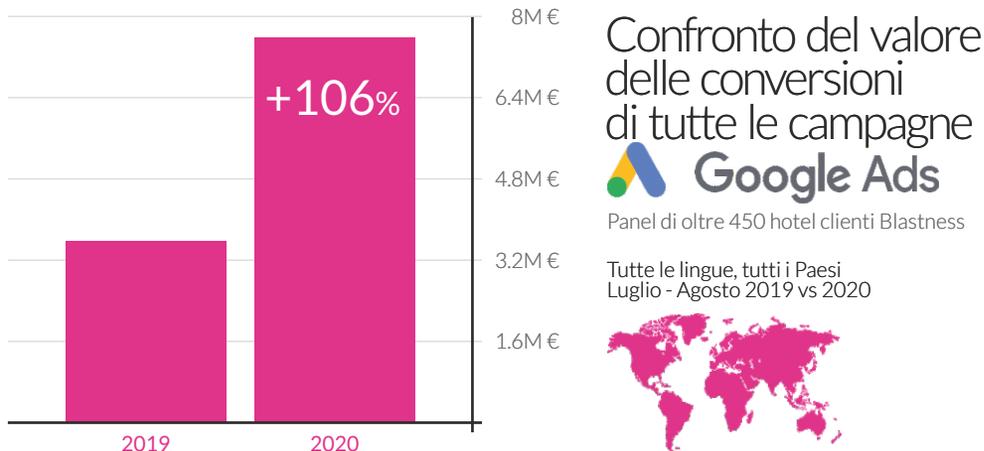
Bid Management System

Artificial Intelligence e Machine Learning per l'ottimizzazione delle campagne



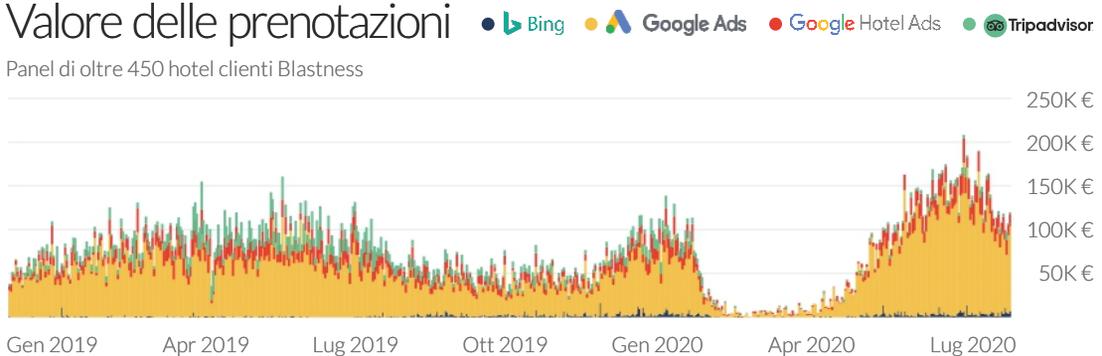
Andamento campagne Pay Per Click post-emergenza Covid-19

Motori e metamotori rappresentano i canali di vendita di camere che sono ripartiti a maggior velocità nell'estate 2020, arrivando a generare volumi di prenotazioni superiori allo stesso periodo del 2019 nonostante i limitati flussi turistici internazionali.



Valore delle prenotazioni

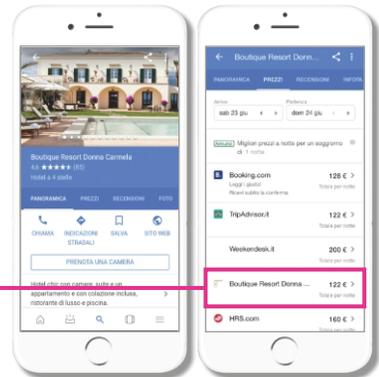
Panel di oltre 450 hotel clienti Blastness





Google Hotel Ads

è il nuovo strumento strategico per la disintermediazione alberghiera che permette di visualizzare le tariffe del sito proprietario nella scheda Google My Business dell'hotel e nella piattaforma Google Travel.



“ *Blastness è un'azienda certificata Google Partner, con una collaborazione diretta e stretta con il team Google specializzato nella gestione dei partner ritenuti strategici per lo sviluppo e l'implementazioni di soluzioni scalabili e tecnologicamente avanzate per le imprese, in questo caso per le imprese del settore alberghiero. Come tale, Blastness ha possibilità di ricevere da Google un forte supporto tecnico, alle vendite e alla formazione, e allo stesso tempo di garantire i massimi requisiti di creazione, gestione e ottimizzazione di campagne Google AdWords e Google Hotel Ads.* ”

Dott. **Tomaso Uliana**
Strategic Partner Manager - **Google Italy**



Google Premier Partner

Blastness ottiene il più alto riconoscimento di qualità per le agenzie Partner Google



Acceleration Event Dublin 2018

Blastness è selezionata per partecipare tra le migliori 100 agenzie del programma Google Strategic Partner in area EMEA



Travel Forum Dublin 2018

Blastness partecipa all'evento per le agenzie Google Partner leader nel settore Travel



