

PAMBIANCO MAGAZINE

HOTELLERIE

NUMERI, FATTI E PROTAGONISTI DELL'OSPITALITÀ E DEL TURISMO BUSINESS E LEISURE

ANALISI

Viaggi, 2023 in marcia
verso il post-Covid

TENDENZE

La Spa en privé

NUOVI MODELLI

L'albergo diffuso funziona

SCENARI

Ristorazione gourmet
sulla cresta dell'onda

NAVIGAR M'È DOLCE
IN QUESTO MARE

COVER BY SALVO





Blastness raggiunge i volumi di Booking.com con le prenotazioni dirette

La piattaforma, che supporta gli hotel nel revenue management e nella disintermediazione, ha visto crescere i volumi post-pandemia e ora ha raggiunto quote medie di prenotazioni pari a Booking.com.

Nell'estate del 2024 - per la prima volta da quando è stata attivata la piattaforma - le prenotazioni complessivamente registrate dagli hotel clienti di Blastness attraverso i propri canali diretti di vendita online hanno pareggiato i volumi realizzati con Booking.com. E poiché la mission dell'azienda è proprio accompagnare il mondo hospitality nel massimizzare le marginalità tramite il revenue management e la disintermediazione, si tratta di un traguardo importante.

“Quando vent'anni fa ho fondato Blastness con l'obiettivo dello sviluppo del canale diretto - commenta il CEO Andrea Delfini - non avrei mai immaginato che avrebbe raggiunto i volumi del colosso Booking.com. Negli ultimi anni la crescente digitalizzazione dei comportamenti degli utenti ha agevo-

lato i processi di disintermediazione in tutti i settori merceologici. Nel settore alberghiero questo fenomeno è stato amplificato dallo sviluppo del progetto Google Travel, che ha dato l'opportunità ai siti ufficiali delle strutture ricettive di confrontarsi ad armi pari con le Ota nel suo comparatore tariffario. E lo sviluppo di una soluzione integrata di sistemi e servizi per gestire la distribuzione elettronica, il revenue management e il digital marketing ci ha permesso di raggiungere un risultato così straordinario”.

I numeri sono considerevoli. Considerando le prenotazioni effettuate tra gennaio e agosto 2024 per il periodo maggio-settembre di questo stesso anno, su oltre 2 milioni di notti vendute (per un valore superiore ai 619 milioni di euro), il totale delle prenotazioni effettuate sui siti ufficiali e quelle da Booking.

com raggiungono entrambe una quota del mercato online equivalente al 33%, quasi triplicando il 12% di Expedia. Ancor più alta l'incidenza delle vendite dirette nel segmento 5 stelle: sul totale dei clienti lusso di Blastness, il 34% dei soggiorni proviene dal canale diretto di vendita delle strutture ricettive contro il 26% di Booking.com.

DAI CLUSTER SPECIFICI AL PORTAFOGLIO TOTALE

Blastness – che gestisce sui propri sistemi transazioni medie annue per oltre 1,5 miliardi di euro, su un portfolio clienti di oltre 1.100 strutture ricettive di qualsiasi dimensione e tipologia distribuite su tutto il territorio nazionale - aveva già osservato in passato il fenomeno di una importante disintermediazione, ma solo su cluster territoriali specifici.

Alcune destinazioni turistiche registrano già dal post pandemia ottimi volumi di prenotazioni dirette. Quest'anno, dall'analisi delle prenotazioni estive, nel cluster Costiera Amalfitana emerge come i siti ufficiali abbiano un'incidenza del 39% sul totale della distribuzione elettronica e siano il primo canale di vendita online in assoluto, staccando di venti punti percentuali Booking.com e di venticinque punti Expedia. Fenomeno analogo per il cluster Toscana Mare, nel quale il canale diretto detiene una quota di mercato del 46% rispetto al 35% di Booking.com.

Il traguardo raggiunto nel 2024 si estende però sull'intero portafoglio clienti. E questo è indice di

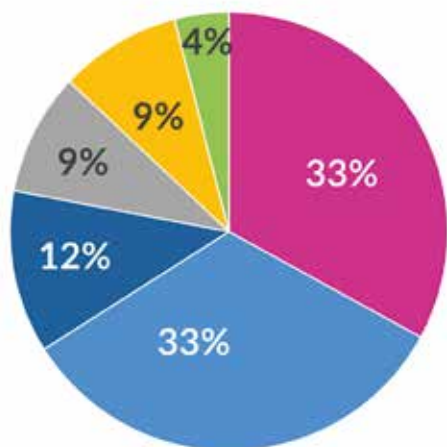
come la crescente digitalizzazione dei mercati e degli utenti mettano nelle condizioni le strutture ricettive non solo di poter competere con le Ota, ma anche di rendersi sempre più indipendenti dagli intermediari, affermare il proprio brand sul mercato e migliorare le marginalità.

ONE-STOP-SHOP SPECIALIZZATO

Le strutture clienti Blastness possono contare su un partner "one-stop-shop" specializzato nel settore alberghiero che non solo offre tutte le tecnologie necessarie a gestire al meglio la vendita online di camere, ma mette anche a disposizione un team altamente qualificato per ottimizzare la propria presenza web e implementare strategie di vendita vincenti.

Solo grazie alla capacità di integrare dati e informazioni provenienti da fonti diverse è possibile acquisire una visione di insieme e implementare strategie di revenue e marketing efficaci e scalabili. Un approccio vincente che porta la piattaforma al miglioramento dei Kpi alberghieri: dalla crescita di ricavi e ADR, alla massimizzazione delle performance per campagne marketing e vendite dirette.

L'esperienza della piattaforma dimostra che oggi gli hotel, se evolvono digitalmente e mettono in atto tutte le azioni per sfruttare al massimo il potenziale dei canali digitali, riescono a massimizzare i ricavi e realizzare il sogno di limitare la loro dipendenza dalle Ota.



- Canale diretto di vendita
- Booking.com
- Expedia
- Altre OTA
- Tour Operator
- GDS



Blastness accompagna gli hotel a evolvere digitalmente, mettendo in atto azioni per sfruttare al massimo il potenziale dei canali digitali. In questo modo si massimizzano i ricavi e si realizza il sogno di limitare la dipendenza dalle Ota