

# BLASTNESS

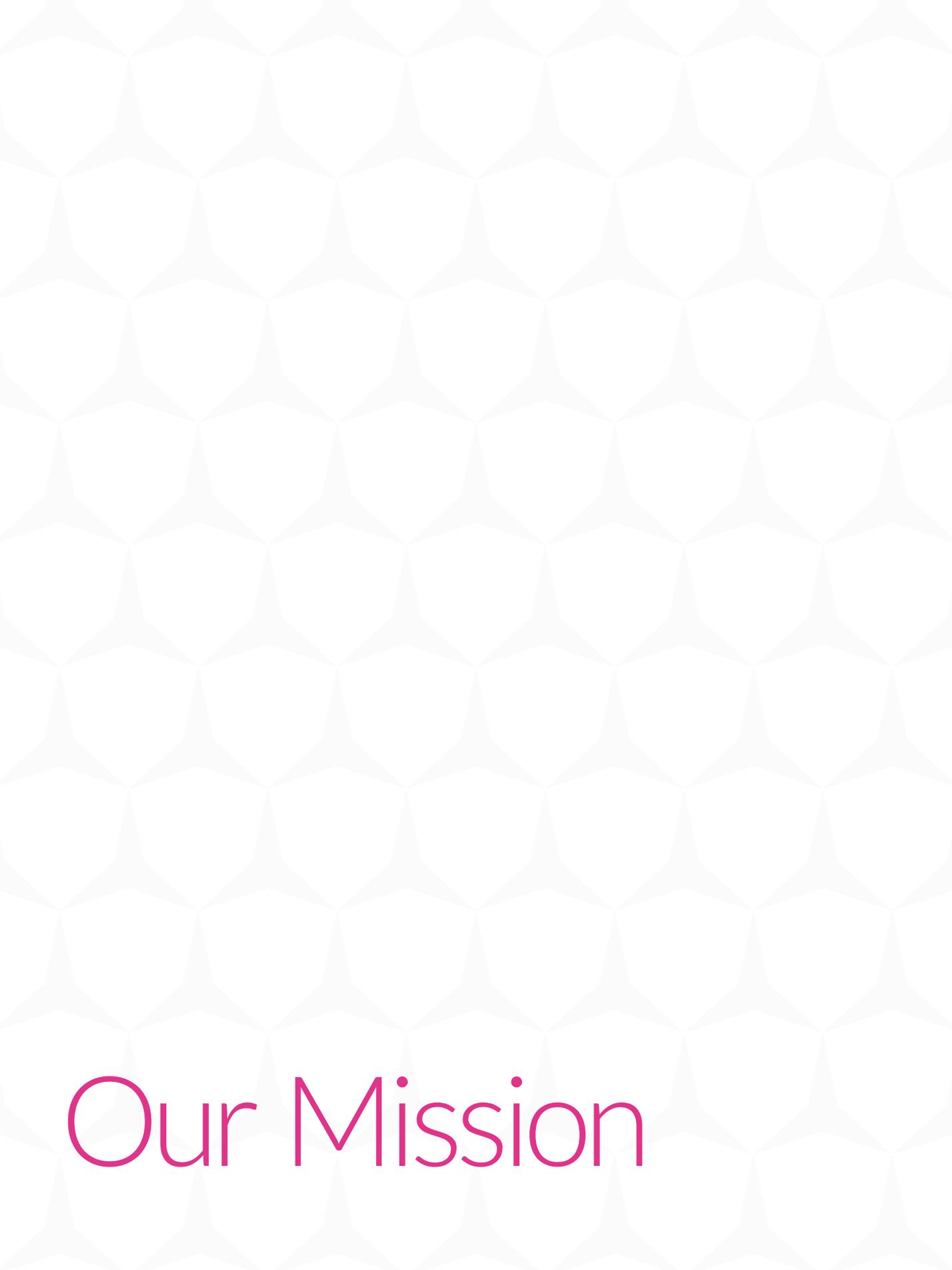
---

GROWING YOUR BUSINESS



# Blastness

Growing your Business



# Our Mission



# BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

Blastness offre tecnologie, servizi, consulenza, formazione e supporto per lo sviluppo del business di strutture ricettive indipendenti in un contesto di **crecente digitalizzazione della vendita di camere.**

Blastness sviluppa con successo le marginalità dei propri clienti attraverso il raggiungimento di due obiettivi:



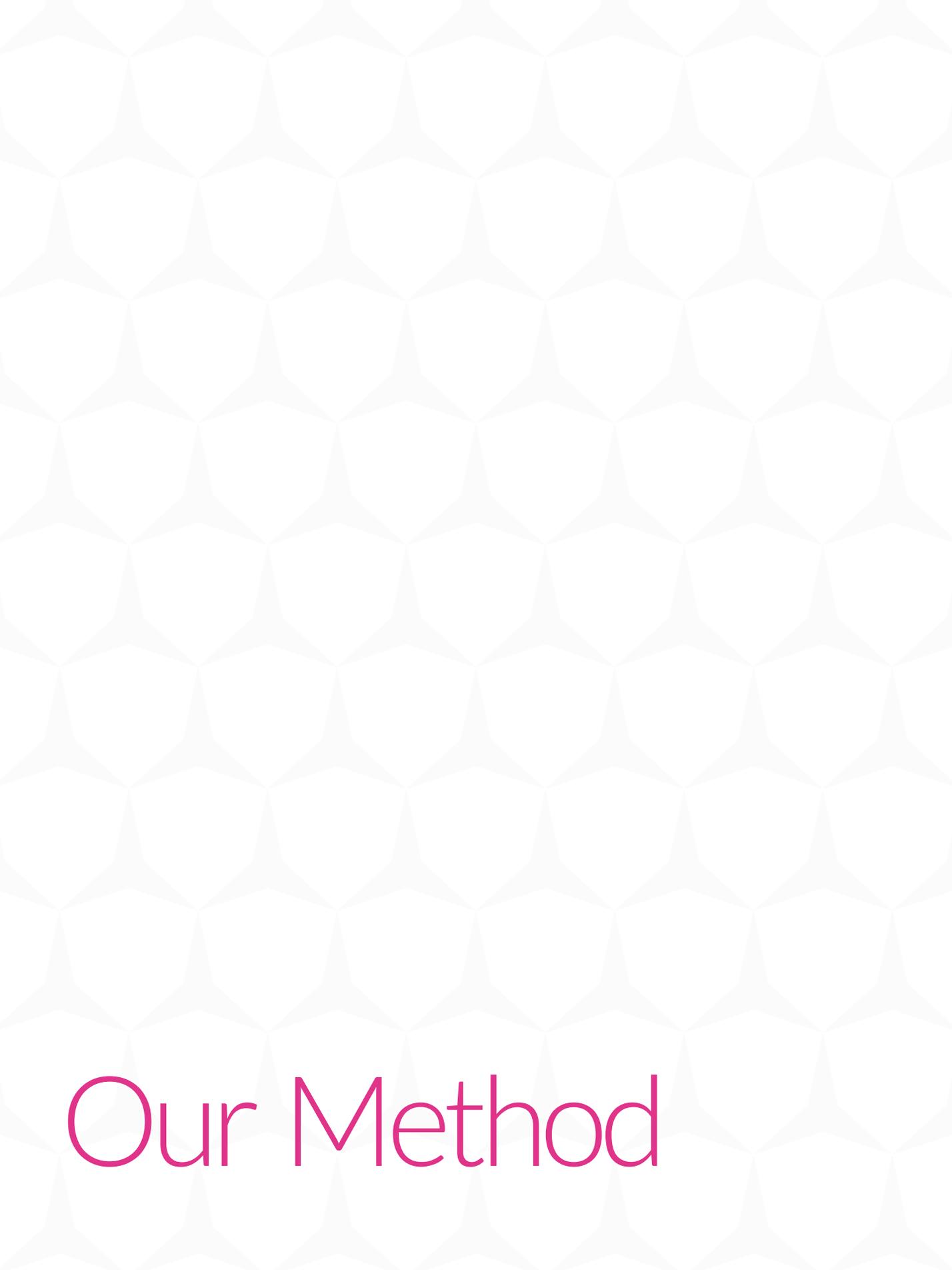
**Sviluppo del fatturato  
del sito proprietario**

riduzione dei costi di intermediazione



**Ottimizzazione  
del Revenue Management**

maggior marginalità



# Our Method



# BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

Il raggiungimento degli obiettivi di disintermediazione e massimizzazione dei ricavi e delle marginalità, come testimoniato da numerosi casi di successo, è ottenuto non solo tramite la fornitura di sistemi e servizi all'avanguardia, ma anche grazie all'integrazione dei sistemi tra loro, all'aggregazione ed elaborazione dei dati presenti nei diversi sistemi e con il determinante contributo di un team di professionisti che garantisce un elevato livello di assistenza e un costante servizio di formazione e consulenza.



**Sistemi  
e servizi**



**Integrazione  
dei sistemi**



**Integrazione  
dei dati**



**Know-How  
Consulenza  
e Formazione**



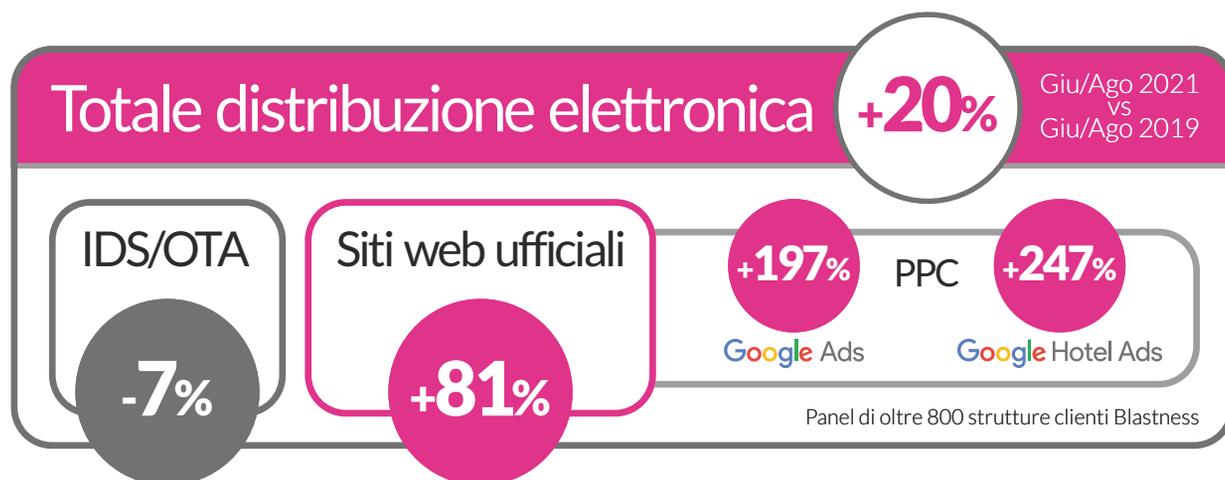
# The Tourism Market



# BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

La crescente digitalizzazione dei comportamenti degli utenti e la maggior predisposizione agli acquisti online hanno amplificato l'opportunità delle strutture ricettive di ottimizzare la propria distribuzione elettronica. A seguito dei mutati equilibri all'interno del mercato distributivo - in particolare determinati dallo sviluppo di *Google Travel* - è sempre più concreta la possibilità di aumentare il fatturato del sito proprietario: in questo contesto, le campagne Pay Per Click su motori di ricerca e metamotori rappresentano il canale di vendita che sta crescendo maggiormente e più velocemente.