Google Ads Scripts Workshops London 2018

i tecnici di Blastness partecipano all'evento



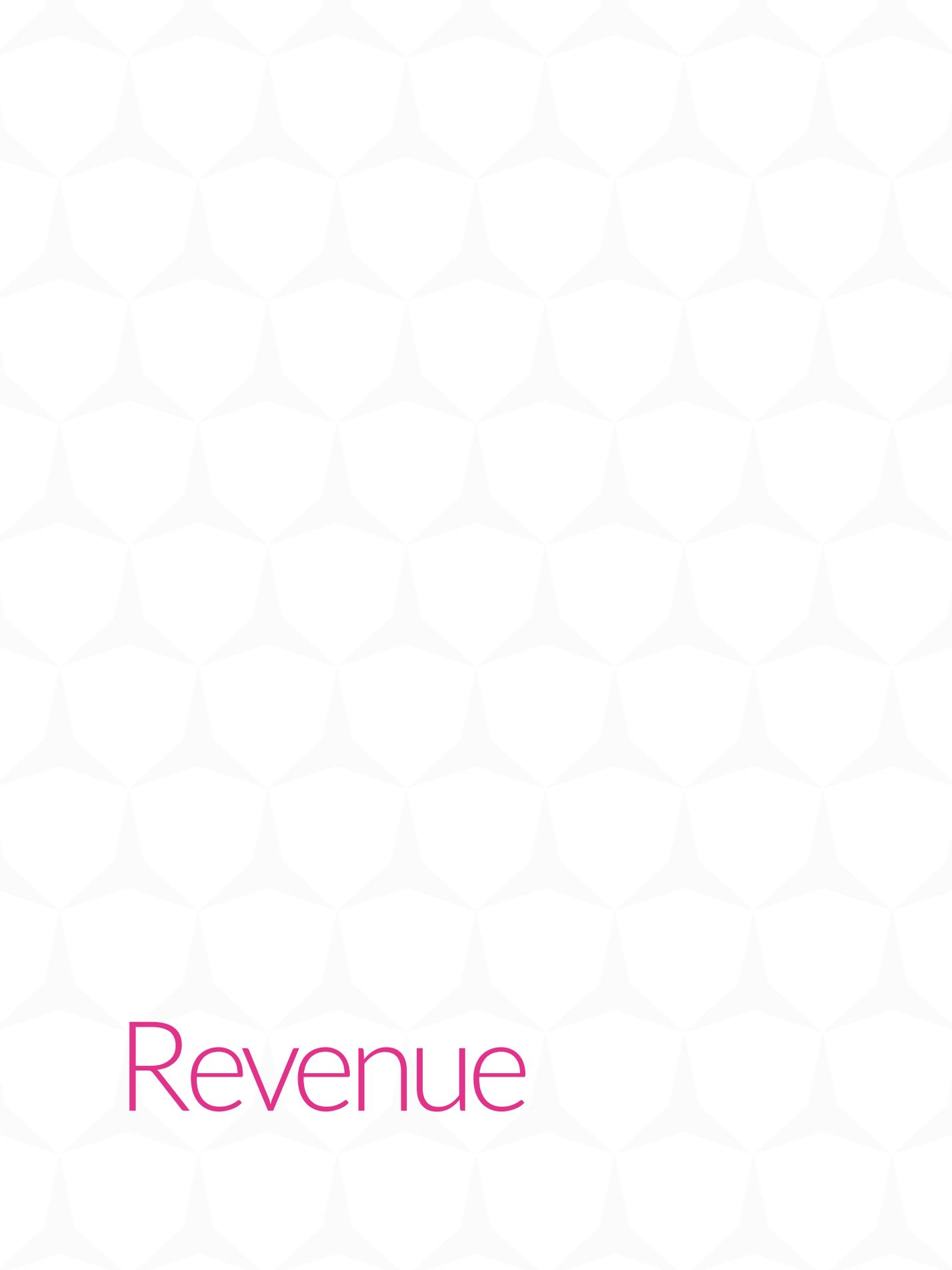
Blastness & Google Roadshow 2018

Blastness organizza il primo Roadshow italiano in collaborazione con Google



Blastness & Google Virtual Roadshow 2020

Blastness organizza un Virtual Roadshow in collaborazione con Google



Revenue



Formazione e consulenza
Revenue Management,
posizionamento strategico,
analisi ed ottimizzazione
della segmentazione di mercato,
monitoraggio continuativo,
analisi di redditività e marginalità.



Intelligence & RMS



Business Intelligence,
reportistica automatizzata da CRS e PMS,
pannelli di controllo personalizzati,
piattaforme di Customer Satisfaction
e Revenue Management System.



Business Intelligence

- ✓ Reportistica automatizzata da CRS e PMS disponibile in cloud e app mobile
- ✓ Pannelli di controllo personalizzati
- ✓ Analisi delle LOG e delle conversioni
- ✓ Possibilità di personalizzazione dei segmenti, camere, tariffe, operatori
- ✓ Andamenti vs. budget e forecast, per canale e per segmento
- ✓ Confronti con i dati storici e alla stessa data
- ✓ Rate Shopper, con analisi delle variazioni tariffarie per camera e per canale
- ✓ Piattaforme di customer satisfaction



POKUP TRA IL 26/09 E IL 25/09

Room Night	ADR	Risort Camera	
Settembre 2017	-2	+0.1	-244
Ottobre 2017	+8	+0.1	+1.606
Novembre 2017	+8	-1.2	-487
Dicembre 2017	+8	+0.4	+1.079
Gennaio 2018	-3	+0.5	-181
Febbraio 2018	-16	-0.3	-1.071
Marzo 2018	+7	-0.6	+817
Aprile 2018			
Maggio 2018	+2	-0.6	+335
Giugno 2018	+4	+0.1	+1.153
Luglio 2018			
Agosto 2018			

POKUP CRIS YTD & MTD



SUGGERIMENTI TARIFFARI

Giorno	Occ	BAR Act	BAR Supp	Avviso
09/09/17	100%	BAR 305	BAR 135	Avviso
10/09/17	80%	BAR 345	BAR 355	Avviso
11/09/17	75%	BAR 295	BAR 275	Avviso
12/09/17	80%	BAR 245	BAR 235	Avviso
13/09/17	71%	BAR 235	BAR 245	Avviso
14/09/17	10%	BAR 165	BAR 135	Avviso
15/09/17	8%	BAR 165	BAR 365	Avviso
16/09/17	16%	BAR 165	BAR 355	Avviso
17/09/17	20%	BAR 170	BAR 135	Avviso
18/09/17	22%	BAR 180	BAR 135	Avviso
19/09/17	20%	BAR 205	BAR 135	Avviso
20/09/17	37%	BAR 225	BAR 355	Avviso

DATI ANNO CORRENTE

Giorno %	ADR	Risort Camera	
Settembre 2017	30%	182	333.096
Ottobre 2017	24%	187	316.834
Novembre 2017	01%	113	134.893
Dicembre 2017	20%	113	95.087
Gennaio 2018	13%	107	27.223
Febbraio 2018	20%	114	54.802
Marzo 2018	19%	119	46.114
Aprile 2018	8%	161	28.087
Maggio 2018	6%	206	28.918
Giugno 2018	3%	165	10.179

ANNO PRECEDENTE

Giorno %	ADR	Risort Camera	
Settembre 2017	30%	176	334.376
Ottobre 2017	25%	179	324.788
Novembre 2017	11%	117	158.307
Dicembre 2017	8%	116	131.287
Gennaio 2018	13%	107	111.283
Febbraio 2018	15%	103	138.828
Marzo 2018	12%	121	217.387
Aprile 2018	10%	170	307.434
Maggio 2018	6%	201	378.408
Giugno 2018	6%	187	341.832

VARIAZIONI

Giorno %	ADR	Risort Camera	
Settembre 2017	+5%	+7	+29.221
Ottobre 2017	-7%	+8	-8.892
Novembre 2017	-10%	-3	-22.414
Dicembre 2017	-35%	-8	-18.600
Gennaio 2018	-41%	0	-84.044
Febbraio 2018	-40%	+11	-84.023
Marzo 2018	-71%	-2	-171.283
Aprile 2018	-65%	-8	-282.427
Maggio 2018	-67%	+4	-353.491
Giugno 2018	-91%	-2	-331.483

DISPONIBILITÀ NON TROVATA



DISPONIBILITÀ NON TROVATA

DAILY (01-02-2019)



WEEKLY (DAL 26-01-2019 AL 01-02-2019)



