

09

ISSN 1121-0001  
Mensile - Anno LI  
ottobre 2024



# HOTEL

D O M A N I

**ENTRARE IN  
CONNESSIONE**  
CONQUISTARE L'OSPITE  
PRIMA, DURANTE E DOPO

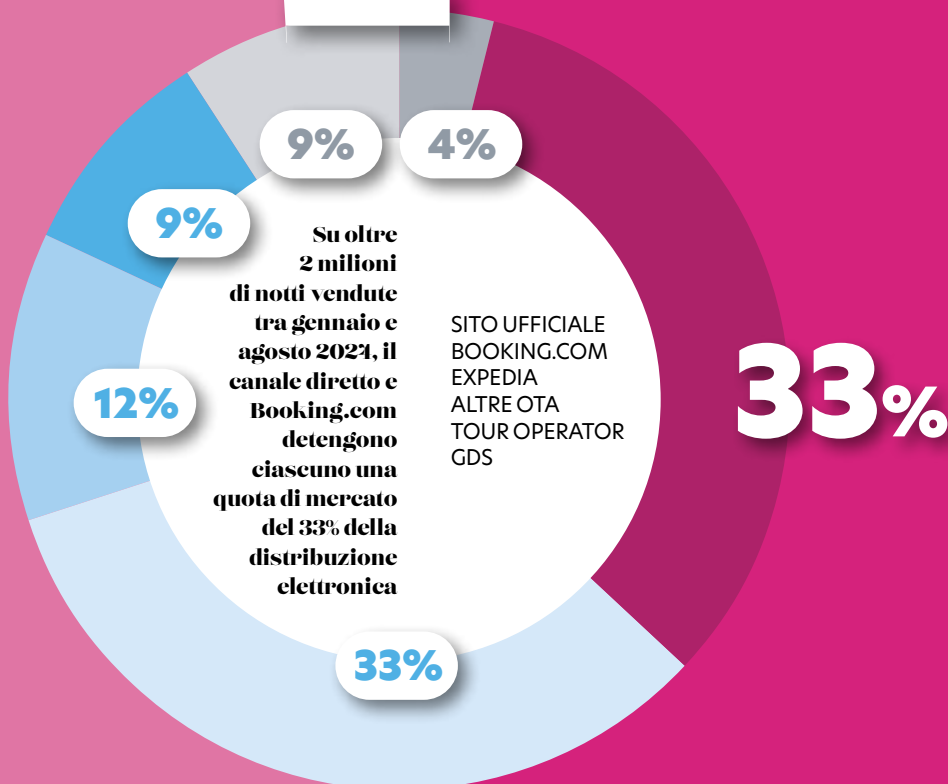
**SIMONE FARCI**  
AMBASCIATORI SI NASCE



# Direct Booking

**Supportare gli hotel nella disintermediazione è la mission di Blastness da oltre venti anni. E per la prima volta, le prenotazioni dirette registrate dalla totalità delle strutture ricettive dei clienti hanno eguagliato i volumi di Booking.com**

## **battere le OTA si può!**



**Grazie alla nuova dashboard dell'Integrated Management System (IMS), l'hotel a colpo d'occhio può consultare diversi indicatori di performance provenienti da tutti i sistemi accessibili dalla Blastness Suite**



## La nuova dashboard IMS per dati più fruibili e strategici

L'Integrated Management System (IMS) - sistema distintivo non solo della Blastness Suite, ma più in generale dell'offerta Blastness - oggi vanta una nuova dashboard per una miglior usabilità e leggibilità dei dati. Questo sistema permette di analizzare i dati provenienti da fonti interne ed esterne ed elaborare le informazioni contenute nei sistemi gestionali e di distribuzione dell'hotel per restituire un quadro d'insieme e facilitare la comprensione dell'andamento delle performance agevolando la definizione delle strategie, anche in modalità automatica o semi-automatica. Grazie alla nuova schermata, l'hotel a colpo d'occhio potrà consultare diversi indicatori di performance provenienti da tutti i sistemi accessibili dalla Blastness Suite anche grazie a widget mobile friendly. L'obiettivo, in linea con la mission dell'azienda, è quello di restituire un'idea chiara di quanto e come stia vendendo il canale diretto rispetto alle OTA e, allo stesso tempo, offrire insight di qualità sui principali KPI alberghieri.