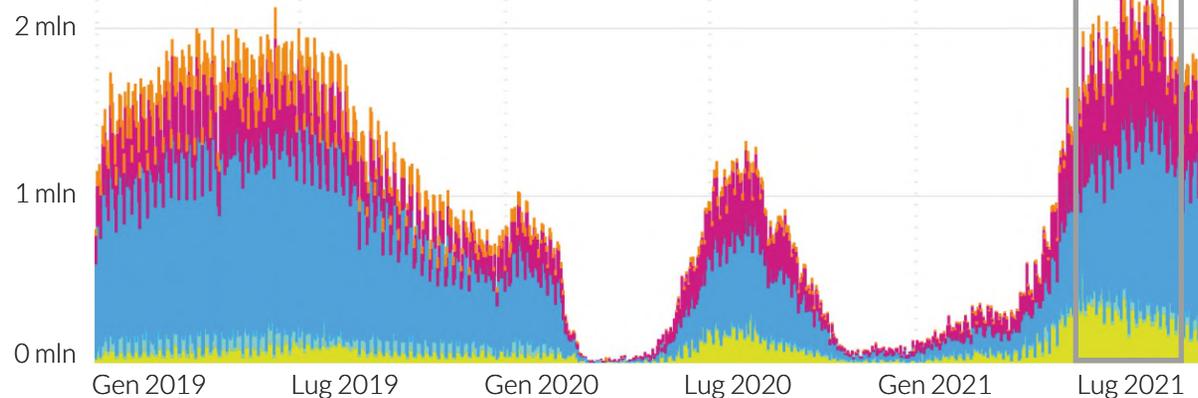
# BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

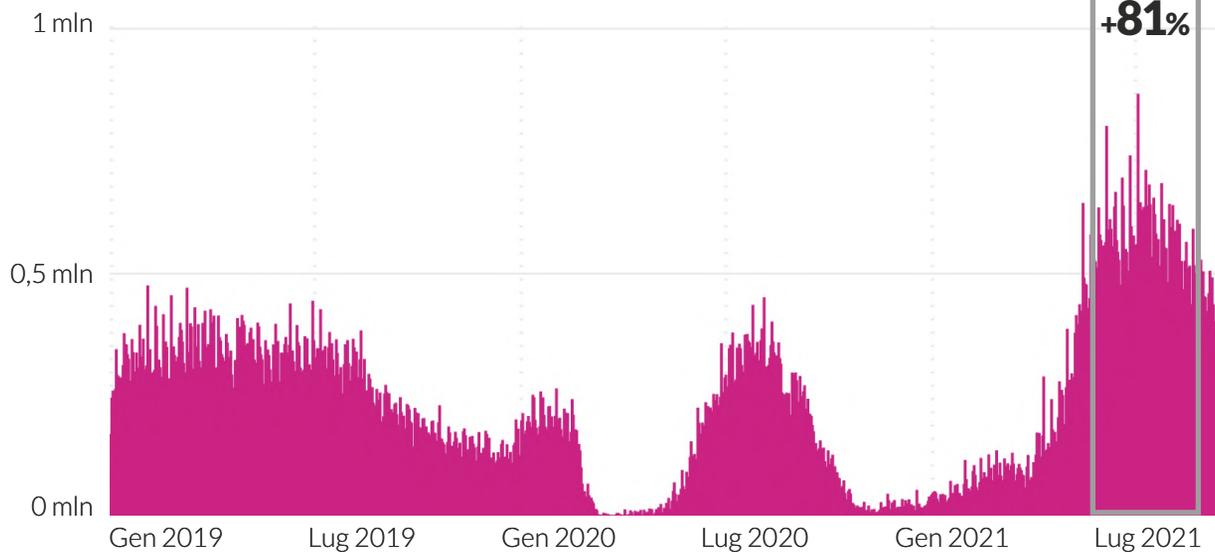
## Totale distribuzione elettronica

+800 hotel € 963.658.373,56 revenue 5.346.154 notti

● CRO ● GDS ● IDS ● SITO ● TO



## Siti web ufficiali

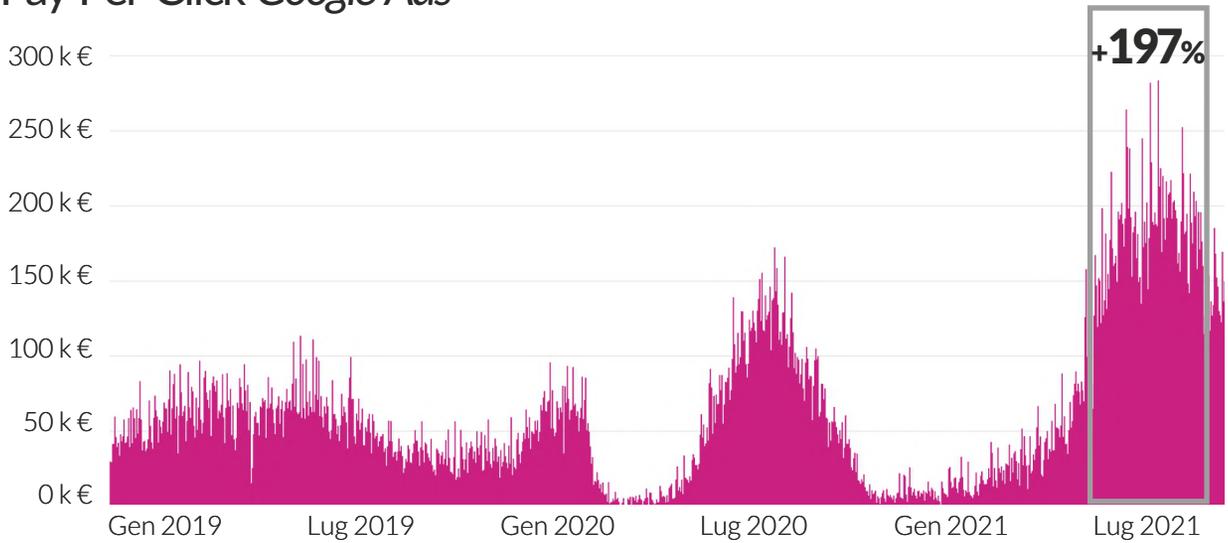




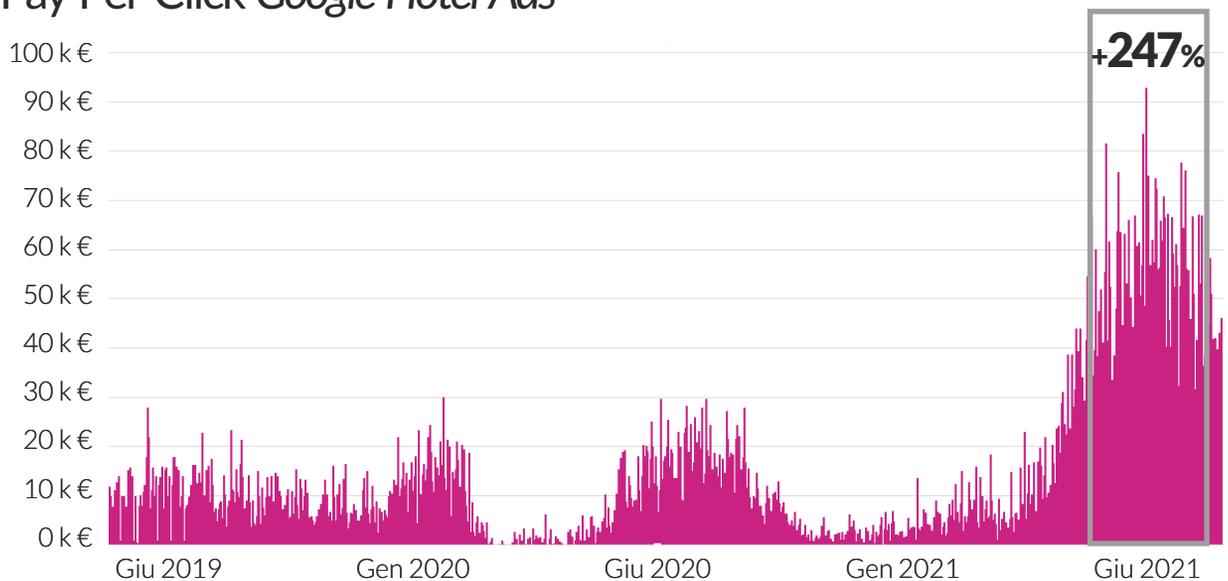
# BLASTNESS

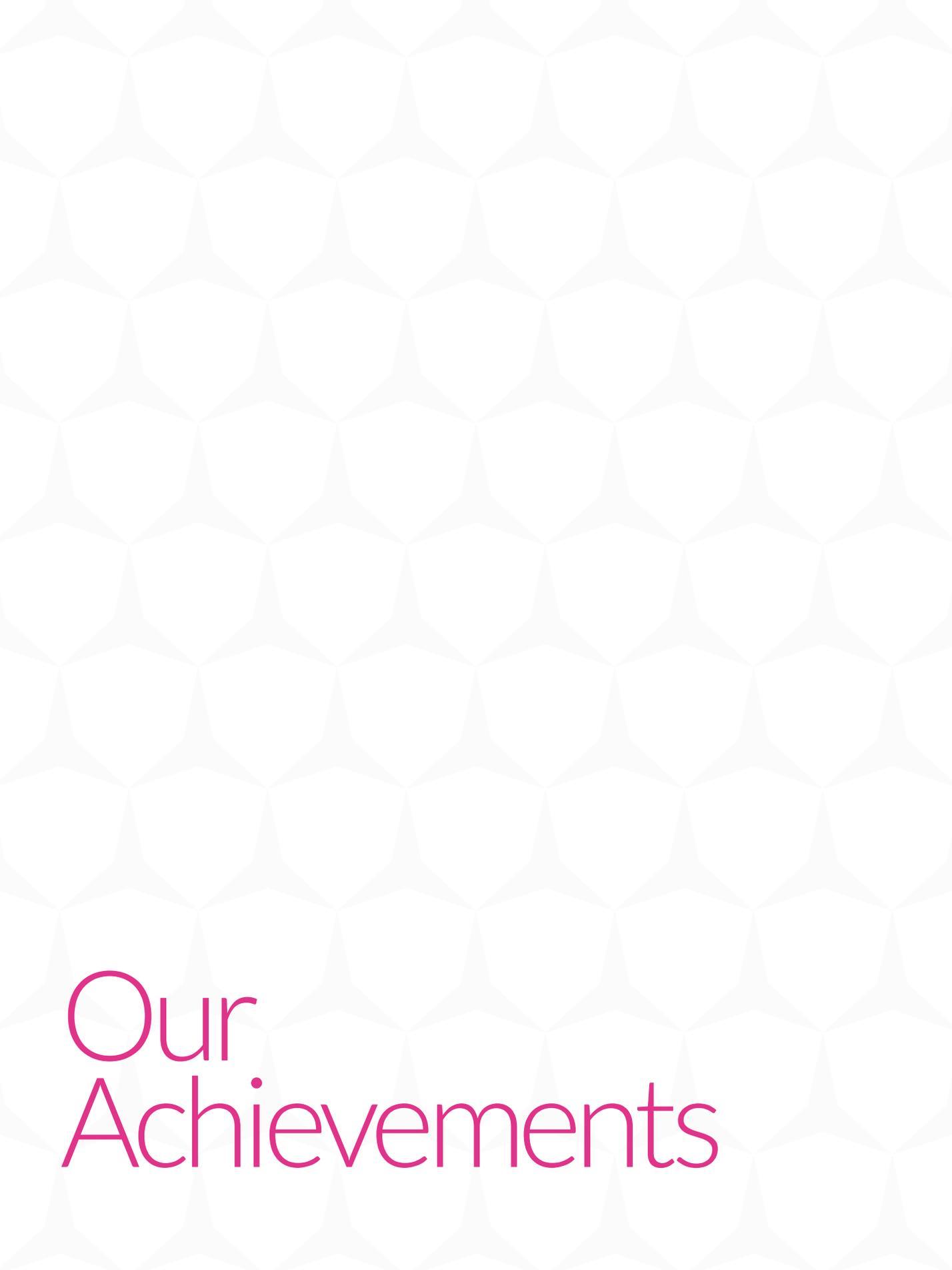
GROWING YOUR BUSINESS

## Pay Per Click Google Ads



## Pay Per Click Google Hotel Ads





# Our Achievements



## Più di 17 anni di esperienza

per lo sviluppo del canale diretto di vendita e l'ottimizzazione del revenue



## Un team di oltre 70 professionisti

per un elevato servizio di formazione, assistenza e supporto



## Oltre 800 strutture in portfolio

hotel indipendenti, guest house, agriturismi, resort, business hotel, dimore storiche, gruppi e catene alberghiere