DETTAGLIO MENSILE

Giorno	Occupazione	ADR	Rev	Risort	BAR Act	BAR Supp	Regole	Avviso	Rate	Put	Put	Put	Put	Posizione	W	M	TU	WE	TH	FR	SA	DO
01/03/19	31%	187	87	1.607	BAR 100		2019-03-Week 01		+2	+3	+1	+2		166	160	168	145	162	161	167	125	
02/03/19	42%	174	161	2.734	BAR 100		2019-03-Week 01		+2	+3	+5	+6		190	187	185	145	162	173	142	135	
03/03/19	32%	174	161	1.318	BAR 100		2019-03-Week 01		+2	+3	+4			130	147	155	130	162	161	142	140	
04/03/19	46%	185	167	2.210	BAR 100	BAR 305	2019-03-Week 01	Avviso	+1	+2	+5			190	154	165	144	173	149	115	140	
05/03/19	82%	185	167	3.959	BAR 100		2019-03-Week 01		+2	+4	+5			195	167	165	160	163	173	149	115	140
06/03/19	82%	184	165	3.768	BAR 100		2019-03-Week 01		+1	-1	+4			186	166	165	162	173	149	115	134	
07/03/19	80%	185	167	3.889	BAR 100		2019-03-Week 02		+1	-1	+8			209	143	168	164	161	149	115	134	
08/03/19	82%	141	165	4.291	BAR 205		2019-03-Week 02		+1	-1	+4			219	168	168	114	233	173	157	132	140
09/03/19	82%	141	165	4.291	BAR 100	BAR 305	2019-03-Week 02	Avviso	+1	+1	+1	+5		195	158	155	145	233	173	157	132	140
10/03/19	36%	185	167	2.620	BAR 100	BAR 305	2019-03-Week 02	Avviso	-1	+3	+2	+7		190	143	158	164	114	173	142	132	140
11/03/19	82%	185	167	3.891	BAR 205	BAR 305	2019-03-Week 02	Avviso	-1	+3	+2	+8		240	165	168	168	144	161	149	115	140
12/03/19	82%	185	167	3.891	BAR 205		2019-03-Week 02		-1	+2	+2	+7		237	154	165	168	144	161	149	115	134
13/03/19	72%	147	165	1.660	BAR 215		2019-03-Week 02	Avviso	+1	+2	+2	+8		227	156	165	168	143	161	149	115	140
14/03/19	46%	185	167	2.210	BAR 100		2019-03-Week 01		+1	+2	+2	+8		190	143	162	164	161	149	115	134	
15/03/19	76%	185	167	3.268	BAR 215		2019-03-Week 02		+1	+2	+1			237	162	162	203	189	173	142	115	134



Revenue Management System

- ✓ Movimentazione tariffaria automatizzata e semi-automatizzata
- ✓ Gestione della strategia tariffaria e disponibilità da web e app mobile
- ✓ Mixer: algoritmi di Revenue Management e monitoraggio dei competitor
- ✓ Cluster Camera: possibilità di gestire le strategie per tipo di camera
- ✓ Alerts: impostazione flessibile delle informazioni da ricevere
- ✓ 2-Ways: gestione flessibile della disponibilità
- ✓ Sell Limit: protezione della disponibilità per canale di vendita



BLASTNESS INTELLIGENCE

Persepolis Substrato 1 - Sochi

HOME SETUP FMS REP CRD REP FMS SHOPPER REQUEST LOGO SURVEY CLOUD ADMIN

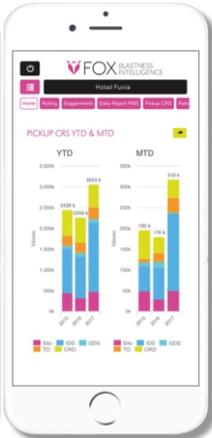
KT95 - Piano del Primo Grand Hotel & SPA

CALENDARIO SETTIMANALE

Rate Checker

Applica Modifiche

Settimana	Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom
40 1 Ott - 7 Ott	L 1 € 265 H: 280 MC: 264 95% - 62 su 65 Rev: 11.329 ADR: 182 Rpar: 174	M 2 € 245 H: 249 MC: 238 85% - 54 su 65 Rev: 10.350 ADR: 185 Rpar: 142	M 3 € 345 H: 385 MC: 293 95% - 62 su 65 Rev: 13.200 ADR: 215 Rpar: 205	G 4 € 345 H: 364 MC: 332 94% - 61 su 65 Rev: 12.296 ADR: 202 Rpar: 189	V 5 € 385 H: 439 MC: 366 100% - 65 su 65 Rev: 13.099 ADR: 202 Rpar: 202	S 6 € 255 H: 280 MC: 263 88% - 57 su 65 Rev: 11.400 ADR: 201 Rpar: 176	D 7 € 385 MC: 292 100% - 65 su 65 Rev: 13.248 ADR: 204 Rpar: 204
41 8 Ott - 14 Ott	L 6 € 385 H: 403 100% - 66 su 65 Rev: 13.410 ADR: 203 Rpar: 206	M 9 € 365 H: 385 MC: 323 92% - 60 su 65 Rev: 12.230 ADR: 204 Rpar: 188	M 10 € 365 H: 385 MC: 373 91% - 59 su 65 Rev: 11.796 ADR: 199 Rpar: 181	G 11 € 365 H: 385 MC: 339 90% - 62 su 65 Rev: 12.669 ADR: 204 Rpar: 195	V 12 € 375 H: 418 MC: 318 98% - 64 su 65 Rev: 12.607 ADR: 187 Rpar: 194	S 13 € 375 H: 385 MC: 388 97% - 63 su 65 Rev: 12.760 ADR: 203 Rpar: 195	D 14 € 365 H: 385 MC: 287 90% - 60 su 65 Rev: 12.521 ADR: 203 Rpar: 193
42 15 Ott - 21 Ott	L 15 € 375 H: 396 MC: 272 98% - 64 su 65 Rev: 13.447 ADR: 205 Rpar: 202	M 16 € 375 H: 396 MC: 293 98% - 64 su 65 Rev: 12.810 ADR: 200 Rpar: 197	M 17 € 365 H: 364 MC: 297 95% - 62 su 65 Rev: 12.324 ADR: 198 Rpar: 187	G 18 € 365 H: 393 MC: 314 91% - 59 su 65 Rev: 11.559 ADR: 197 Rpar: 179	V 19 € 365 H: 317 MC: 296 92% - 60 su 65 Rev: 10.463 ADR: 174 Rpar: 161	S 20 € 335 H: 317 MC: 308 88% - 57 su 65 Rev: 9.290 ADR: 183 Rpar: 143	D 21 € 335 H: 337 MC: 265 82% - 53 su 65 Rev: 8.162 ADR: 154 Rpar: 125



