



Presenza su mappa interattiva

Presenza sui maggiori social

Banner web su siti di settore

Client Newsletter



ADERIRE AL "CIRCUITO HCR" È FACILE ED ECONOMICAMENTE VANTAGGIOSO

LA FORMULA COMMERCIALE

La formula commerciale con la quale si promuove lo start-up del progetto **HCR** è concepita per rendere minimo l'investimento economico a carico della struttura ricettiva; essa infatti prevede il "noleggio continuativo" del kit, per la durata di 5 anni con restituzione a fine periodo e rinnovo opzionale. Cinque anni corrispondono al tempo per cui è garantita dal produttore la "perfetta efficienza" del sistema di riposo. **Durante tale periodo la struttura ricettiva, avrà la possibilità di offrire alla propria clientela la fruizione di un servizio esclusivo ed avanzato in grado di generare, oltre ai benefici descritti, un ritorno economico concreto e tangibile;** Infatti nelle simulazioni economiche effettuate, le strutture che si doteranno di **dieci "High Comfort Room"**, raggiungeranno agevolmente il break-even point dell'investimento finanziario, occupando annualmente, soltanto il 16% delle stesse. Una performance d'esercizio estremamente bassa e alla portata di tutti, che ci permette di pronosticare, ottimi rendimenti in tempi rapidi.



www.hcrhotels.it
info@hcrhotels.it
Tel. +39 091 86 88 527



IL RIPOSO A 5 STELLE



INNOVAZIONE E CUSTOMER SATISFACTION
PER CONFERIRE UN REALE VANTAGGIO
COMPETITIVO ALLA VOSTRA
STRUTTURA RICETTIVA





COS'È IL PROGETTO HCR

High Comfort Room è un progetto di qualificazione e valorizzazione dei servizi "customer care oriented" delle strutture alberghiero-ricettive, che prende spunto da una tanto semplice quanto originale idea.

Conferire connotazioni di alto pregio alla qualità del riposo e del relax dei clienti.



È chiaro a tutti che oggi, la sfida della competitività in ambito alberghiero, si gioca (anche) sul piano della massima attenzione al cliente e... si vince, mettendo in campo tutti gli accorgimenti, dai più semplici ai più sofisticati, atti a far distinguere positivamente l'offerta/servizio della propria struttura da quella della concorrenza.

Attivare processi virtuosi di fidelizzazione della clientela e fare in modo che, in fase di passa parola, siano, da questa, trasferiti in prevalenza pareri e informazioni positive sulle caratteristiche del servizio ricevuto, è certamente il modo più remunerativo per alimentare il rapporto e/o salvaguardare il "capitale" aziendale costituito dal cliente ospite.

In tale ambito, altamente competitivo, gioca un ruolo di primaria importanza l'aspetto percettivo del rapporto con il cliente, motivo per cui, traducendo in pratica operativa i dettami del marketing turistico-alberghiero, aderendo al progetto/circuito **HCR**, ci si mette in condizione di **perseguire l'obiettivo dell'iper soddisfazione, ovvero quel gratificante "status percettivo" che si ottiene quando il servizio ricevuto dal cliente supera le sue più "severe" aspettative.**

FIDELIZZAZIONE della clientela

"PASSA PAROLA" E SOCIAL WEB pareri positivi sul servizio

ALIMENTARE IL CAPITALE costituito dal cliente ospite



LE STANZE HCR

Il progetto **HCR** si rivolge alle strutture ricettive di alto profilo che intendono innalzare il livello percepibile della loro offerta/servizio, dotando le proprie stanze di **"sistemi di riposo avanzati"** di ultimissima generazione: in tal modo si professerà la filosofia del **"vivere bene"** applicata ai massimi livelli oggi disponibili.

Tutte le stanze dotate dei supporti **HCR** offrono l'opportunità di massimizzare il valore dell'ospitalità di alto livello offerta al cliente, sia dal punto di vista del perfetto riposo, sia per ciò che concerne la sostenibilità economica. La focalizzazione sul benessere psicofisico del cliente, unitamente alla formula commerciale individuata (trattata di seguito), costituisce, infatti, **un mix di sicuro successo in grado di soddisfare il cliente più esigente, apportando contemporaneamente concreti benefici all'esercizio finanziario dell'attività ricettiva.**

Il **materasso in lattice naturale al 100%** garantisce la migliore accoglienza del corpo e il giusto sostegno di ogni sua parte, donando gli apprezzabili benefici di una corretta posizione. Il **guanciale** sostiene correttamente la zona orto-cervicale alleviando la tensione. Il sistema, sin dalla prima notte, farà godere pienamente al cliente l'esperienza del **"perfetto e rigenerante riposo"**. Inoltre, il guscio in tessuto anallergico viene sottoposto ad un particolare trattamento anti cimici, per assicurare massimi livelli di sicurezza igienica.

La dotazione HCR prevede la fornitura di un evoluto sistema di riposo di alta qualità



1

MATERASSO

2

GUANCIALI



Fidelity Card



IL SUPPORTO SOCIAL-COMUNICAZIONALE

Il progetto **HCR** comporta per gli alberghi e per i clienti l'adesione al prestigioso **"club di prodotto"** alimentato dagli utenti che hanno goduto dell'esperienza "unica ed esclusiva" offerta dalle **HCR Rooms** e, in parallelo, dalle stesse strutture ricettive affiliate al circuito operanti su tutto il territorio nazionale.

Entrambi condivideranno le esperienze in ambito social e in ambito mediatico, amplificando la notorietà del brand (*awareness*) e generando **"benefit e premialità"** per i clienti che, scegliendo la struttura affiliata si fidelizzeranno al sistema ogni qual volta si troveranno a prenotare la loro **HCR Room** nelle località di destinazione preferite.

Ciascuna struttura aderente, riceverà un **"kit"** personalizzato di elementi visuali, dall'elegante design (**targhe, roll-up, display, banner, up&down, depliants...**), da posizionare nella hall, sul reception desk e nelle stesse stanze, che, oltre a rendere immediatamente identificabile dal pubblico la struttura dotata di **High Comfort Room**, coadiuverà il personale di front line nel proporre alla clientela l'innovativa dotazione disponibile, fornendo tutte le informazioni relative.

L'iniziativa è supportata da una coinvolgente **attività di Social Media Marketing**, esplicitata a più livelli anche sui media tradizionali e mirata esclusivamente ai **target groups** (BtoB e BtoC) naturalmente affini all'offerta ricettiva **high standing**, cui saranno dedicate "valide motivazioni" per far parte del qualificato e qualificante **HCR Network**. È prevista anche la realizzazione di attività di CRM e marketing relazionale, finalizzate ad agevolare i processi di orientamento e fidelizzazione del cliente alle strutture aderenti al **"circuito HCR"** quali, ad esempio, le **"fidelity card"** personalizzate, con gratificanti formule di premialità previste per ciascun pernottamento in stanze HCR e conseguenti benefits e/o agevolazioni, esigibili presso ogni struttura aderente al circuito HCR, su tutto il territorio nazionale.