## 1° provider di CRS in Italia per hotel 5 stelle

da oltre 10 anni consecutivi



## 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 aziende in area EMEA a maggior sviluppo potenziale



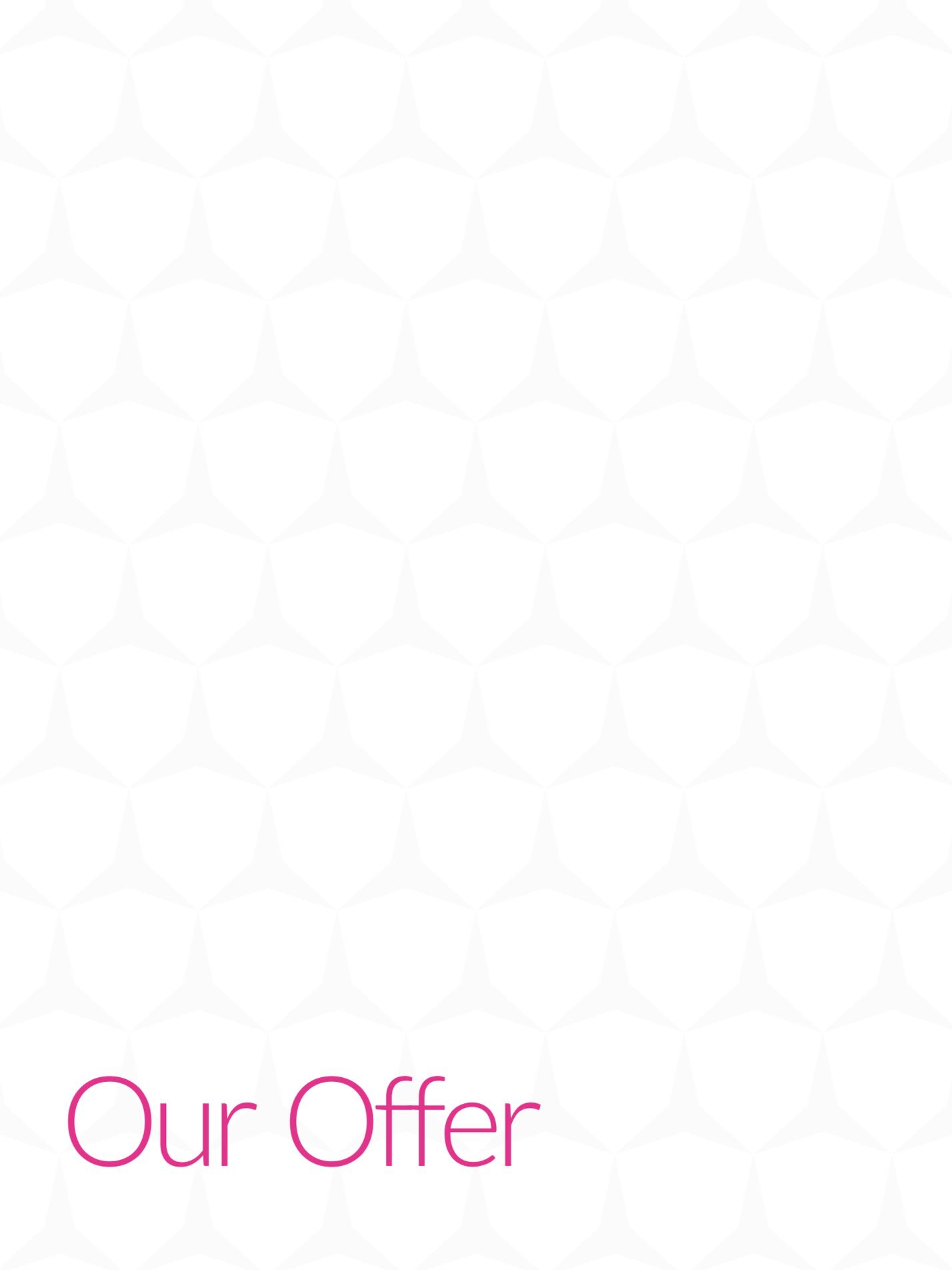
## Google Premier Partner

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



Our Offer



CRS



Booking Engine



Channel Manager



Central  
Reservation Office



GDS Manager



PMS Manager



Metasearch  
Manager



Rate Shopper



Market  
Intelligence



CRS Business  
Intelligence



PMS Business  
Intelligence



Revenue  
Management  
System



Bid Management  
System



Content  
Management  
System



Integrated  
Management  
System

## Sistemi



Web



SEO &  
Web Marketing



SEA &  
Social Advertising



GDS Distribution



Revenue  
Management

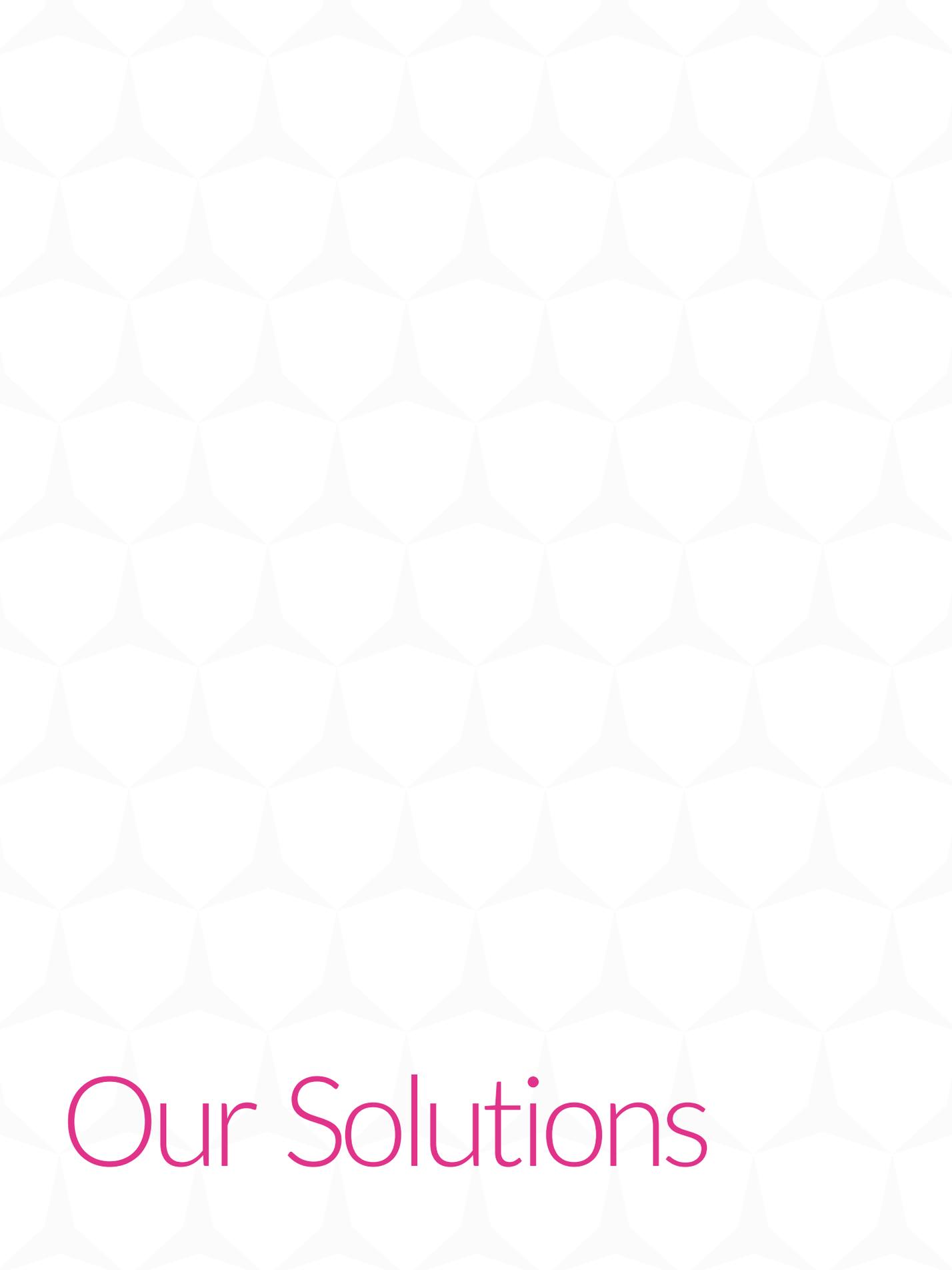


Branding  
& Communication



Development  
& Consulting

## Servizi



# Our Solutions



BLASTNESS  
GROWING YOUR BUSINESS

## Partnership

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 concordati.



Raccolta dei dati di produzione e audit sulle performance



Definizione e condivisione degli obiettivi e di un piano di attività

formula contrattuale R.O.I.  
Return On Investment



Il pagamento dei sistemi e servizi avviene **in relazione al raggiungimento degli obiettivi e a seguito degli effettivi incassi**



**BLASTNESS**  
GROWING YOUR BUSINESS

## Fornitura

Blastness offre in modalità di fornitura, anche rateizzata in un medio periodo, i singoli prodotti, tecnologie, servizi, attività e consulenza.

### **Go Digital** quick start packages

Blastness ha anche creato dei pacchetti di sistemi e servizi all'avanguardia, uniti a consulenza e formazione, per cogliere al meglio le opportunità dei mercati digitali. Soluzioni veloci, complete, **adatte a qualsiasi struttura ricettiva** e facilmente integrabili con i sistemi esistenti.





# BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

## Campagne Pay Per Click

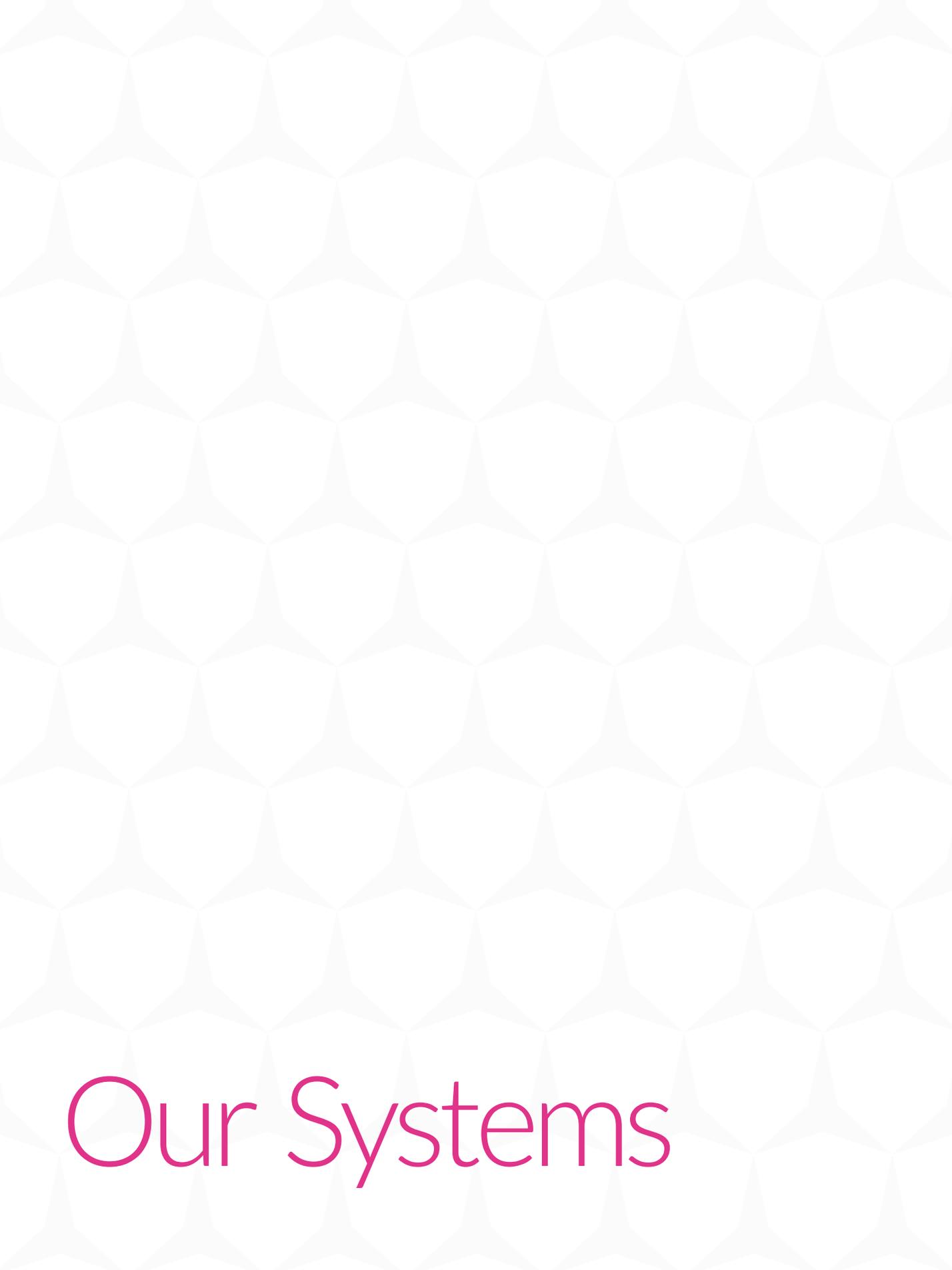
senza rischi e senza costi fissi

Blastness offre il servizio di attivazione e gestione di campagne Pay Per Click geolocalizzate sui principali motori di ricerca, metamotori e social network, **a compenso totalmente variabile** sul valore delle prenotazioni convertite e tracciate.

Google Ads   Google Hotel Ads       Microsoft Advertising    Microsoft Bing  
 Verizon Media   Yandex   yahoo!    Tripadvisor   trivago   facebook   Instagram



**Risparmia fino al 50%**  
sui costi di intermediazione

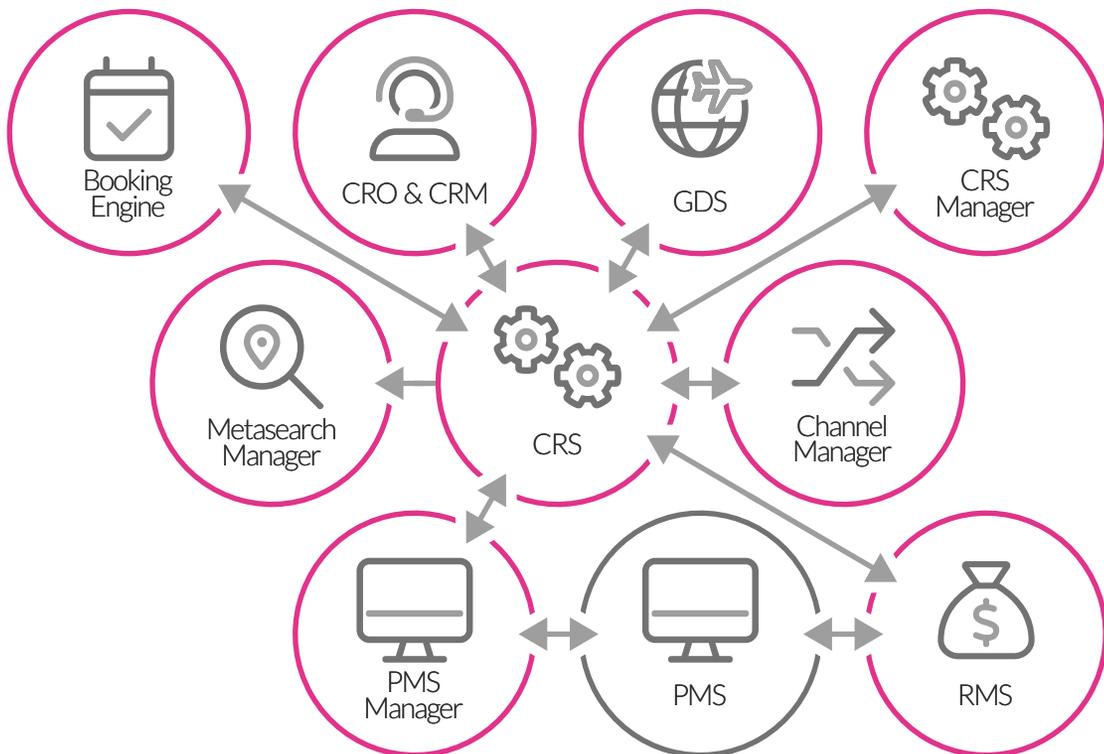


# Our Systems



# CRS

Lo strumento configurabile in modo flessibile e personalizzabile per collegare ed integrare diversi sistemi gestionali e di distribuzione elettronica come Booking Engine, CRM / CRO, Channel Manager, GDS Manager e GDS Distribution, CRS Manager, Metasearch Manager, PMS Manager e RMS.





# Booking Engine

Lo strumento per vendere online senza intermediari.

- ✓ Layout grafici, semplici, intuitivi e responsive
- ✓ Settaggio facile di disponibilità, calendario, tariffe, promozioni e regole di pagamento e cancellazione
- ✓ Possibilità di dedicare disponibilità e tariffe in esclusiva al sito
- ✓ Interfaccia con gateway bancario per tariffe prepagate o per l'addebito di depositi cauzionali
- ✓ Creazione e gestione flessibile degli allotment
- ✓ Offerte geolocalizzate e distinte a seconda dell'IP dell'utente o per lingua di navigazione
- ✓ Offerte personalizzate in base al dispositivo di navigazione
- ✓ Offerte segrete visibili solamente agli utenti registrati
- ✓ Offerte e pacchetti dedicati per il sito ufficiale
- ✓ Vendita di servizi accessori da abbinare alle camere
- ✓ Upselling tools per incentivare l'acquisto diretto
- ✓ Adeguamento automatico della tariffa del sito ufficiale alla tariffa online più bassa disponibile
- ✓ Creazione personalizzata di tariffe mescolate che permettano all'utente di trovare sempre la migliore possibile
- ✓ Comunicazione personalizzata dei punti di forza della struttura
- ✓ Ampia gamma di scontistiche su misura che consentono di personalizzare e pianificare nel dettaglio ogni promozione e raggiungere gli obiettivi revenue



## Booking Engine Servizi

è lo strumento dedicato alla vendita dei servizi aggiuntivi offerti dalla struttura (ristorazione, benessere...) indipendentemente dalla prenotazione del soggiorno.

## Booking Engine Voucher

è la piattaforma di e-commerce per vendere buoni regalo e buoni soggiorno utilizzabili nelle date scelte dall'utente



# Channel Manager

Una piattaforma unica per gestire i canali di vendita B2B e B2C.

- ✓ Invio disponibilità, tariffe e restrizioni in maniera sincronizzata ed immediata senza rischio di overbooking
- ✓ Differenziazione di tariffe e disponibilità a seconda dei singoli canali di vendita
- ✓ Ottimizzazione delle vendite per singolo canale

Connessione disponibile con oltre 210 OTA/ IDS ed oltre 80 Tour Operator / Wholesaler



# Central Reservation Office

L'interfaccia dedicata agli operatori di front e back office per la gestione delle prenotazioni ricevute dai canali diretti (e-mail, telefono e walk-in).

- ✓ Monitoraggio tariffe e disponibilità in tempo reale
- ✓ Gestione di preventivi personalizzati in modo semplice e veloce
- ✓ Database con i dati dei clienti
- ✓ Reportistica avanzata per monitorare le richieste ricevute
- ✓ Monitoraggio del rendimento dell'Ufficio Prenotazioni



# GDS Manager

Il sistema per gestire automaticamente e dinamicamente tariffe, disponibilità e prenotazioni del rappresentante GDS.

Interfacce certificate bidirezionali con i principali brand di affiliazione e i principali rappresentanti / piattaforme GDS.



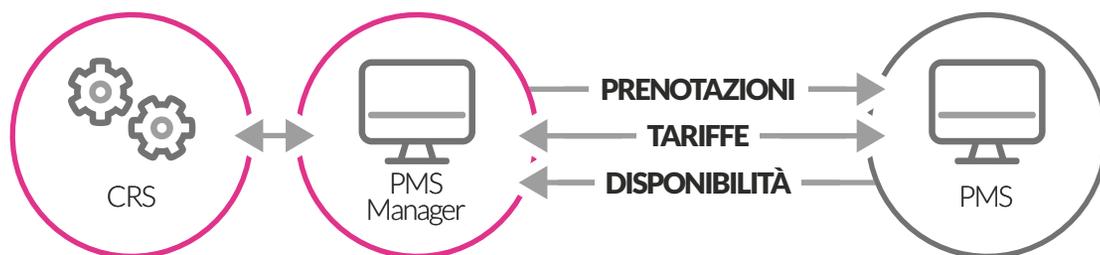
SynXis / **Sabre**





# PMS Manager

Lo strumento che permette di collegare il CRS al PMS in diverse configurazioni One Way o Two Ways a seconda delle esigenze (scarico prenotazioni, carico disponibilità, passaggio delle tariffe dal PMS al CRS e viceversa...).