SUGGERIMENTI TARIFFARI

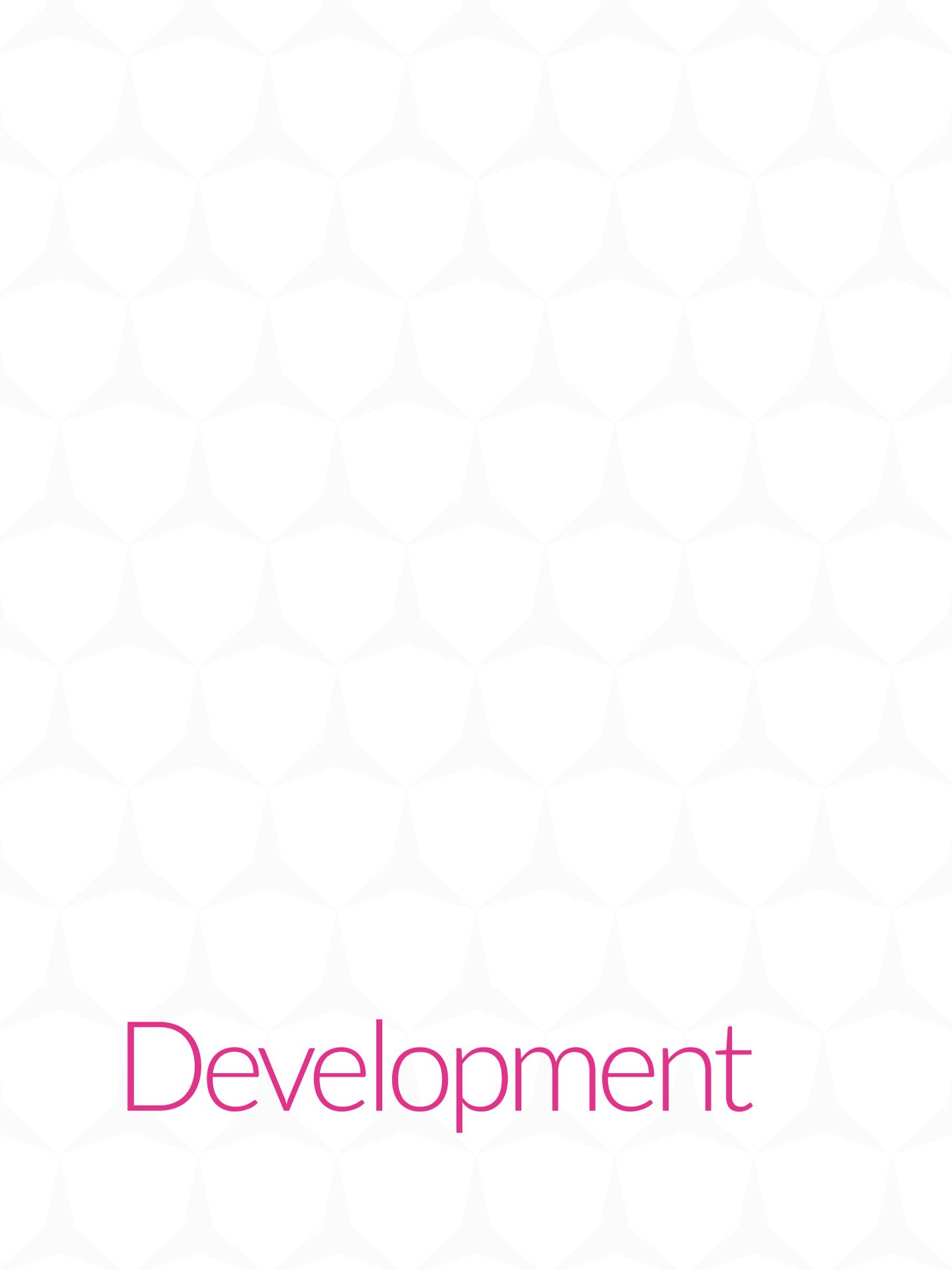
Giorno	Ora	BAR	Aut	BAR Sugg	Aut
Mar 11 Ott 17	08%	BAR 202	BAR 192	Aut	Aut
Dom 20 Ott 17	08%	BAR 200	BAR 192	Aut	Aut
Lun 30 Ott 17	08%	BAR 202	BAR 202	Aut	Aut
Dom 5 Dic 17	31%	BAR 185	BAR 125	Aut	Aut
Mar 9 Dic 17	15%	BAR 185	BAR 215	Aut	Aut
Mar 25 Gen 18	8%	BAR 192	BAR 125	Aut	Aut
Gen 25 Gen 18	8%	BAR 192	BAR 125	Aut	Aut
Ven 26 Gen 18	8%	BAR 192	BAR 125	Aut	Aut
Sab 10 Mar 18	30%	BAR 215	BAR 202	Aut	Aut

GESTIONE DISPONIBILITÀ

Date	Occupazione	Digno	CLS	SUP
3 Feb 19	62% (40 su 65)	28	1	15
3 Feb 19	62% (40 su 65)		Aut	Aut
D 3 Feb 19	47% (28 su 65)	33	0	16
L 4 Feb 19	54% (35 su 65)	31	1	14
L 4 Feb 19	54% (35 su 65)		Aut	Aut
			1	16

GRIGLIE

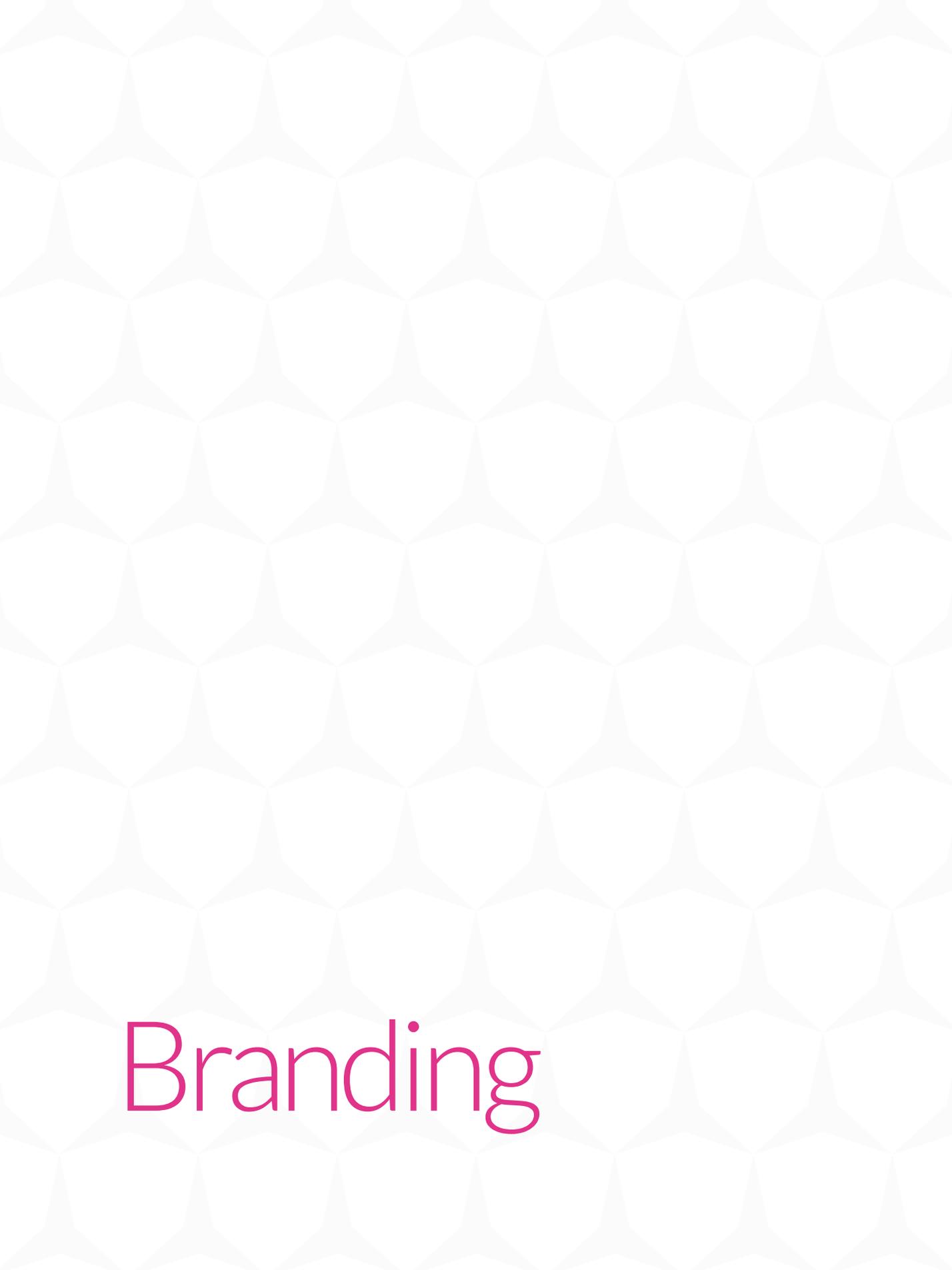
Giorno	1	2	3	4	5	6	7
Feb 2019	1	2	3	4	5	6	7
Mar 2019	8	9	10	11	12	13	14
Apr 2019	15	16	17	18	19	20	21
Mag 2019	22	23	24	25	26	27	28



Development



Consulenza strategica, Business Planning,
piani strategici e di sviluppo, studi di fattibilità,
project management
e Real Estate asset analysis.