Oltre 1,5 miliardi di euro transati in media all'anno sui sistemi di prenotazione Blastness, un portfolio clienti di più di 1.100 strutture ricettive e un nuovo incredibile traguardo: nell'estate 2024 le prenotazioni registrate complessivamente dai siti ufficiali degli hotel clienti di Blastness hanno raggiunto i volumi di Booking.com per la prima volta nella storia. Un risultato straordinario per le prenotazioni effettuate tra gennaio e agosto per il periodo maggio-settembre: su oltre 2 milioni di notti vendute per un valore superiore ai 619 milioni di euro, il canale diretto e Booking.com detengono ciascuno una quota di mercato del 33% della distribuzione elettronica, staccando di diversi punti percentuali Expedia, fermo al 12%.

Un dato importante e un messaggio ancor più forte, nonostante la competitività nella vendita online di camere

sia sempre più alta e le OTA possano contare su ingenti capitali di investimento, il canale diretto dimostra di poter competere efficacemente e garantire un alto volume di prenotazioni. Risultato ulteriormente degno di nota se si pensa che l'incidenza delle vendite dai siti ufficiali è ancor più significativa nel segmento Luxury: sul totale dei clienti 5 stelle Blastness, il 34% dei soggiorni è stato prenotato

sui siti ufficiali delle strutture ricettive contro il 26% su Booking.com. L'impegno di Blastness, sin dalla sua nascita nel 2004, è stato quello di supportare le strutture ricettive nello sviluppo delle vendite dai loro siti ufficiali. Oggi, a distanza di 20 anni, la mission è più attuale che mai e avvalorata dalla crescente digitalizzazione dei mercati e degli utenti che rendono l'obiettivo concreto e raggiungibile.



## Un approccio integrato: la chiave per il futuro delle strutture ricettive

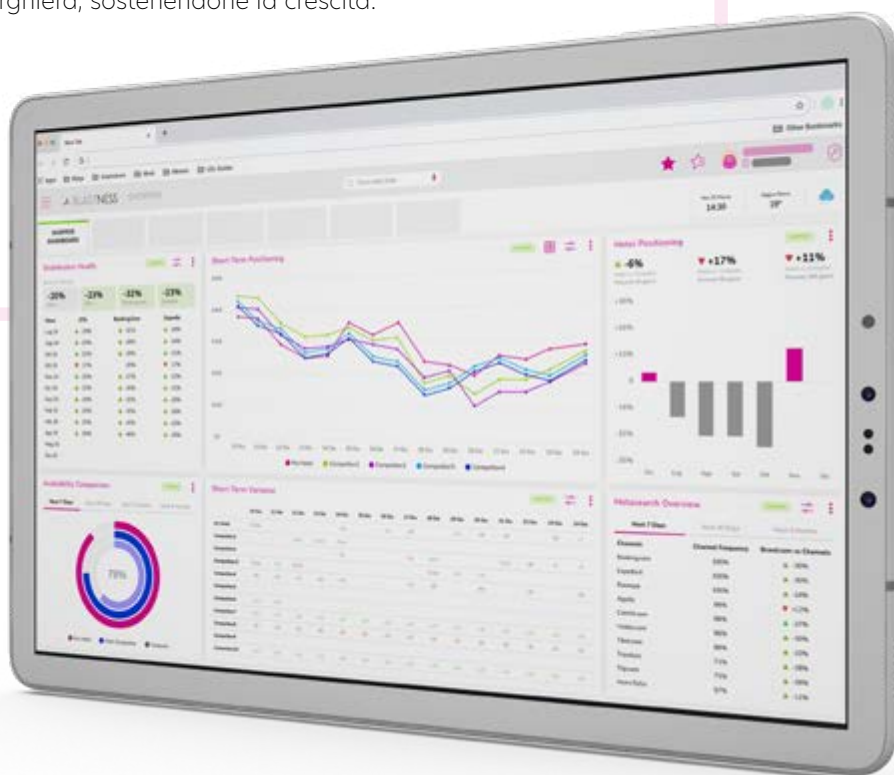
L'elemento chiave che ha portato l'azienda a transare volumi pari a quelli di Booking.com è l'integrazione. Blastness, infatti, è un'azienda one stop shop che, non solo soddisfa le richieste degli albergatori e risponde a tutte le loro necessità in ambito digitale, ma - soprattutto - ha innovato ed investito nello sviluppo di una piattaforma che integra i diversi sistemi alberghieri ed i relativi dati. Un metodo che, mettendo in relazione vari strumenti, restituisce informazioni utili a sviluppare strategie data-driven in grado di migliorare le performance di vendita. Oggi più che mai gli albergatori sono chiamati a investire in sistemi integrati dove tutte le tecnologie - PMS, CRS, RMS, BI, Market Intelligence ecc. - comunicano e scambiano dati in modo fluido e continuo. Questo approccio, oltre ad avere un impatto positivo sulle performance, permette di automatizzare le operazioni quotidiane e rendere le strategie più efficaci e scalabili.