Connessione con oltre 80 gestionali (Protel, Oracle, Leonardo, Hotel 5 Stelle, Ericsoft, Sysdat, Scigno, Hotel Cube...).



# Metasearch Manager

Lo strumento che garantisce una connessione sicura con i principali metamotori.

- ✓ Pubblicazione delle tariffe su *Google Hotel Ads / Google Travel* per effettuare campagne
- ✓ Pubblicazione delle tariffe sui principali metamotori (*Tripadvisor...*)
- ✓ Invio di disponibilità, tariffe e restrizioni in maniera sincronizzata e immediata
- ✓ Differenziazione delle tariffe a seconda dei singoli metamotori
- ✓ Gestione della tassa di soggiorno in maniera del tutto automatica
- ✓ Trasmissione a *Google Travel* dei prezzi per tipologia di camera con foto e descrizioni



# Rate Shopper

Il sistema per conoscere e monitorare la strategia tariffaria dei competitor.

- ✓ Monitoraggio dello scostamento delle tariffe dell'hotel dalle tariffe medie di vendita dei competitor sul mese
- ✓ Analisi della tariffa di vendita rispetto a quella dei singoli competitor su ogni giorno dell'anno, per tipologia di camera e prodotto tariffario
- ✓ Rilevazione della variazione delle tariffe di vendita negli ultimi 1, 3 e 7 giorni, con indicazione delle date aperte o chiuse nel lasso di tempo scelto
- ✓ Monitoraggio delle tariffe di vendita per singole tipologie di camera
- ✓ Richieste in tempo reale di verifica dei prezzi online



# Market Intelligence

Soluzione predittiva per monitorare le informazioni utili relative all'andamento del mercato di riferimento.

- ✓ Identificazione e monitoraggio del mercato di riferimento della struttura ricettiva
- ✓ Analisi dell'andamento delle tariffe sulla piazza
- ✓ Indicatori di pressione della domanda
- ✓ Visibilità degli eventi rilevanti per la destinazione, con classificazione per tipologia
- ✓ Focus sull'impatto che gli eventi generano sulla domanda



# CRS Business Intelligence

Il report di facile lettura per l'analisi e il monitoraggio delle performance di vendita.

- ✓ Analisi - in termini di ricavi, room night e ricavo medio - dei valori di produzione dell'hotel per data di check-in, data di prenotazione e canale di vendita
- ✓ Monitoraggio di prenotazioni mensili, disponibilità, pressione della domanda e andamento della booking window
- ✓ Report in formato Excel e tabelle pivot

I dati analizzati derivano da tutti i canali connessi al CRS Blastness: sito, OTA / IDS e Tour Operator.



# PMS Business Intelligence

I report di facile lettura che analizzano le performance complessive della struttura ricettiva utilizzando i dati provenienti dal gestionale PMS.

- ✓ Analisi - in termini di ricavi, room night e ricavo medio - dell'andamento dell'hotel per data di soggiorno
- ✓ Personalizzazione della segmentazione in base alle diverse necessità e confronto con gli anni precedenti sia rispetto al consuntivo sia rispetto alla stessa data (di analisi dei report)
- ✓ Monitoraggio andamento giornaliero
- ✓ Sintesi mensili delle performance, previsioni e simulazioni
- ✓ Report storici in formato Excel



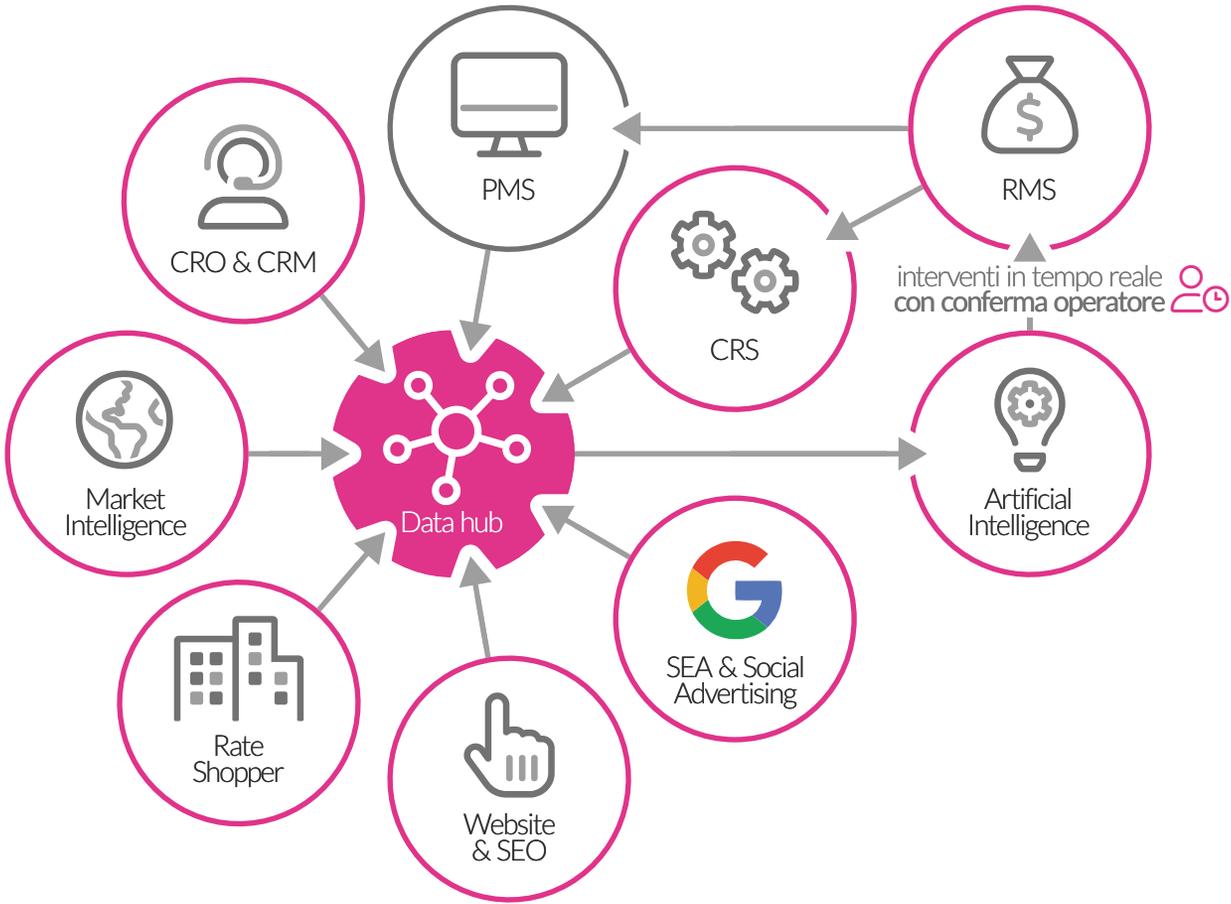
# Revenue Management System

Il sistema di gestione automatizzata e semi-automatizzata delle strategie tariffarie basato sull'analisi in tempo reale dei dati della struttura, dell'andamento del mercato e della pressione di domanda registrata dall'hotel.

- ✓ Impostazione sul calendario di strategie tariffarie e regole specifiche (tariffa minima, override...)
- ✓ Configurazione di un numero illimitato di strategie in funzione degli eventi, delle festività, della stagionalità, dell'occupazione e della booking window
- ✓ Suggerimenti automatici sui cambiamenti tariffari
- ✓ Intervento sulla strategia tariffaria e di distribuzione con grande velocità e reattività ad ogni cambio di scenario



Le fonti dati RMS sono sia il CRS sia il gestionale PMS, oltre ad altre fonti interne ed esterne, per consentire al sistema di disporre di tutte le informazioni di cui ha bisogno per gestire al meglio la strategia di pricing.

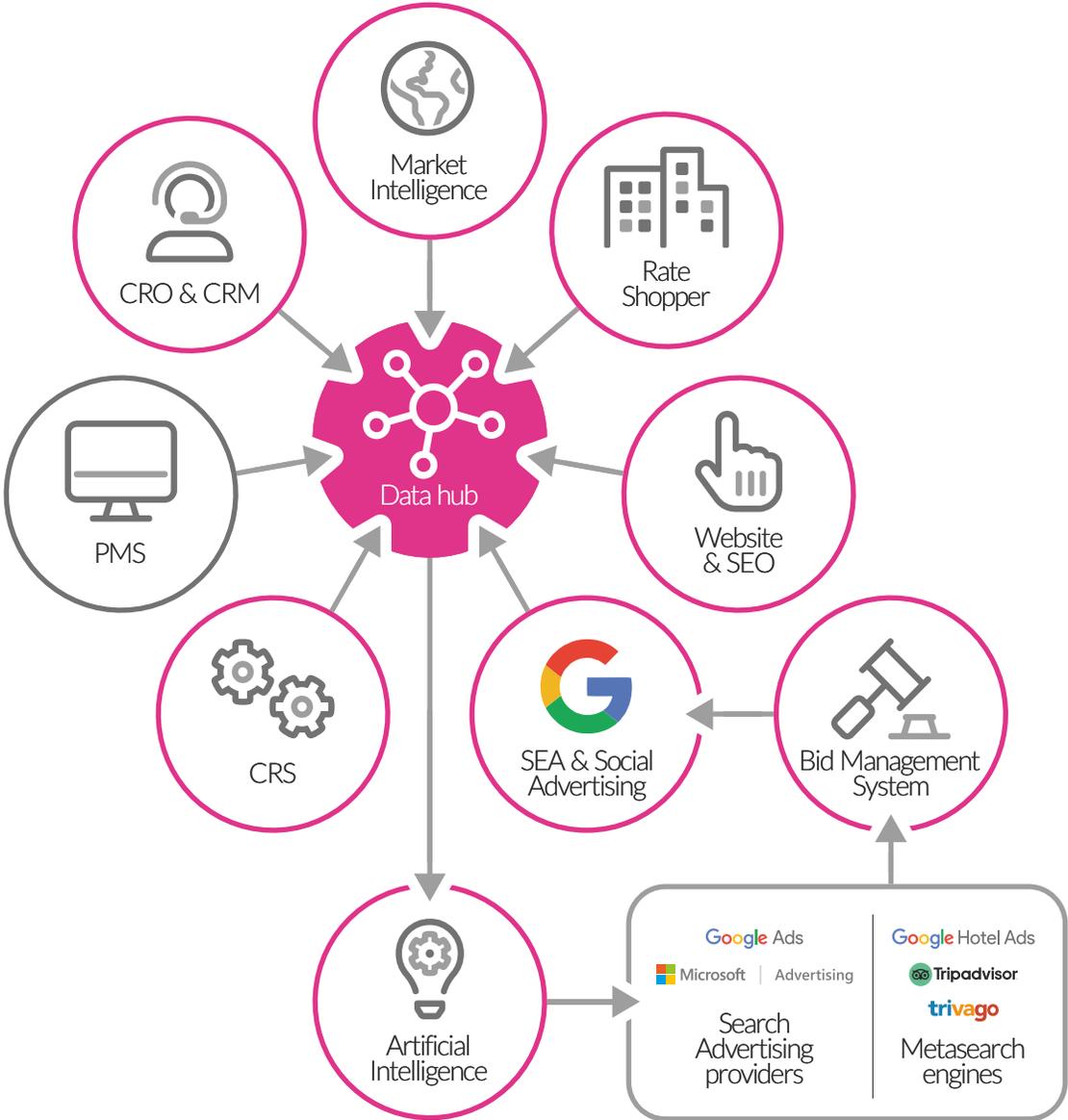




# Bid Management System

La piattaforma tecnologica - basata su algoritmi di Artificial Intelligence - creata ad hoc per il settore alberghiero, in grado di gestire campagne Pay Per Click in modo automatizzato, per ogni singolo hotel, per migliaia di termini di ricerca e decine di paesi, ottimizzandone i risultati in tempo reale.