Branding



N

NERO**HOTELS**

Marketing e comunicazione,
posizionamento e visibilità,
organizzazione e sponsorizzazione eventi,
partecipazione a fiere di settore,
partnership e co-marketing
con aziende di alta gamma,
ufficio stampa e magazine.





N

NERO**HOTELS**

NERO Hotels: best places at right places

- ✓ Marketing online e offline
- ✓ Creatività
- ✓ Comunicazione strategica
- ✓ Immagine aziendale
- ✓ Branding
- ✓ Design
- ✓ Organizzazione e sponsorizzazione eventi
- ✓ Partecipazione a fiere di settore
- ✓ Partnership con aziende di alta gamma
- ✓ Ufficio stampa
- ✓ Magazine NERO Lifestyle

N

NERO**HOTELS**

The world of

NERO**LIFESTYLE**

NERO**HOTELS**

NERO**CHAMPAGNE**

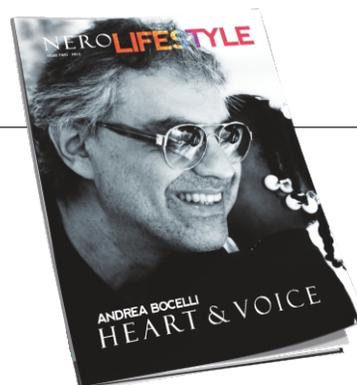
NERO**GOLF**

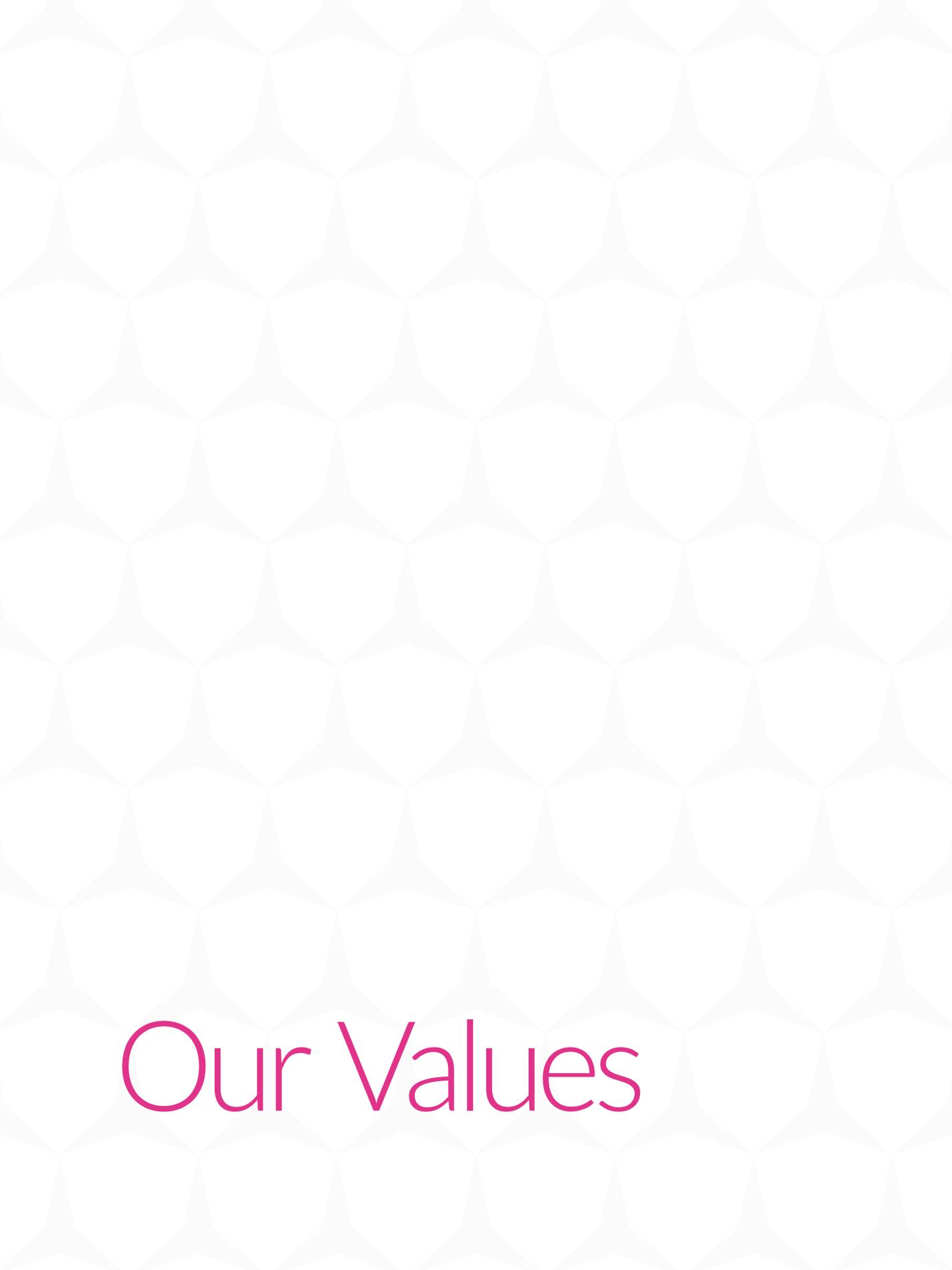
NERO**EVENTS**

NERO**ART**

NERO**MUSIC**

nerolifestyle.com





Our Values



BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

La filosofia di Blastness, fondata su valori quali l'etica professionale, la correttezza, la trasparenza e la ricerca dell'eccellenza, riserva particolare importanza al ruolo delle relazioni umane, creando rapporti di qualità sia all'interno del proprio team sia con i team dei propri clienti e partner. Uno dei più grandi obiettivi raggiunti, nonché uno dei fattori di successo dell'azienda, è il riconoscimento di tale insieme di valori da parte dei clienti e del mercato.



