

area

DOVE ORGANIZZARE UN EVENTO DI SUCCESSO

1/2021

# Congressi & Meeting

## *Il mio cuore sanguina: siamo a pezzi*

La crisi provocata dalla pandemia mette alla prova non solo il settore del turismo e dei congressi ma anche l'amore per il lavoro di una intera generazione

*Hilton  
Molino Stucky  
Venice: originale  
bellezza*



*Russotti Gestioni  
Hotels: nuovi  
concept  
di ospitalità*



*Urban Resort  
a Roma:  
Sheraton Parco  
de' Medici Rome*



## Servizi per Hotel

# Blastness, un partner tecnologico leader nell'hotellerie



***Oltre 750 strutture in portfolio e un'esperienza consolidata: il partner giusto per il 2021***

La pandemia da Covid-19 ha generato un'accelerazione del comportamento digitale degli utenti contribuendo a livello globale alla crescita dell'e-commerce, con cambiamenti anche nel settore del Digital Travel. Oggi le strutture ricettive non solo hanno bisogno di presidiare i canali online, ma anche di ottimizzare la propria distribuzione elettronica.

**Andrea Delfini, fondatore e CEO di Blastness**, da oltre 15 anni leader del settore e partner tecnologico di strutture ricettive indipendenti, ci spiega: "Soprattutto in questo momento di grande crescita dell'e-commerce è prioritario sviluppare e promuovere la vendita diretta online per ridurre i costi di intermediazione e dotarsi di strumenti di *revenue management* per far crescere i ricavi e migliorare le marginalità operative". Per gli hotel sarà quindi determinante implementare soluzioni orientate all'ottimizzazione del rapporto costi-ricavi. "Il canale diretto può giocare un ruolo cruciale - sostiene Delfini - proprio come è successo nei mesi estivi, con la ripresa della domanda, quando i canali di vendita online, soprattutto diretti, sono stati i primi e più incisivi a contribuire alla ripartenza".

A questo proposito, secondo Blastness, un aspetto strategico su cui investire nel 2021 sono le campagne di visibilità su motori di ricerca e metamotori, che stanno cambiando e cambieranno gli equilibri della distribuzione elettronica di camere. Google Travel rappresenta uno dei recenti e più importanti strumenti per promuovere il canale diretto di vendita online. Tuttavia, per sfruttare appieno il potenziale e trasmettere tariffe e disponibilità del sito ufficiale al comparatore dei prezzi Google Hotel Ads, è necessario connettersi al metamatore attraverso un integration partner certificato, come Blastness: grazie al suo

supporto si ha accesso ad alcune funzionalità avanzate, come la visualizzazione delle diverse tipologie di camera e i filtri per mostrare solo le tariffe cancellabili. Il tutto godendo di un ulteriore beneficio: l'attivazione, la gestione e i costi per click delle campagne sono tutti a carico di Blastness e il compenso è calcolato solo sul valore delle prenotazioni tracciate, oltre a essere molto inferiore ai costi di intermediazione. Questa soluzione innovativa, che permette di gestire le campagne PPC con un budget dinamico e illimitato, è resa possibile dal *Bid Management System* proprietario, una piattaforma che unisce Artificial Intelligence e Machine Learning per massimizzare le performance di Advertising online. "Un altro aspetto da non sottovalutare nei prossimi mesi - continua Delfini - è la necessità degli hotel di proporre tariffe dinamiche che si adattino in fretta ai cambiamenti di mercato". In quest'ottica, strumenti e tecnologie a supporto del Revenue Management contribuiranno alla crescita del *RevPar* (ricavo medio per camera disponibile) e quindi della redditività. Il 2021 chiamerà gli hotel a intervenire su tre fronti: digitalizzazione, disintermediazione e revenue management. La scelta di un operatore qualificato consentirà di cogliere al meglio i primi segnali di ripresa. Le referenze e i case history di successo consultabili nel sito [www.blastness.com](http://www.blastness.com) certificano gli obiettivi che gli hotel indipendenti possono raggiungere con lo sviluppo di un canale diretto di vendita on-line e nell'ottimizzazione dei ricavi. Blastness è il partner giusto, non solo per tecnologie e servizi all'avanguardia, ma anche per la capacità di finanziare progetti di sviluppo con soluzioni contrattuali flessibili che permettono agli hotel di pagare il valore dei servizi erogati in relazione agli effettivi incassi e al raggiungimento di target di crescita condivisi.