- ✓ Integrazione dei dati delle piattaforme di advertising con quelli provenienti da CRS e PMS per comprendere rapidamente l'andamento reale dei mercati traducendolo in azioni di marketing
- ✓ Elaborazione dei dati delle piattaforme di advertising e di web analytics per introdurre dinamicamente parole chiave sempre nuove e pertinenti aumentando la rilevanza degli annunci per gli utenti
- ✓ Modifica dinamica delle diverse componenti del bidding garantendo la massima capacità di conversione
- ✓ Budget virtualmente illimitato e campagne Always On



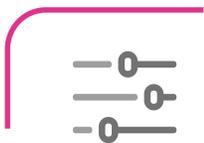
BID ottimale



# Content Management System

*BlastCube* è il CMS sviluppato ad hoc da Blastness per la creazione di siti web altamente performanti per il settore turistico-alberghiero.

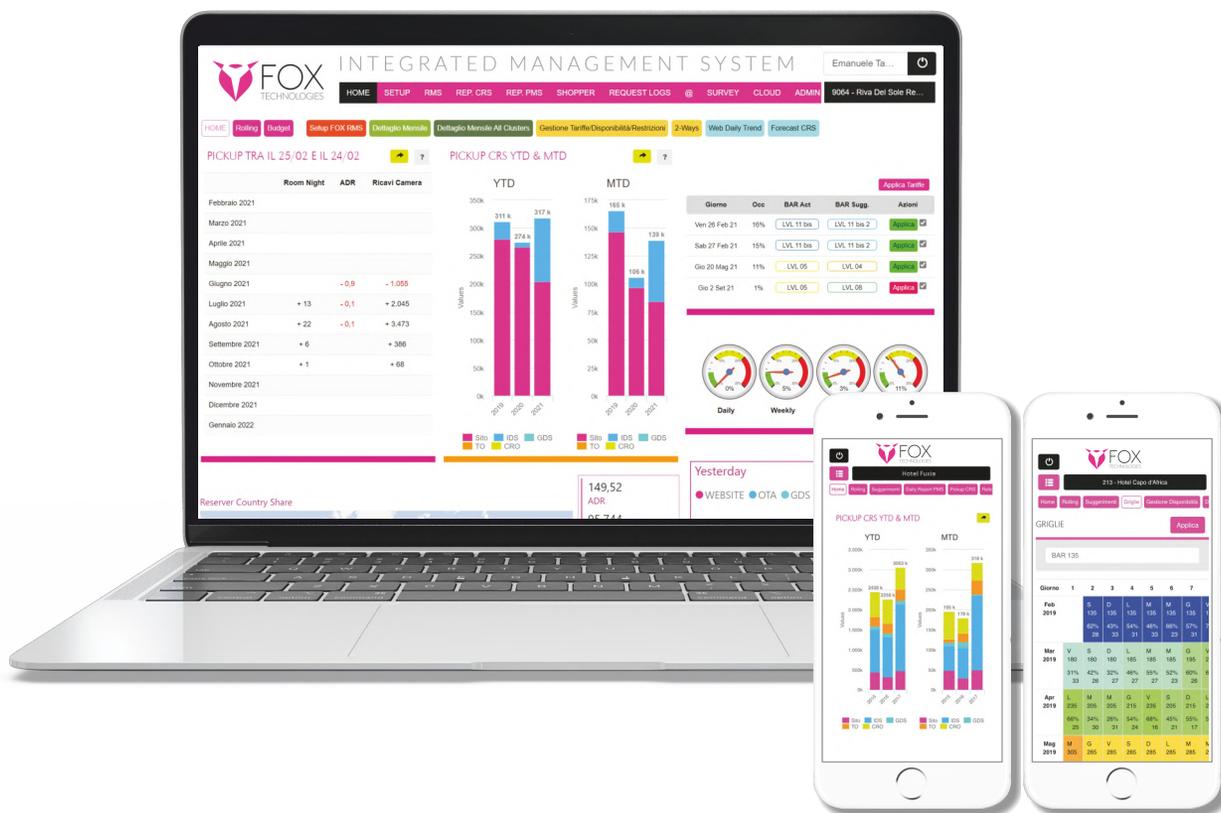
- ✓ Full responsive e mobile-first
- ✓ Codice e contenuti ottimizzati per il posizionamento nei motori di ricerca (SEO)
- ✓ Gestione personalizzata e granulare dei cookie
- ✓ Integrazione dei codici per il tracciamento delle conversioni (anche inter-dominio)
- ✓ Velocità delle pagine sia in formato desktop che mobile, nel pieno rispetto delle indicazioni *Google Hotel Insight*
- ✓ Aggiornamento automatico delle sitemap ogni volta che viene effettuata una modifica affinché i motori di ricerca siano sempre aggiornati
- ✓ Modifica e creazione autonoma di contenuti
- ✓ Funzionalità aggiuntive:
  - ✓ Check-in online per velocizzare la registrazione degli ospiti
  - ✓ Pop-up e banner personalizzati linkati al booking engine o ad offerte specifiche
  - ✓ Form di richiesta informazioni
  - ✓ Mappe personalizzate
  - ✓ Modulo Pressroom
  - ✓ Modulo Articoli per dare risalto a notizie ed eventi