References

“ Sono orgoglioso di aver creduto in Blastness e nelle persone di Blastness sin dalla nascita di questa azienda, che ha poi saputo conquistare, mantenere e far crescere negli anni stima ed apprezzamento. I risultati sono sotto gli occhi di tutti, con prove alla mano. In assoluto il primo in Italia. ”

Italo Mennella

Presidente - **Associazione Albergatori Taormina**
Presidente - **Ente Bilaterale Regionale Turismo Siciliano**
General Manager - **Hotel Miramare, Taormina**

“ Lavoro con Blastness da moltissimi anni ed è stata ed è un'ottima scelta. In questo lungo periodo di collaborazione siamo cresciuti assieme sia in termini di professionalità che di produzione, siamo partiti con poche applicazioni tecnologiche e oggi gestiamo tutte le nostre 500 camere con i servizi che Blastness offre. La cosa più importante che Blastness offre è un gruppo di professionisti che si dedicano con passione alla loro attività, mettendo le relazioni e il rapporto umano al primo posto. Questi ragazzi dimostrano che, anche in questo periodo in cui le relazioni personali con i clienti sono difficili, la digitalizzazione può coesistere con i valori fondanti del rapporto personale, del rispetto e dell'amicizia. ”

Giovanni Cher

Direttore Commerciale - **Sogedin Hotels**

“ L'incontro con questa azienda è stato il completamento del mio progetto nell'hotellerie. Da più di 10 anni affrontiamo con Blastness i continui cambiamenti dettati dalla digitalizzazione sempre sostenuti da un team di esperti preparatissimi a disposizione della struttura come il nostro staff interno stesso. Mi sono sempre sentita un partner e mai un cliente, in ogni iniziativa, NERO Hotels, in primis, che per me rappresenta la miglior filosofia di ospitalità. ”

Roberta Bonfanti

Owner - **Grand Hotel Imperiale, Forte dei Marmi**

“ Il Metropole collabora con Blastness ormai da molti anni e il rapporto è solido e proficuo. Il team si distingue per professionalità, competenza e immancabile disponibilità, punti di forza fondamentali nei nostri rapporti quotidiani, unitamente a sincera simpatia! Nel tempo abbiamo personalizzato molti strumenti di lavoro dei quali non potremmo ora fare a meno e il supporto del team è costante. ”

Chiara Visentin

Director of Sales & Marketing - **Hotel Metropole, Venezia**

“ Dovendo controllare l'ottimizzazione delle vendite in base alla domanda, occupazione e verso gli obiettivi di 11 alberghi, la piattaforma di Business Intelligence FOX, insieme a tutta la reportistica, è uno strumento del quale non posso più fare a meno. Non da meno è da sottolineare l'alta preparazione e disponibilità di tutto lo staff, sempre pronti ad aiutarci nella risoluzione delle richieste di Compagnia. ”

Moira Cataldi

Corporate Revenue Manager - **SINA Hotels**

“ La piattaforma Blastness riesce a coniugare semplicità d'uso, scalabilità ed efficacia con strumenti completi di business intelligence e revenue management. Da oltre 10 anni Blastness accompagna il Gruppo SINA nello sviluppo della distribuzione elettronica con soluzioni all'avanguardia e servizi di assistenza di ottimo livello. ”

Pasquale De Nardo
E-Commerce Manager - **SINA Hotels**

“ Sin dalle prime collaborazioni con Blastness ho percepito che le potenzialità dei prodotti proposti sarebbero stati il futuro di questo lavoro. Apprezziamo la particolare attenzione al cliente e l'ottimo livello professionale del team Blastness per le competenze di revenue management, SEO e web design. Infine, non ultimo, il saving ottenuto con un costante incremento di prenotazioni dirette. ”

Marco Sarlo
General Manager - **Royal Hotel, Sanremo**

“ Reputo all'avanguardia i prodotti Blastness inerenti la tecnologia, le attività di consulenza ed il know-how per lo sviluppo del business dell'Hotellerie moderna con una visione a 360°. Inoltre considero di primaria importanza la professionalità e la competenza del team Blastness: un prezioso supporto per creare e stimolare nuove e diverse iniziative commerciali in sinergia con i nostri collaboratori. ”

Giuseppe Mariano
General Manager - **Vestas Hotels**

“ Da 10 anni utilizzo tutti i servizi di Blastness con piena soddisfazione. Per il mio boutique hotel sono uno strumento indispensabile per la quotidianità e per la redditività. L'alta qualità del servizio di assistenza, la disponibilità e la preparazione professionale del suo team fanno di Blastness l'azienda numero 1 in Italia nel suo settore. ”

Maurizio Testa
Owner Manager - **ThemaTourism, Hotel Ilio, Isola d'Elba**

“ Al Borro Il nostro motto è “Welcome to a place like no other”, e non potrebbe essere altrimenti da quando Blastness è nostro partner. ”

Simone Pampaloni
General Manager - **Il Borro Toscana, Arezzo**

“ Partner da sempre, Blastness è una società dinamica ed in continua evoluzione, che grazie al suo know-how tecnologico e al suo personale altamente professionale assiste l'hotel nello sviluppo del business alberghiero aiutandolo a migliorare le performance di vendita. ”

Sergio Campailla
Resort Manager - **Minareto Seaside Luxury Resort & Villas, Siracusa**

“ Da tre anni abbiamo con Blastness una collaborazione fondata sulla professionalità di giovani sempre aggiornati ed attenti ai continui cambiamenti e sviluppi della tecnologia, i quali ci hanno permesso di raggiungere lusinghieri risultati in termini di visibilità e prenotazioni confermate online. Per i prossimi anni sono state già pianificate azioni che ci permetteranno di rendere il nostro canale vendita più produttivo rispetto a tutti gli altri. Crediamo fermamente che i siti degli alberghi possono diventare i protagonisti assoluti per la vendita diretta delle proprie camere. ”

Luigi Polito

General Manager - **Imperatore Travel World**
Owner - **Therasia Resort Sea & Spa, Vulcano, Isole Eolie / Garden & Villas Resort, Ischia**

“ Abbiamo stretto la nostra partnership con Blastness circa 10 anni fa, in un contesto ben diverso per le vendite on-line. Da allora ci fornisce un accorto supporto strategico e degli strumenti di vendita particolarmente flessibili che ci hanno consentito di ridurre considerevolmente i costi di intermediazione e di aumentare i volumi delle vendite dirette tramite il nostro sito. Abbiamo sempre trovato in Blastness un interlocutore pronto ad ascoltare le nostre richieste e a sviluppare soluzioni che potessero adattarsi alle necessità specifiche della nostra azienda. ”

Giuseppe Rossi

General Manager - **Hotel Splendide Royal, Lugano**

“ Il Parco dei Principi utilizza la quasi totalità dei loro strumenti/servizi: web design, Booking Engine, Business Intelligence, Channel Manager, integrazione PMS, web marketing. Siamo molto soddisfatti anche dall'assistenza di un team dedicato che con disponibilità e grande professionalità ci segue costantemente e ci supporta per la realizzazione del progetto. In conclusione, una collaborazione WIN-WIN. ”

Daniele Saladini

General Manager - **Parco dei Principi Grand Hotel & Spa, Roma**

“ Il punto forte di Blastness è l'innovazione e la flessibilità che li contraddistingue nel mercato. Durante questi anni abbiamo implementato diversi prodotti e sperimentato nuove tecniche legate al revenue management. I prodotti ed i servizi che Blastness offre vengono personalizzati in base alle nostre esigenze e mirano al raggiungimento dei massimi obiettivi. ”

