

HOTEL

D O M A N I

QUALITÀ • MARKETING • TENDENZE • STILE



BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

**Il partner per lo sviluppo del business alberghiero
nei nuovi mercati digitali.**

blastness.com



BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

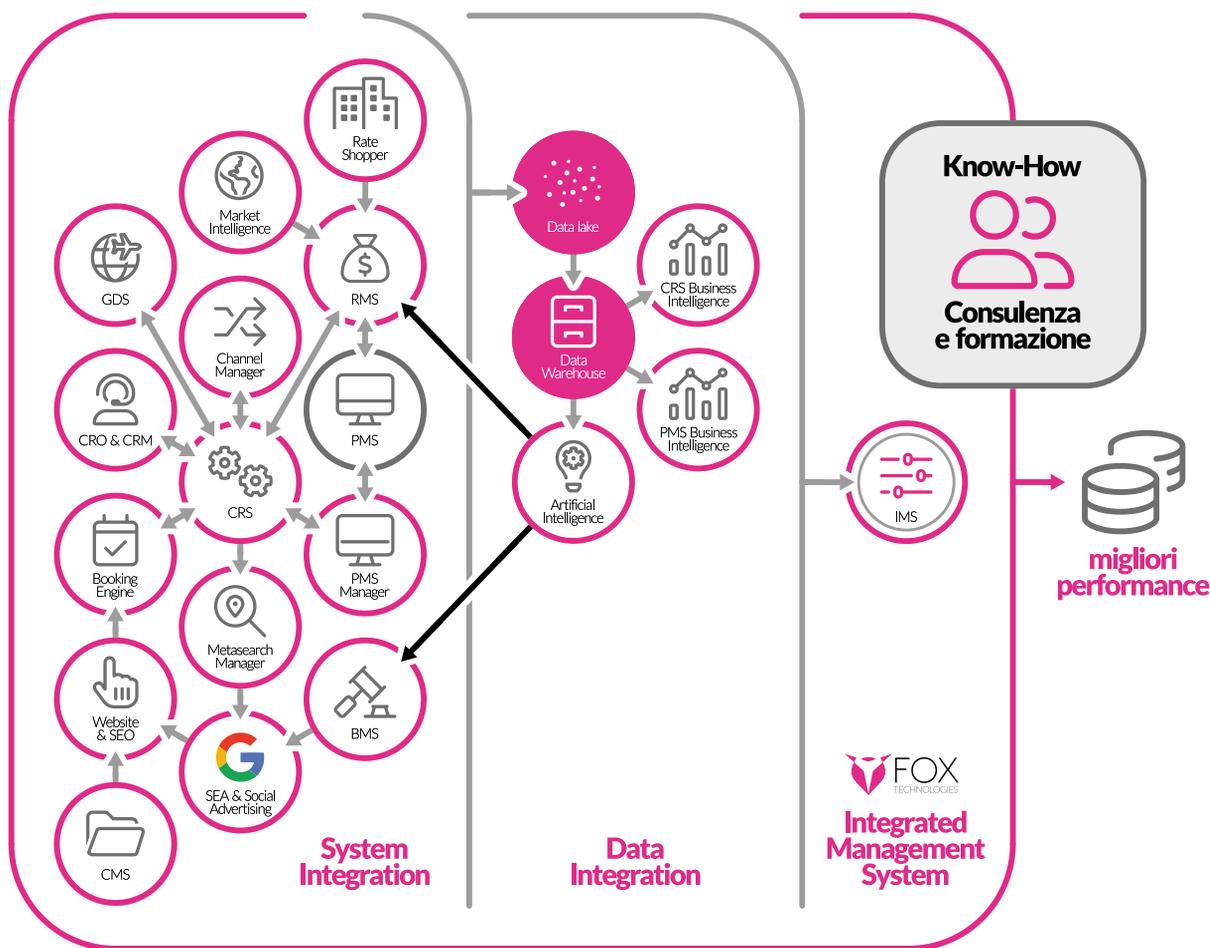


ANDREA DELFINI

Fondatore e Presidente Blastness

UOMINI E TECNOLOGIE PER AFFRONTARE I NUOVI MERCATI DIGITALI

Sistemi integrati e padronanza delle logiche per la vendita online sono gli elementi per il successo delle strutture ricettive indipendenti in un mondo che sta cambiando ad alta velocità



Abbiamo chiesto a Blastness, da oltre 9 anni consecutivi primo provider in Italia di sistemi di distribuzione elettronica per hotel a 5 stelle, quali siano i “segreti” di questa leadership mantenuta per un periodo continuativo così lungo, in un settore che cambia con grande velocità.

“Oggi si parla ovunque di Business Intelligence, Artificial Intelligence e Big Data ma i risultati concreti e di successo – ci spiega Andrea Delfini, fondatore e Presidente di Blastness – si ottengono unendo la tecnologia alla conoscenza e all’esperienza nell’uso della stessa, e padroneggiando le logiche dei mercati digitali. Logiche che cambiano rapidamente e

“MAGGIORI MARGINALITÀ DERIVANO DALLA INTEGRAZIONE DEI SISTEMI E DEI DATI TRA LORO E, SOPRATTUTTO, DALLA CAPACITÀ DI AVERE UNA VISIONE D’INSIEME E DI INTERVENIRE CON PRECISIONE, VELOCITÀ E SCALABILITÀ”