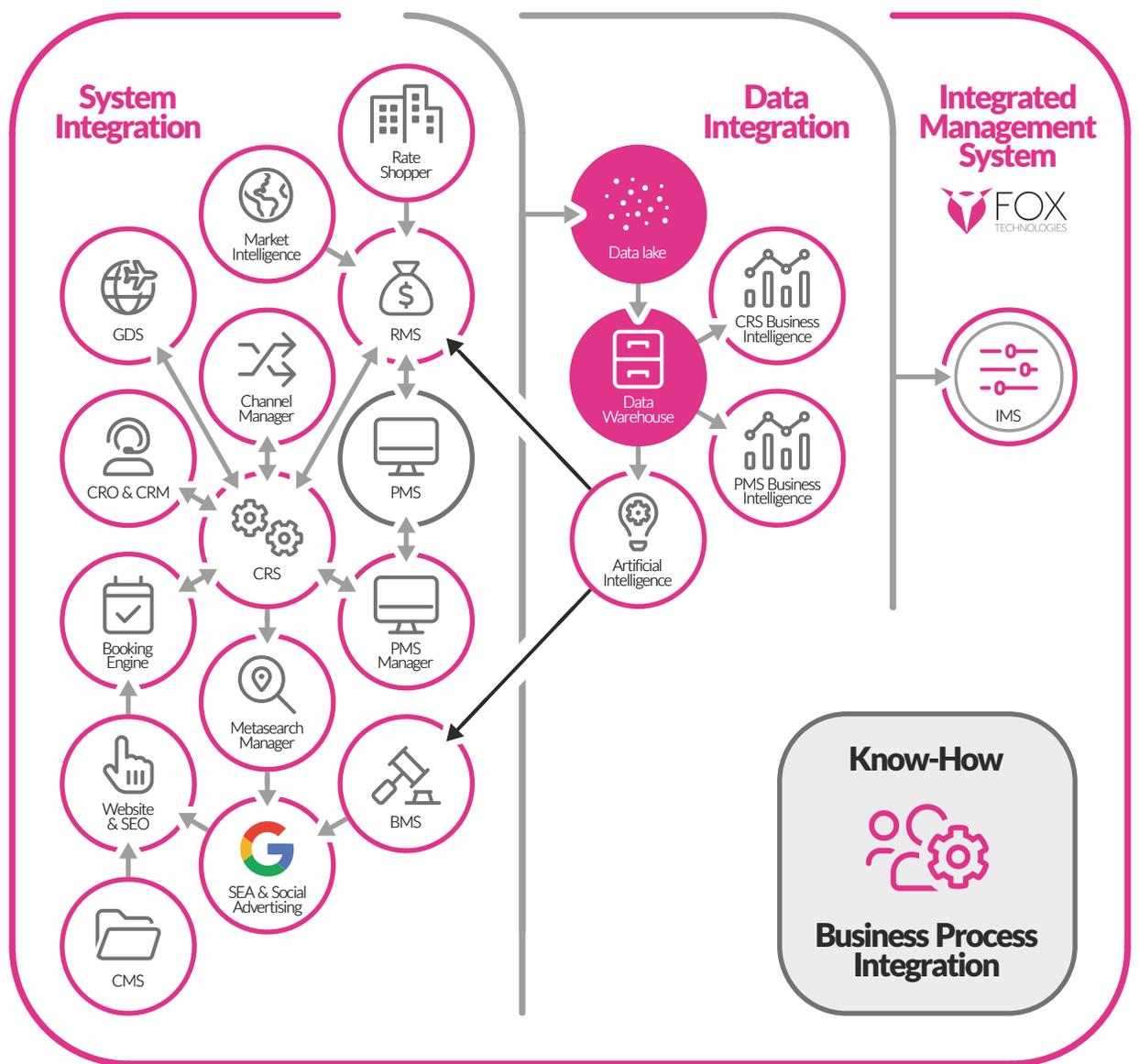


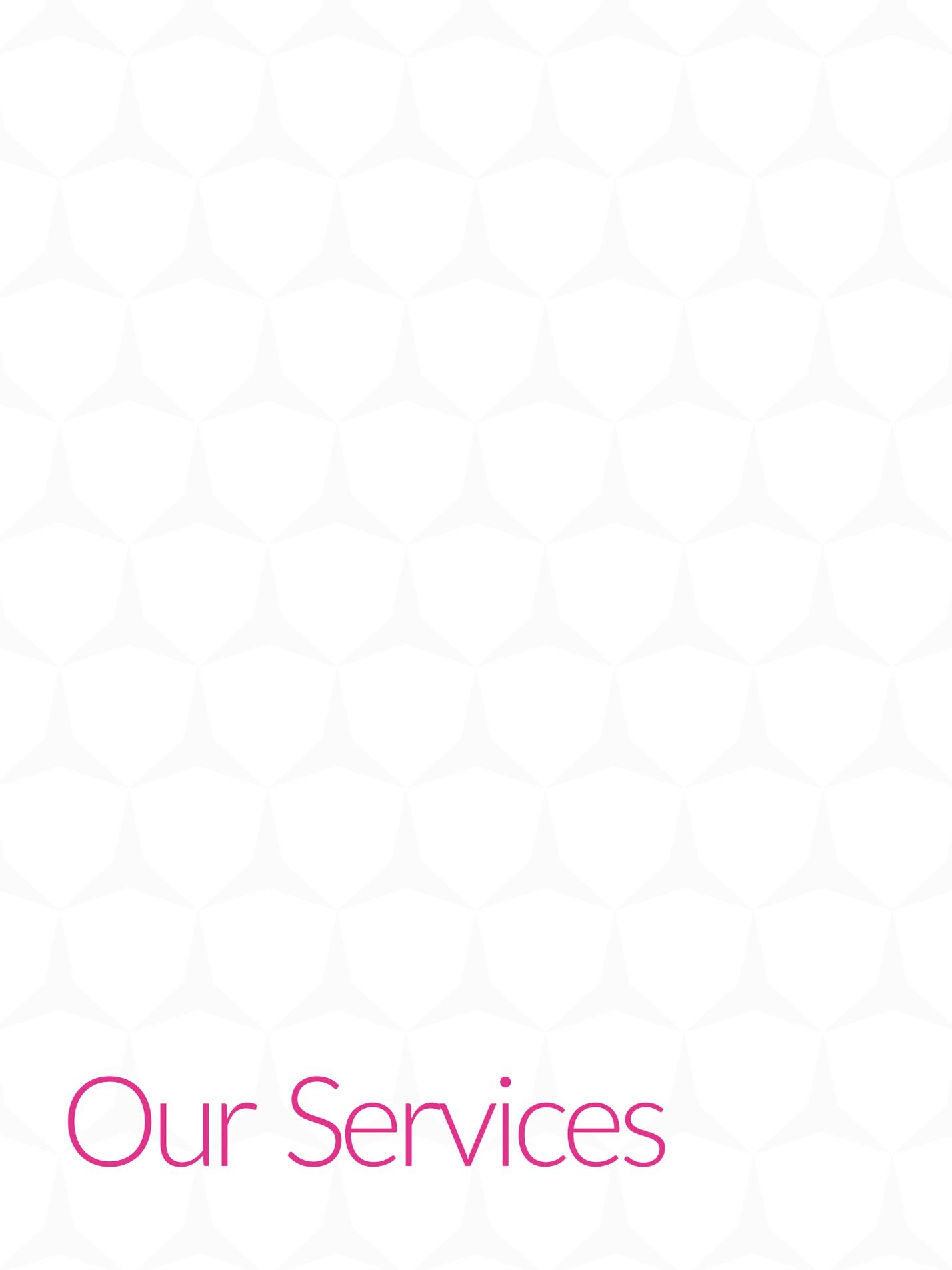
# Integrated Management System

Un unico pannello di controllo interattivo per analizzare i dati, gestire i diversi sistemi e ottimizzare i processi di business, disponibile anche in versione mobile.

- ✓ Gestione dei dati provenienti da fonti interne ed esterne all'hotel
- ✓ Report interattivi e suggerimenti in tempo reale







# Our Services



## Web

Siti web personalizzati e performanti per il settore alberghiero.

- ✓ Siti custom made, instant website, siti di gruppo e siti satellite su CMS proprietario *BlastCube* o piattaforma *WordPress*
- ✓ Progetto grafico
- ✓ Integrazione con sistema di prenotazione
- ✓ Banner cookie
- ✓ Tracciamento Cross Domain
- ✓ Personalizzazione template e-mail pre-stay, post-stay e conferma prenotazione
- ✓ Gestione ed assistenza di domini e posta elettronica
- ✓ Assistenza per modifiche ordinarie ed interventi evolutivi
- ✓ Training formativi



# SEO & Web Marketing

Attività di visibilità organica e posizionamento.

- ✓ Analisi preliminare
- ✓ Definizione set di keyword strategiche
- ✓ Stesura testi SEO oriented
- ✓ Ottimizzazione meta-tag
- ✓ Gestione e ottimizzazione scheda *Google My Business*
- ✓ Creazione landing page
- ✓ Generazione sitemap dinamiche
- ✓ Monitoraggio periodico e manutenzione



# SEA & Social Advertising

Campagne Pay Per Click worldwide in 5 lingue ad altissimo rendimento su motori di ricerca, metamotori e social network, senza rischi e senza costi fissi.

- ✓ Attivazione, gestione e costi per click a carico di Blastness
- ✓ Compenso variabile in percentuale solo sul valore delle prenotazioni convertite e tracciate



Grandi volumi  
di prenotazioni dirette



Bassa incidenza dei costi sui ricavi



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.

campagna attiva sito ufficiale Google Ads

risultati ricerca organica

link a scheda hotel in Google Travel

Scheda Google My Business

campagna attiva sito ufficiale Google Hotel Ads

“ 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



SEA &  
Social Advertising



## Bid Management System

Artificial Intelligence e Machine Learning  
per l'ottimizzazione delle campagne



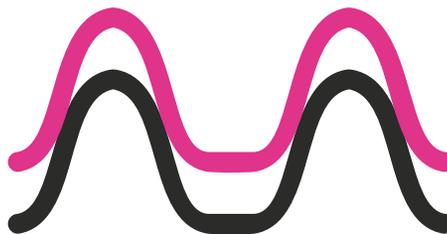
## Integrazione dei sistemi

Sistemi gestionali (PMS), di distribuzione (CRS),  
di Revenue Management (RMS)  
e Business Intelligence



Budget  
fisso  
Ricerche  
online

Approccio tradizionale



Budget  
variabile  
Ricerche  
online

Approccio *Always On*  
di Blastness gestito dal  
Bid Management System



# GDS Distribution

Connessione e gestione della presenza sui quattro GDS (*Amadeus, Apollo / Galileo, Sabre e Worldspan*), sui portali delle agenzie online virtuali (OTA) e sulle piattaforme aziendali di grandi realtà.

- ✓ Analisi iniziale competitive set
- ✓ Stesura, manutenzione ed ottimizzazione dei contenuti
- ✓ Caricamento e verifica tariffe negoziate
- ✓ Coordinamento attività pre e post attivazione
- ✓ Reportistica integrata
- ✓ Assistenza telefonica dall'Italia
- ✓ Assistenza su RFP Corporate e Consortia (*Nexus o Lanyon*)
- ✓ Consulenza GDS marketing e pianificazione GDS media
- ✓ Training formativi e live demo



# Revenue Management

Consulenza e formazione per lo sviluppo del fatturato del sito e per ottimizzare le marginalità della struttura ricettiva.

- ✓ Sviluppo delle strategie tariffarie, promozionali e di disintermediazione
- ✓ Definizione della segmentazione, delle tipologie di camera, dei prodotti tariffari, del budget ecc.
- ✓ Analisi dei risultati raggiunti
- ✓ Suggerimenti strategici e nuove opportunità
- ✓ Training formativi



# Branding & Communication

Supporto sin dalla nascita del brand della struttura, dalla scelta del nome al design del logo, fino alla definizione di un'immagine coordinata online e offline.

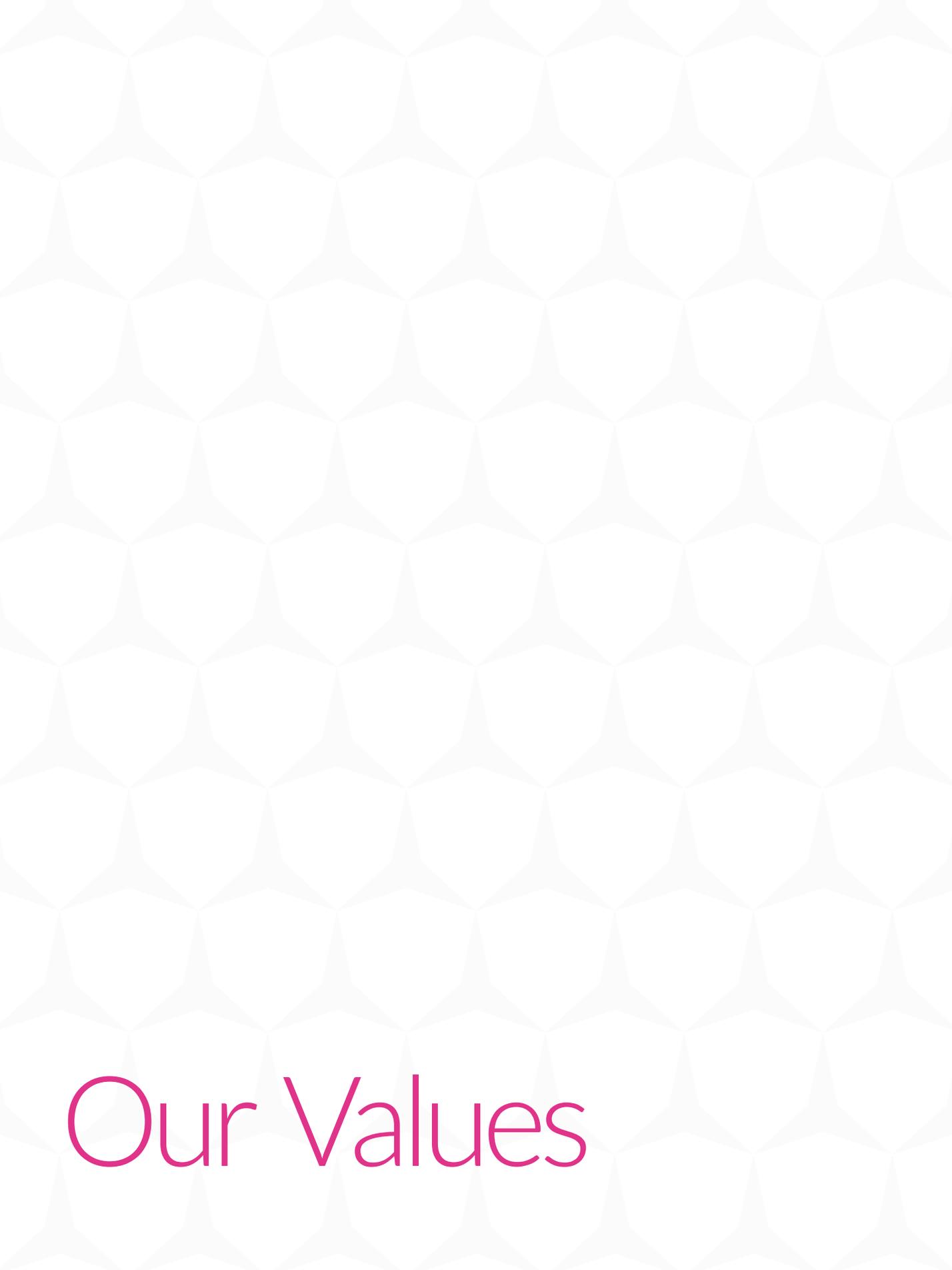
- ✓ Sviluppo della brand identity
- ✓ Definizione del brand book
- ✓ Creazione di campagne pubblicitarie e concept
- ✓ Design delle amenities



# Development & Consulting

Consulenza e supporto  
per scelte strategiche e di sviluppo.