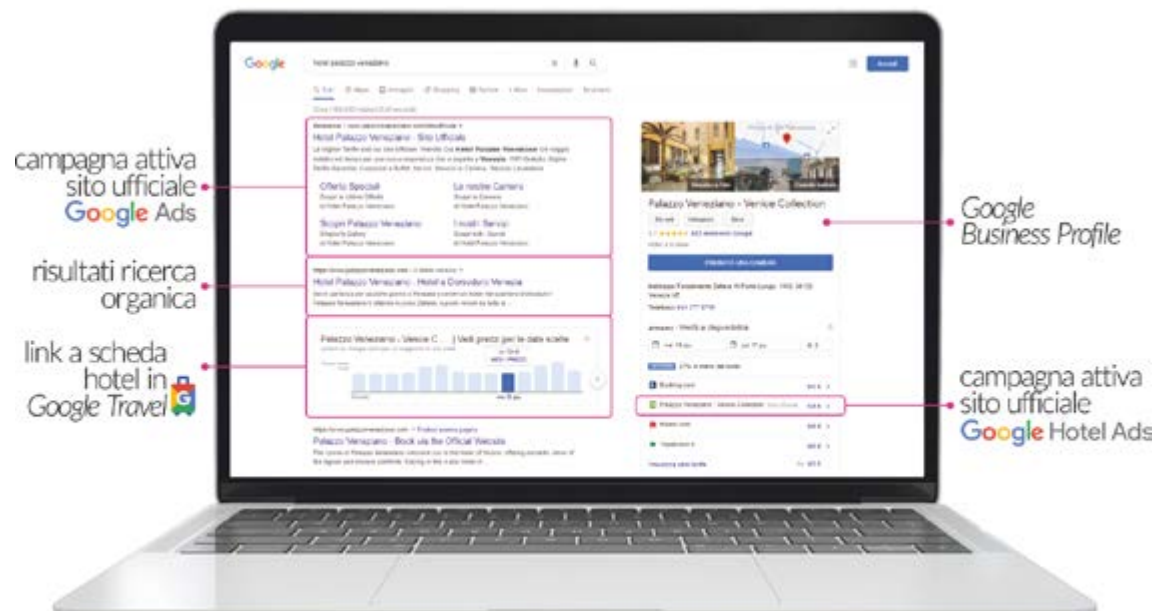
Sono ormai diversi anni che Blastness propone Blastness Suite, una piattaforma centralizzata per analizzare in modo integrato i dati dei diversi sistemi, anche di terze parti, ed effettuare interventi semplici, rapidi e precisi tramite pannelli di controllo inte-