Nino Tropea

Revenue & Reservations Manager - **Roberto Naldi Collection**

“ Abbiamo avuto Blastness come partner su diversi progetti e in diverse situazioni. Il consolidato e pluriennale rapporto di Blastness con le nostre strutture alberghiere è stato sempre connotato da elevata professionalità coniugata a flessibilità e capacità di adattarsi alle esigenze più diverse. ”

Giacomo Guzzardi

Cluster General Manager - **Le Meridien Visconti Rome / Hotel Capo d'Africa / Palazzo Scanderbeg, Roma**

“ Grazie alla professionalità, serietà e dedizione di tutto lo staff, oltre a conseguire il budget, abbiamo avuto la sensazione di aver ampliato e valorizzato il nostro team, senza mai avvertire la presenza di consulenti esterni. Blastness è più di una società di consulenza, è una famiglia allargata che ingloba e migliora. ”

Alessandra Laterza
General Manager - **Hotel Capo d'Africa, Roma**

“ Sembra ieri quando nel 2010, iniziammo la nostra collaborazione in partnership. Da lì in avanti è stato un susseguirsi di incrementi di fatturato e di continui successi professionali anno dopo anno, superando le nostre stesse e più rosee aspettative. Tutto quanto realizzato dal team Blastness durante questi anni è stato di vitale importanza per il superamento degli obiettivi; nulla è stato lasciato al caso e tutto è sempre stato sapientemente studiato e valutato e soprattutto discusso insieme. ”

Stefano Agostino
General Manager - **Hotel Poseidon, Positano**

“ La partnership tra l'Hotel Empire Palace e Blastness nasce nell'anno 2008. Nel corso di questi anni la collaborazione di Blastness con l'hotel si è estesa alla supervisione dell'attività di revenue management e web marketing contribuendo alla crescita economica e al miglior posizionamento dell'hotel. Un partner sicuramente competente e affidabile. ”

Pietro Centineo
General Manager - **Empire Palace Hotel, Roma**

“ In 8 anni di collaborazione con Blastness abbiamo potuto contare su un fondamentale supporto per la gestione delle strategie tariffarie, oltre che su potentissimi strumenti per controllare in maniera sinergica gli andamenti del business e i canali commerciali. Il risultato delle vendite è stato confermato con una crescita media annua del 20%, in particolare sul canale delle vendite dirette, un eccellente risultato per un boutique hotel come il Relais La Sommità. Ma, forse, più dell'obiettivo economico il valore più grande è nella qualità del rapporto che si instaura con Blastness: un partner-amico o, meglio, un amico-partner. ”

Gianfranco Mazzoccoli
CEO - **La Sommità Relais, Ostuni**

“ Ritengo che la fortuna di questa collaborazione con Blastness, ormai decennale, sia stata quella di considerarli non come un fornitore ma un partner con cui condividere le strategie di vendita, analizzare gli andamenti e trovare comune soddisfazione nei risultati. Tecnologia al top e personale altamente qualificato, attento e innovativo. ”

Giuseppe Marchese
Direttore Generale - **Ragosta Hotels Collection**

“ Blastness è un partner che ci aiuta a crescere e che ci stimola a fare sempre di più. Il grande valore professionale è superato solo dall'ancora maggiore valore umano. ”

Alberto Garcia
General Manager - **Lifestyle Suites, Roma**

“ Sono trascorsi 12 mesi dall'implementazione del CRS di Blastness al Brunelleschi ed è il tempo dei bilanci; siamo molto contenti. Abbiamo trovato un sistema di prenotazione on line che finalizza il lavoro fatto sul sito proprietario e che permette ampie possibilità di personalizzazione. L'implementazione del CRS Blastness, il collegamento dei canali, la personalizzazione del bol, la configurazione del GDS hanno richiesto un grande lavoro e messo sotto stress il team ma posso dire oggi di aver preso la decisione giusta per il momento storico del Brunelleschi. ”

Claudio Catani

General Manager - **Hotel Brunelleschi, Firenze**

“ Villa & Palazzo Aminta di Stresa utilizza i servizi forniti da Blastness quotidianamente con ottimi riscontri. Siamo molto contenti della scelta fatta e consiglieremo sicuramente ad altri nostri colleghi di prendere in considerazione il passaggio a questo sistema. ”

Daniela Zanetta

Owner - **Villa e Palazzo Aminta, Stresa**

“ Competenza, professionalità, disponibilità assoluta e tempestività nelle risposte e, soprattutto, capacità di aggirare piccoli e grandi ostacoli. Sono questi i reali valori aggiunti riscontrati in Blastness sin dall'inizio della nostra collaborazione. Tutto questo si è tradotto in risultati concreti e tangibili. Possiamo considerare Blastness la seconda mano che ci serviva per applaudire ai nostri successi presenti e futuri. ”

Andrea Girolami

Co-founder - **Tridente Collection**

“ Blastness è stato un partner in grado di cogliere ed anticipare le opportunità del mercato. In un settore frenetico come quello turistico, è cruciale poter contare su un sistema integrato che garantisca una gestione semplice ed efficiente attraverso un unico pannello di controllo. Il team di Blastness tutto non ha uguali. Sono creativi, orientati al successo e soprattutto veloci e intuitivi e Tridente Collection non poteva trovare un partner migliore in tutti questi anni. ”

Davide Musto

Chief Commercial Officer, PR & Marketing - **Tridente Collection**

“ In Blastness abbiamo trovato un partner che ha creduto nel potenziale della distribuzione elettronica e soprattutto del nostro sito di catena Apogia Hotels. Negli ultimi anni siamo riusciti a far crescere in modo significativo la vendita diretta dei nostri alberghi di mare che contano oltre 1500 camere sulla costa adriatica. In particolare le campagne Google di brand protection hanno dato risultati e volumi di fatturato ben oltre ogni aspettativa, a favore di un graduale e redditizio processo di disintermediazione. ”

Davide Bellassai

Amministratore - **Apogia Hotels**

“ Mi avvalgo della consulenza Blastness da Giugno 2017 e grazie alla loro guida sul revenue management ho incrementato notevolmente ricavi del nostro sito. ”

Veronica Revel Chion

Hotel Manager - **Grand Hotel Royal e Golf, Courmayeur**

“ Quello di cui vorrei parlare sono le persone: è bello pensare che un'azienda che offre servizi tecnologicamente così avanzati sia fatta di persone con le quali si può interagire. Mi piace pensare a Blastness come il migliore fornitore di servizi e tecnologie nel suo campo ma soprattutto penso a quelle persone che tutti i giorni ci aiutano e ci supportano (e anche sopportano). ”

Silvia Manganaro
Director of Sales & Marketing - **Il Salviatino, Firenze**

“ Uso i sistemi e servizi forniti da Blastness da oltre 10 anni (in varie compagnie alberghiere). Poter contare sempre su un team di Senior Revenue Manager, su ufficio creativo specializzato in hospitality, su piattaforme di Business Intelligence come FOX, su un team di SEO specialist e di web engineers, rende Blastness un partner strategico imprescindibile per lo sviluppo del proprio business che sia un piccolo hotel, o di alberghi di medie grandi dimensioni. Infine la loro partnership con Google non fa altro che creare altro valore aggiunto. ”