- ✓ Consulenza strategica
- ✓ Business Planning
- ✓ Piani strategici e di sviluppo
- ✓ Studi di fattibilità
- ✓ Project management
- ✓ Real Estate asset analysis



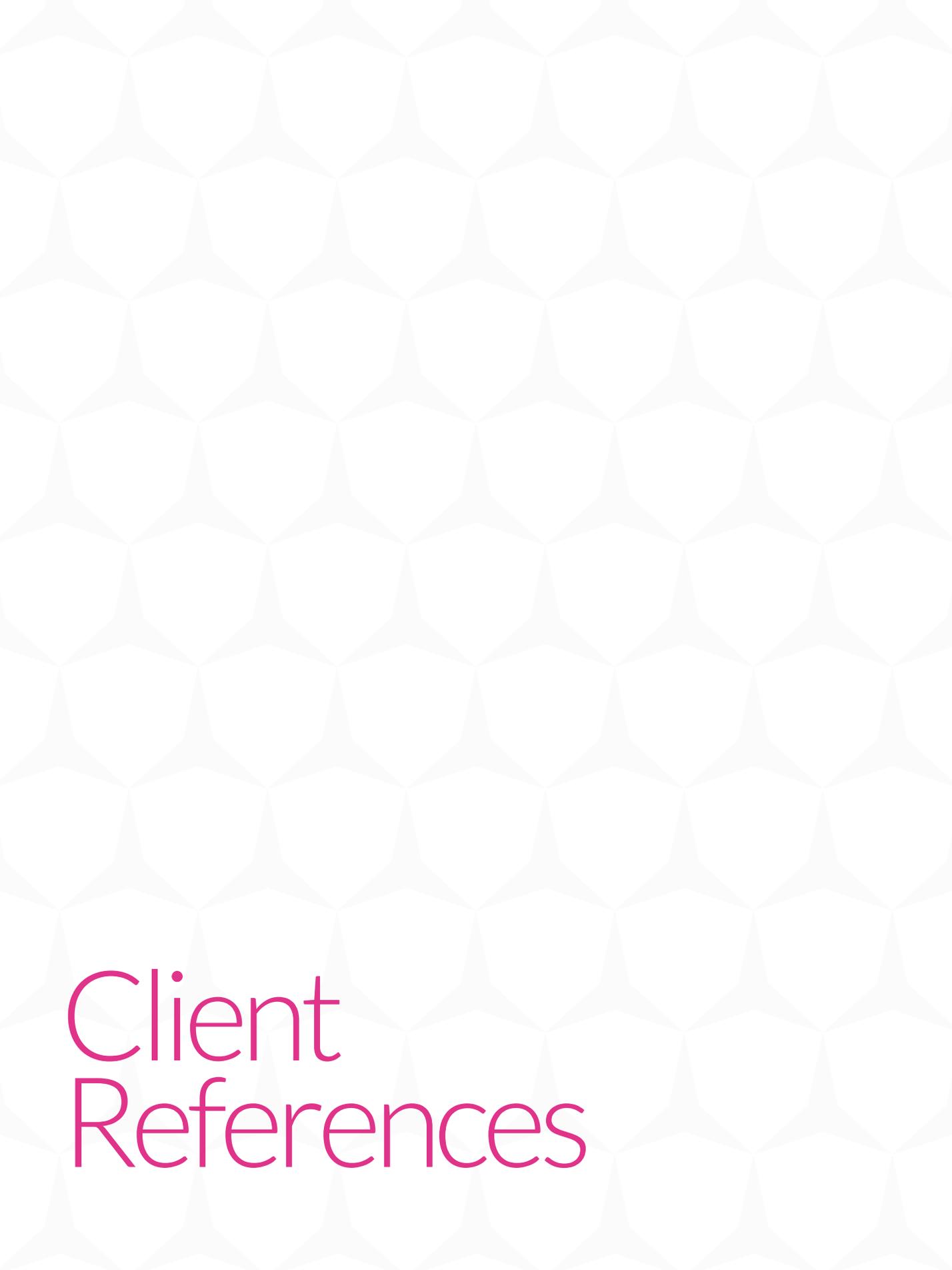
# Our Values



# 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.



# Client References

“ La Business Intelligence è uno strumento valido che ci permette, grazie a tutti i dati forniti in tempo reale, di pianificare e verificare tutte le strategie aziendali. L'elaborazione e la fruibilità dei dati in modo veloce e semplice sono condizioni imprescindibili per essere sempre “sul pezzo” e non tralasciare nulla al caso. Lo stesso sistema RMS, basandosi sui dati interni ed esterni ci fornisce suggerimenti mirati e facilmente applicabili. L'integrazione di tutti i sistemi forniti da Blastness ci permette di attuare le nostre strategie con pochi click. È proprio grazie all'analisi dei dati che anche le campagne PPC fatte da Blastness risultano vincenti. Conoscere a quali clienti rivolgersi ma soprattutto quando, ci ha permesso di avere un tasso di conversione veramente elevato. Abbiamo iniziato a fare campagne PPC solo pochi anni fa, ma con il tempo abbiamo notato che le performance sono cresciute in doppia cifra anno dopo anno. ”

**Claudio Delli**

Managing Director - **WTB Hotels**

“ La gestione degli hotel e dei resort del Gruppo è un processo complesso e articolato, ma grazie alle piattaforme di Business Intelligence e di Revenue Management che Blastness mette a disposizione, da 9 anni riusciamo costantemente a migliorare i nostri risultati. La possibilità di poter consultare da un'unica piattaforma gli andamenti delle prenotazioni dell'intero gruppo garantisce un monitoraggio sinergico delle differenti strutture ed un'ottimizzazione delle performance. La chiarezza e la semplicità di consultazione dei dati che vengono mostrati e la possibilità di intervento immediato sulle strategie di vendita di camere nel mondo digitale facilitano interventi correttivi in funzione dei repentini cambi di scenario che si possono verificare. ”

**Stefano Lai**

General Manager - **Colonna Hotels and Resorts**

“ La digitalizzazione alberghiera è davanti ad una svolta epocale. Le grandi compagnie alberghiere si sono già dotate di strumenti e risorse per gestire al meglio questo processo, mentre hotel indipendenti come il nostro si affidano a professionisti come Blastness, nostro partner storico che con il supporto tecnico nella gestione tariffaria, analisi del mercato, controllo dei competitor e ottimizzazione delle prenotazioni dirette dal sito ci supporta nel raggiungimento degli obiettivi. ”

**Stefano Plotegher**

General Manager - **Principe di Piemonte, Viareggio**

“ Borgo San Felice collabora con Blastness dal 2005 ma è dal 2016 che si è dato vita ad un progetto di profonda riorganizzazione interfacciando tutti i sistemi e pianificando un lavoro di analisi revenue con l'obiettivo di massimizzare le vendite attraverso il sito web della struttura. I risultati ottenuti sono stati eccellenti, grazie ad una costante collaborazione tra le due Società. I continui investimenti di Blastness ci hanno permesso di ottimizzare ulteriormente le tempistiche di realizzazione degli obiettivi. Oggi ci prepariamo alla nuova sfida che ci attende con la certezza di un continuo sviluppo del digitale. Il supporto che Blastness ci fornisce è forza assoluta per noi. ”

**Danilo Guerrini**

Direttore Generale - **Hotel Borgo San Felice**

“ La digitalizzazione dell'industria alberghiera e l'uso di tecnologia innovative sono i migliori “alleati” che oggi possiamo avere. La nostra realtà, da anni, utilizza i sistemi di Revenue Management e Business Intelligence di Blastness, strumenti estremamente strategici e funzionali per il nostro business. Il supporto e le strategie costantemente consigliate (quali attività di Pay per click ad esempio) ci hanno permesso di ottenere ottime performance. ”

**Sara Abdel**

General Manager - **Dei Cavalieri Collection**

“ In questi ultimi mesi di incertezza, segnati da un'apparente immobilità e chiusura, ci siamo resi conto più che mai dell'enorme potenziale scaturito dal web. E cosa ancora più importante, si è riscontrata una maggior propensione al «far da sé», che ha portato il consumatore finale a fare operazione fino ad allora demandate a terzi, come agenzie o tour operator. Non abbiamo aspettato che i clienti arrivassero da noi ma abbiamo individuato quali fossero i nostri clienti e li abbiamo intercettati. Fondamentale è stato avere accanto dei partner specializzati, come Blastness, che abbiano saputo annullare questa distanza, non solo attraverso piattaforme tecnologiche all'avanguardia ma anche accompagnandoci in un importante processo di digitalizzazione. ”

**Salvatore Ferragamo**  
CEO - Il Borro Toscana

“ Da tempo cercavamo un partner affidabile e competente che ci potesse aiutare nel miglioramento della nostra strategia di revenue e vendita online, qualcuno che non ci fornisse solo gli strumenti ma anche il know-how per intraprendere un percorso migliorativo e performante. Da subito Blastness ha saputo cogliere questa esigenza e ci ha offerto una prospettiva di collaborazione e consulenza, in linea con ciò che abbiamo in mente e con gli obiettivi che ci siamo prefissati. ”

**Sonia Spinelli**  
Hotel Manager - Hotel De la Paix, Lugano

“ Collaboriamo con Blastness da molti anni e noi come loro, ci siamo evoluti in un mondo che sta cambiando a velocità sempre più sostenute. La stima reciproca con Andrea Delfini ci ha portati a voler intraprendere una collaborazione sinergica tra i nostri efficienti team, per esplorare insieme nuovi traguardi avvalendoci di tutto il know-how tecnologico sviluppato in questi anni da Blastness al servizio della nostra creatività. ”

**Claudio Meli**  
General Manager - The Place Firenze

“ Ripartire oggi penso sia fondamentale per iniziare a posare le basi per il futuro che sarà diverso da quello a cui eravamo abituati. La pandemia ha colpito il turismo pesantemente e dopo un'attenta analisi del mercato, la nostra scelta di partnership è stata Blastness, Azienda completamente Italiana che già conoscevamo e che tra quelle del settore ha avuto una maggiore crescita sul digitale e la comunicazione negli ultimi anni. La scommessa è dura ed il futuro ancora non sappiamo cosa ci riserverà ma sicuramente lo affrontiamo con un partner all'altezza di quello che oggi serve per vincere le sfide più dure. ”

**Giovanni Argentina**  
General Manager - Manfredi Suite in Rome

“ Cercavo un partner e l'ho trovato nel dicembre 2015. Conoscevo Piergiorgio Schirru da una sua precedente esperienza a Napoli e sapevo della sua sete di conoscenza e serietà unica. Non ti lasciano mai andare da solo... ne sanno sempre una più del diavolo. Direi... what else? Grazie ragazzi. Grazie Blastness. #iconblastness ”

**Fulvio Gaglione**  
Direttore - Grand Hotel Punta Molino, Ischia

“ Blastness, un nome che risuona punto di riferimento e dimostrata certezza, ove convergono insieme professionalità e umanità in una combo irrinunciabile. La scelta di lavorare nel mondo dell'Hotellerie, non può che essere avvalorata e supportata quando si ha la fortuna di selezionare e poi consolidare con contezza il rapporto con un partner che sceglie di onorare ordinariamente la fiducia in lui riposta nonché rapporto tra le parti costruito. Consiglio a tutti i colleghi di scoprire le opportunità che il percorso porta con sé. ”

**Eleonora Cassese**  
Sales Manager - Villa San Martino, Martina Franca

“ 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 1.1 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 / Botania Relais & Spa, Ischia**

“ 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**

“ 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 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**

“ 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**

“ 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 Mazzocchi**  
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

“ 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. ”

**Daide Bellassai**  
Amministratore - **Apogia Hotels**

“ Grazie ai sistemi di Business Intelligence e di Revenue Management di Blastness, la nostra struttura alberghiera è in grado di applicare strategie tariffarie in modo ottimale e proficuo, cercando al tempo stesso di porre costantemente l'ospite e le sue necessità al primo posto assoluto. È utile guardare al processo di digitalizzazione del servizio come ad un'occasione di miglioramento e di ampliamento del proprio target. ”

**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**

“ 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**

“ 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**

“ 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**

“ 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.

**Go digital.** 

**Cogli le opportunità del mercato digitale!**



**BLASTNESS**  
GROWING YOUR BUSINESS



**NERO HOTELS**

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

T +39 0187.599737  
[info@blastness.com](mailto:info@blastness.com)

[blastness.com](http://blastness.com)