## Maggior profondità di analisi e possibilità di gestire le strategie di revenue management in maniera diversificata

Nuove funzionalità del sistema Rate Shopper permettono di analizzare con più profondità il mercato e disporre di maggior informazioni quantitative e qualitative: oltre a poter monitorare fino a 20 competitor contemporaneamente, oggi è possibile avere accesso in tempo reale alle condizioni delle tariffe dei competitor - come minimum stay, meal plan... - e godere di un importante contributo nella definizione delle nuove strategie. Inoltre, la possibilità di consultare i propri dati di brand reputation derivanti da Booking.com, Expedia, Tripadvisor e Google - unico sistema sul mercato in grado di restituire quest'ultima informazione - permette di monitorarne nel tempo l'andamento, tenendone sotto controllo review e punteggio. Proprio nell'ottica di rendere gli albergatori sempre meno dipendenti dalle OTA e massimizzare le vendite dirette, l'RMS Blastness oggi consente loro di poter agire sul pricing in maniera differenziata a seconda che si tratti di canali intermediari o del proprio canale di vendita. Una funzionalità unica sul mercato che mette gli hotel nelle condizioni di poter rispondere alla domanda di target specifici consentendo al canale diretto di esprimere appieno il suo potenziale di conversione. L'RMS Blastness quindi, non solo permette di ottimizzare i ricavi e massimizzare le marginalità, ma di gestire e posizionare le tariffe ufficiali in modo unico nel panorama della distribuzione alberghiera, sostenendone la crescita.

**Le nuove funzionalità del sistema Rate Shopper permettono di analizzare con più profondità il mercato, con la possibilità di monitorare fino a 20 competitor e di accedere in tempo reale alle condizioni da loro praticate**





## AI e nuovi tool per una migliore visibilità e siti web finalizzati alla conversione

rattivi. La piattaforma mette in relazione una grande mole di dati provenienti da diversi prodotti, per ottimizzare il pricing, analizzare il mercato, gestire le attività di advertising, massimizzare i ricavi e incrementare le prenotazioni dal sito ufficiale.

Sempre nell'ottica di rispondere alle nuove esigenze di mercato, nell'ultimo anno Blastness ha lanciato due nuovi prodotti: il CRM - oggi disponibile anche per i gruppi alberghieri - per migliorare le performance di conversione dell'ufficio prenotazioni e facilitarne la gestione dei preventivi, e il Social Media Marketing per proporre un approccio professionale anche nella gestione dei profili social. Per far fronte ai cambiamenti sempre più rapidi del settore, Blastness non solo migliora di giorno in giorno la propria offerta con aggiornamenti periodici, ma la arricchisce con nuovi prodotti. La costante innovazione è resa possibile anche grazie alla software house interna Fox

Specializzata nella realizzazione di siti web alberghieri, Blastness rilascia in media 1 nuovo sito online ogni giorno lavorativo. A supporto delle attività SEO, l'azienda oggi ha integrato algoritmi di intelligenza artificiale che permettono ai siti web delle strutture ricettive di ottenere una miglior indicizzazione nei motori di ricerca e presidiare le prime posizioni dei risultati. Grazie all'individuazione di keyword pertinenti e performanti in termini di traffico e conversione, l'hotel può godere di miglior presenza organica. Per supportare al meglio la visibilità del canale diretto di vendita, Blastness oltre alle attività SEO propone campagne Pay Per Click ad alto rendimento. Grazie a una gestione intelligente ed automatizzata degli annunci pubblicitari - resa possibile dal Bid Management System sviluppato in house - l'azienda garantisce al canale ufficiale alti tassi di conversione dovuti alla capacità di intercettare gli utenti nei momenti più prossimi all'acquisto. Con 60.000 campagne gestite ogni ora in 7 lingue in oltre 200 paesi, il BMS è uno dei prodotti tecnologicamente più avanzati su cui Blastness ha investito negli ultimi anni e che ha sostenuto la crescita costante delle vendite dei siti ufficiali degli hotel fino a raggiungere i volumi di Booking.com.

Technologies Srl, che dal 2020 ad oggi - grazie ad importanti investimenti in nuove tecnologie e intelligenza artificiale - ha messo in campo una suite di sistemi sempre più performante e tecnologie integrate che fino a poco tempo fa erano esclusiva delle più grandi catene alberghiere internazionali.

**A supporto delle attività SEO, Blastness ha integrato algoritmi di AI che permettono ai siti web delle strutture ricettive di ottenere una miglior indicizzazione nei motori di ricerca**



**BLASTNESS**  
GROWING YOUR BUSINESS