Con Blastness gli hotel dispongono di un’accurata reportistica automatizzata e pannelli di controllo alberghieri che permettono l’ottimizzazione dei processi di business, anche tramite app



LA PAROLA AGLI HOTEL MANAGER

costantemente e alle quali bisogna sapersi adattare per poter sfruttare le grandi opportunità di business e di maggiori marginalità che offrono i canali on-line. Più che semplici venditori di tecnologie, nasciamo come fornitori ed integratori di sistemi, affiancando le nostre strutture partner con servizi di formazione e consulenza. Ad oggi il nostro gruppo conta oltre 70 professionisti, di cui oltre 15 nel nostro reparto di Project & Revenue Management che opera per rendere gli hotel totalmente autonomi nella definizione e nella applicazione delle strategie tariffarie e di distribuzione, facendo in modo che diventino esperti nell'utilizzo delle tecnologie fornite e nella loro applicazione in scenari mutevoli. Per ogni servizio o sistema offerto (CRS, WEB, Business Intelligence, RMS, SEO, SEA) abbiamo reparti di assistenza con referenti dedicati ai singoli progetti che organizzano periodicamente sessioni di training presso i nostri clienti." Non solo dalle parole e dall'entusiasmo di Delfini traspare il valore della componente umana in una società così tecnologica, ma abbiamo riscontrato questo aspetto anche nelle numerose ed autorevoli referenze dei clienti dell'azienda che, in più di 15 anni, ha conquistato la fiducia di oltre 800 strutture ricettive italiane: da importanti gruppi alberghieri a piccole dimore, da boutique hotel a grandi resort. Ma anche sul versante tecnologico Blastness si conferma all'avanguardia al punto da aver introdotto un nuovo acronimo nel settore alberghiero: IMS.

"Le nostre esperienze al fianco degli hotel indipendenti ci hanno insegnato – aggiunge Delfini – che maggiori marginalità non derivano dall'utilizzo dei singoli sistemi ma, piuttosto



CLAUDIO DELLI

Managing Director - WTB Hotels

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.

MOIRA CATALDI

Corporate Revenue Manager - SINA Hotels

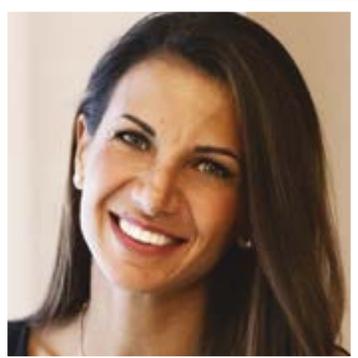
Dovendo controllare l'ottimizzazione delle vendite in base alla domanda e all'occupazione di 11 alberghi, la piattaforma di Business Intelligence FOX, insieme a tutta la reportistica, è uno strumento del quale non posso più fare a meno. Non da meno è da sottolineare l'alta preparazione e disponibilità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



DANILO GUERRINI

Direttore Generale – Hotel Borgo San Felice

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.

LA PAROLA AGLI HOTEL MANAGER**SARA ABDEL**

General Manager - Dei Cavalieri Collection

La digitalizzazione dell'industria alberghiera e l'uso di tecnologie 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 (ad esempio attività di Pay Per Click) ci hanno permesso di ottenere ottime performance.

NINO TROPEA

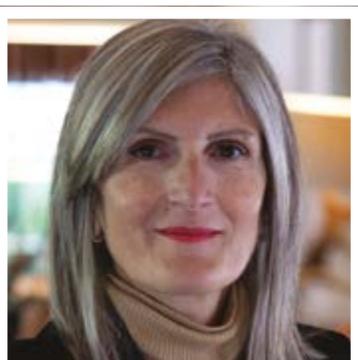
Revenue & Reservation Manager - Roberto Naldi Collection



I punti forti di Blastness sono l'innovazione e la flessibilità che la contraddistinguono 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.

VERONICA REVEL CHION

Hotel Manager - Grand Hotel Royal e Golf, Courmayeur



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.

SALVATORE FERRAGAMO

CEO - Il Borro



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 operazioni 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.

sto, dall'integrazione dei sistemi tra loro, dall'integrazione dei dati e, soprattutto, dalla capacità di avere una visione d'insieme e di intervenire con precisione, velocità e scalabilità.

Investiamo da oltre 10 anni – attraverso la nostra divisione di sviluppo software FOX Technologies – nella creazione di reportistica automatizzata e pannelli di controllo alberghieri e siamo arrivati ad implementare un Integrated Management System (IMS) che consente l'ottimizzazione dei processi di business grazie all'elaborazione e alla gestione di dati provenienti da fonti interne all'hotel (come PMS, booking engine, channel manager, CRO ecc.) e fonti esterne (come l'analisi dei competitor e l'andamento della domanda).

La piattaforma, con report interattivi e suggerimenti per prendere decisioni rapide ed efficaci, facilita gli interventi quotidiani sui diversi sistemi attraverso un unico pannello di controllo, disponibile anche in versione app."

Oltre a tecnologie avanzate e soluzioni innovative, Blastness si occupa della creazione di siti web "mobile first" in linea con i suggerimenti di Google Hotel Insight, nonché di attività di web marketing e web advertising attraverso campagne Pay Per Click su motori di ricerca e metamotori, in primis su Google Hotel Ads, il comparatore tariffario del portale Google Travel, strumento di Big G che sta cambiando, ancora una volta, lo scenario della vendita on-line di camere.

BLASTNESS SRLinfo@blastness.com
www.blastness.com