Gianluca Giglio
Chief Operation Officer - **LHP Hotels & Suites**

“ Ho trovato in Blastness coloro che mi hanno insegnato molto nella gestione del mondo promozionale e del pricing alberghiero, passando attraverso il marketing ed il revenue. Blastness, non è un semplice fornitore di servizi, ma un partner d'eccellenza! ”

Paola Gallo
General Manager - **Santo Stefano Spa Relais, Biella**

“ Blastness rappresenta un punto di riferimento importante per l'intero gruppo Compagnie Des Hotels, che ad oggi conta quasi 600 camere. Blastness non è solamente un fornitore di eccellenti servizi informatici, il punto di forza dell'azienda è dato dallo staff di cui si compone: l'assistenza, la professionalità, la formazione, la volontà nel raggiungere obiettivi comuni, il supporto costante nel creare strategie tailor made sono gli elementi che contraddistinguono in maniera significativa il gruppo. ”

Simona Polizzi
Web Sales Manager - **Gruppo Compagnie des Hotels**

“ Scegliere Blastness è stata una scelta ponderata che si è rivelata più che vincente: un'assistenza completa nella creazione del sito web e, soprattutto, un partner ideale nell'analisi del revenue. Per non parlare della disponibilità continua e sincera. ”

Marco Giovidelli
Director of Sales - **Ramada Plaza, Milano**

“ Il pacchetto dei servizi offerti da Blastness è completo e di facile utilizzo. La fruibilità di tutti i prodotti ha migliorato sensibilmente la nostra operatività quotidiana in ufficio e fuori grazie all'app di FOX, utilissima. Assistenza sempre cortese e disponibile. ”

Andrea Tartaglia
Revenue Manager - **Blue Globe Hotels**

“ Sin dal primo approccio Blastness mi ha trasmesso la competenza e la profonda conoscenza del mondo internet riferito alle migliori strategie di vendita e di revenue da adottare. La disponibilità e lo spirito di collaborazione caratterizza questa azienda e i suoi rappresentanti. ”

Michele Citton

General Manager - **Palazzo Giovanelli, Venezia**

“ Utilizzo Blastness da circa 5 anni e mi ha sempre supportato nella gestione della mia attività. Ottimo booking engine, semplice e intuitivo. Ottimo staff. Grazie soprattutto al personale per la sua professionalità e pazienza, sempre pronto a risolvere qualsiasi problema. ”

Francesca Palenca

Owner & Manager - **San Pietro Boutique Rooms, Roma**

“ Nel tempo Blastness si è sempre, e sempre più, rivelato un partner efficiente, flessibile e, cosa niente affatto secondaria, un partner fatto di persone. Nell'insieme è un tool, anzi una serie di tools, ma è soprattutto un team. La nostra partnership è oramai imprescindibile. ”

Roberta Callarà

Director of Sales & Marketing - **Hotel Savoy, Roma**

“ Collaboriamo con Blastness da poco più di un anno e sin da subito ci siamo trovati molto bene. Azienda molto valida fatta da professionisti focalizzati sul risultato; ottimi gli strumenti e la tecnologia offerta. Felici di averla scelta. ”

Flavio Scannavino

General Manager - **Hotel de' Ricci, Roma**

“ La collaborazione con Blastness è iniziata da pochi mesi e le aspettative non sono state disattese, riscontrando fin da subito la medesima passione, visione di crescita e sviluppo per il mondo del turismo. I servizi e l'assistenza tecnica sono competenti e specializzati con statistiche dettagliate ed una stretta collaborazione per le strategie di vendita. Con grande sicurezza posso affermare di aver scelto un partner completo a 360°. ”

Alessandro Materazzi

Executive Business Manager - **Miramare the Palace Resort, Sanremo**

“ Professionalità, disponibilità e collaborazione sono sicuramente tre caratteristiche che si riscontrano nel team di Blastness. Sono soddisfatto del lavoro svolto fino ad oggi e certo di poter migliorare ulteriormente i risultati raggiunti fino ad oggi. ”

Pietro Apicella

Presidente & CEO - **Chervò Golf Hotel SPA & Resort, Pozzolengo**

“ Per me Blastness è sinonimo di dinamicità, flessibilità, adattabilità a qualsiasi nuova strategia commerciale e di marketing da implementare. Allo stesso tempo è sinonimo di stabilità e sicurezza, una garanzia per il lavoro quotidiano e per la programmazione futura. ”

Michele Centonze

Director of Sales & Marketing - **Sextantio, Matera**

“ Blastness per Riva del Sole Resort & Spa è stata e certamente, lo sarà anche in futuro, un partner che ha permesso uno sviluppo e una ricchezza senza uguali, con aumenti di fatturati e ricavi oltre ogni aspettativa. Per noi non è un fornitore di servizi come molti, ma un partner di eccellenza, con personale altamente dedicato e qualificato, oltre con un grande senso etico. ”

Carlo Castelli

Managing Director - **Riva del Sole Resort & Spa, Castiglione della Pescaia**

“ Di Blastness oggi non potremmo più fare a meno! Si contraddistinguono non solo per strumenti in continuo aggiornamento e di facile utilizzo; ma anche per disponibilità e gentilezza. ”

Michela De Martino

Hotel Manager - **Hotel Lord Byron, Roma**

“ Abbiamo trovato un gruppo di lavoro con cui crescere insieme, condividendo le conoscenze ed anche rischio del fare impresa oggi. Oramai fanno parte integrante della nostra realtà. ”

Marcello Meggiorin

General Manager - **Hotel Pierre, Milano**

“ Il sistema Blastness è molto intuitivo e facile da usare, sia per quanto riguarda la gestione della disponibilità, dei prezzi e della gestione delle offerte. Il supporto Help Desk e Assistenza è sempre pronto a fornire le migliori informazioni tecniche per la gestione di tutti i prodotti. La consulenza revenue sempre disponibile ad assisterci nelle strategie a breve e a lungo termine. ”

Maximiliano Colussi

Sales & Marketing Manager - **Hotel Concordia, Venezia**

“ Azienda dinamica giovane caratterizzata da grande professionalità e competenza. Partner insostituibile. ”

Gabriella Liconti

Owner & Manager - **Hotel Firenze & Continentale, La Spezia**

“ Con un progetto “tailor made”, abbiamo cominciato questo cammino di cui stiamo già raccogliendo i primi frutti (immediati peraltro) sia in termini di revenue che dal punto di vista nostro professionale. L'approccio ad una nuova filosofia di “vendita” porta sempre scompiglio in sistemi rodati da tempo, ma grazie ai supporti sia tecnologici che di consulenza, il passaggio, è stato pressoché indolore. L'esperienza Blastness per noi è più che positiva e ci auguriamo lo sia sempre di più in futuro. ”

Paolo Guidotti

General Manager - **Hotel Certaldo, Certaldo**

“ Collaboriamo con Blastness da qualche anno e abbiamo trovato disponibilità, professionalità, cortesia e rapidità. ”

Massimo Fraus

General Manager - **Hotel Berchielli, Firenze**

#ioprenotodalsito

Un aiuto concreto. Un risparmio garantito.



La Spezia Via P. E. Taviani 164
Roma Viale Shakespeare 57
Milano Piazza Castello 26

T +39 0187.599737
F +39 0187.020349
info@blastness.com

blastness.com