

IIII

L'ALBERGO

Ospitalità - Ristorazione - Design - Innovazione - Formazione

TECHNICAL PARTNER

NIMAR

MARAZZI

DESIGN BY

Marcello Zanuso

gusto®

Anno XII - n° 62 - Aprile - Giugno 2020 - EDI HOUSE - Poste Italiane S.p.A. Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L.27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, DCB/BO

COVER STORY

La filosofia Darbo, confetture e brand di qualità per l'hotellerie

DESIGN TREND

Come evolverà lo spazio per l'accoglienza da Covid-19 nuove idee e proposte

MARKETING

Strategie di pricing nell'ospitalità post crisi: quali tariffe e offerte?

WEB SISTEM BRAND

Le 3 cose che ogni hotel deve sapere su SEO e Motori di Ricerca

OSPITALITÀ 4.0

Come creare una strategia di successo per il tuo hotel



BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

Blastness investe sul futuro degli hotel indipendenti



Le strutture alberghiere non sono solamente tra le maggiori vittime della pandemia, ma anche quelle che sono chiamate a reinventarsi nel più breve tempo possibile. Il concetto chiave secondo **Blastness, partner degli albergatori italiani da 15 anni**, è agire adesso per affrontare al meglio la ripresa. Come? Investendo sul futuro.

Certo, è importante salvare ciò che rimane di un 2020 fortemente compromesso, ma lo sforzo maggiore, secondo l'azienda guidata da An-

drea Delfini, deve essere orientato al futuro. Agire adesso per essere pronti domani. Per affrontare un mercato sempre più digitale, sempre più veloce e sempre più competitivo.

L'impatto dei danni causati dal COVID-19 al settore è già evidente, ma solo quando la pandemia sarà passata, sapremo misurarli con precisione. Oggi, quello che è certo, è che il mercato del turismo è già fortemente mutato.

Turismo di prossimità, prenotazioni

last minute e flessibilità saranno le parole chiave dei prossimi mesi. E nel frattempo bisogna evolvere per affrontare al meglio i prossimi anni. Cosa possono fare quindi gli hotel?

Blastness ha identificato tre principali aree di intervento per rispondere positivamente

ai cambiamenti del mercato. Rispettivamente:

- ottimizzare i canali, i mercati e la segmentazione;
- massimizzare la capacità di acquisire clienti;
- disintermediare rispetto alle Online Travel Agencies (OTA).

Il dopo crisi richiederà agli albergatori nuove attività, attenzioni e investimenti per migliorare la propria presenza online, incrementare la visibilità dei propri prodotti e creare un legame diretto con i propri ospiti bypassando le OTA e incentivando l'acquisto diretto di camere.

Blastness, che dal 2004 offre agli hotel indipendenti servizi e tecnologie per sfruttare al meglio le opportunità del mercato digitale, ha studiato soluzioni contrattuali a supporto finanziario degli hotel nel 2020.

L'azienda è pronta a investire sul loro futuro pur sapendo che il proprio compenso arriverà quando le strutture ricettive ricominceranno a guadagnare.

fornitura rateizzata

Tempo di copertura a interessi **ZERO** 2021 - 2023 **3** anni

Rate agevolate e personalizzate di «preammortamento» fino a Dicembre 2020

Blastness offre la possibilità di stipulare un contratto di partnership a medio termine che prevede l'implementazione dei sistemi e dei servizi nel 2020 e un tempo di copertura dell'investimento a interessi zero tramite il raggiungimento di obiettivi di fatturato e di performance nel quinquennio 2021-2025.

Una formula vincente e distintiva che l'azienda propone fin dalla sua nascita e che consente il pagamento delle tecnologie e dei servizi forniti in relazione agli effettivi ricavi dell'hotel e al miglioramento delle performance e marginalità. Una formula che, oggi più che mai, risulta attuale ed a supporto delle realtà ricettive indipendenti del nostro paese.

Oltre a questa formula, l'azienda ha messo a punto contratti di fornitura rateizzata per l'acquisto di tecnologie e servizi. In questo caso il vantaggio consiste nella possibilità di rateizzare l'investimento nel triennio 2021-2023 senza interessi, con un periodo di "pre-ammortamento" fino a dicembre 2020.

In un contesto di accelerazione della digitalizzazione, è sempre più strategico investire in campagne di advertising online. Per questo Blastness, Google Premier Partner dal 2018 e Microsoft Advertising dal 2020, propone campagne Pay Per Click geolocalizzate sui principali motori di ricerca, metamotori e social network, a compenso totalmente variabile in base al valore delle prenotazioni tracciate.



Queste sono le soluzioni flessibili e personalizzate create ad hoc dall'azienda per superare questo

momento di difficoltà e cambiamento e guardare insieme agli hotel al futuro dell'ospitalità.

Blastness - Growing your business

Blastness è una società di servizi che si pone come partner per le strutture ricettive indipendenti sia per lo sviluppo del fatturato del canale diretto di vendita online, sia per l'ottimizzazione del revenue management con il duplice obiettivo di ridurre i costi di intermediazione della distribuzione elettronica e massimizzare la marginalità operativa sul totale del fatturato camere.

Un portfolio di 800 strutture tra cui hotel indipendenti, guest house, agriturismi, resort, business hotel, dimore storiche, gruppi e catene alberghiere, per più di 620 milioni di euro di prenotazioni transati sui sistemi proprietari nel solo 2019. L'azienda inoltre si è affermata da oltre sette anni consecutivi come primo provider in CRS in Italia per hotel cinque stelle.

Specializzata nella creazione di siti web user friendly responsive per il settore alberghiero e nelle attività di web marketing (SEO) e web advertising (SEM), Blastness è leader nella fornitura di sistemi di booking engine, channel management, rate checker, distribuzione GDS, ha sviluppato connessioni con i PMS e innovativi sistemi di reportistica automatizzata, Business Intelligence e Revenue Management System, integrando funzionalità ed algoritmi di Artificial Intelligence e Machine Learning.

Con oltre 15 anni di attività e un team di più di 60 persone, Blastness non è soltanto un fornitore di tecnologia, ma con attività di consulenza e formazione accompagna i propri clienti lungo l'intero processo di innovazione e garantisce 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 con la struttura partner.

Info:

e-mail: info@blastness.com - web: www.blastness.com

Campagne Pay Per Click
a compenso variabile
in base al valore delle
prenotazioni tracciate

Google Ads Google Hotel Ads

Microsoft Advertising verizon media Yandex

Bing YAHOO! TripAdvisor trivago

facebook Instagram