

OTT-DIC 2024

ORGANO UFFICIALE FEDERALBERGHI



turismo

d'Italia

Booking.com
alla prova del DMA

Intervista al
presidente delle FS
Tommaso Tanzilli

Lavoro: negli hotel
record di occupati

REPORT NATALE
VACANZE
MADE IN ITALY

Blastness, vent'anni di crescita al fianco degli hotel

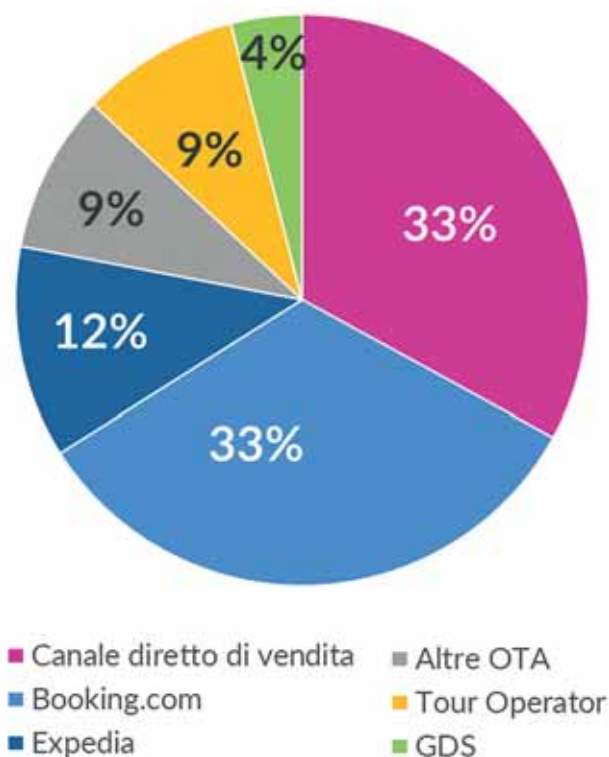
Da vent'anni, Blastness ha una sola mission: aumentare le vendite dirette degli hotel e massimizzarne il revenue. Un obiettivo che, nel 2004, poteva sembrare arduo da raggiungere, ma che oggi, grazie alla crescente digitalizzazione e ai nuovi comportamenti di acquisto degli utenti, è più attuale e concreto che mai.

Blastness – così come la disintermediazione – ne ha fatta di strada, e oggi continua a migliorare la sua offerta per permettere alle strutture ricettive di vendere sempre meglio e sempre di più dal proprio canale ufficiale. Perché portare l'ospite a prenotare sul proprio sito, si sa, ha molteplici vantaggi: i margini aumentano, la dipendenza dalle OTA diminuisce e si crea un rapporto diretto di fidelity che favorisce opportunità di upselling e crossselling.

A testimonianza dell'intuizione vincente ci sono i numeri dell'estate 2024: le prenotazioni complessivamente registrate dagli hotel clienti di Blastness attraverso i propri canali diretti di vendita online hanno pareggiato i volumi realizzati da *Booking.com*. Su oltre 2 milioni di notti vendute per il periodo maggio-settembre 2024 (per un valore superiore ai 619 milioni di euro), il totale delle prenotazioni effettuate sui siti ufficiali e quelle da *Booking.com* hanno raggiunto entrambe una quota del mercato online equivalente al 33% (con *Expedia* ferma al 12%). Un risultato straordinario, considerando il portfolio di 1.200 strutture ricettive di diversa categoria e dimensione (RTA, 3, 4, 5 stelle e gruppi alberghieri) e i volumi medi delle transazioni annue sui sistemi di prenotazione Blastness di oltre 1,5 miliardi di euro. Ma anche una conferma che il fenomeno che era stato rilevato su alcuni cluster territoriali specifici – Costiera Amalfitana e Toscana mare, che già dal post pandemia registrano volumi di prenotazioni dirette tali da portare il canale ufficiale a essere il primo canale di vendita online – è in realtà raggiungibile e realizzabile su più grande scala. Ancor più alta l'incidenza delle vendite dirette dell'estate 2024 nel segmento 5 stelle: sul totale dei clienti lusso di Blastness, il 33% dei soggiorni proveniva dal canale diretto di vendita delle strutture ricettive contro il 24% di *Booking.com*.

Come possono, quindi, le strutture ricettive affermare il proprio brand sul mercato e migliorare le proprie marginalità per essere sempre più indipendenti dagli intermediari? Secondo Blastness, agendo su tre livelli: presenza online, vendite dirette e strategie di pricing.

Una presenza online unica e distintiva è garantita, prima di tutto, da un sito web veloce e responsive disegnato per vendere: un biglietto da visita dell'intera struttura e dei suoi key selling point con un processo di acquisto fluido e user friendly. Blastness, grazie alla sua web agency interna specializzata sul settore alberghiero, rilascia in media un sito online ogni giorno lavorativo e ne massimizza la visibilità su motori e metamotori di ricerca attraverso attività di digital marketing. 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 organici.

Blastness propone anche campagne Pay Per Click ad alto rendimento, uniche sul mercato per la loro gestione always on e a budget virtualmente illimitato per intercettare gli utenti più prossimi all'acquisto, azione resa possibile dal Bid Management System, una delle piattaforme tecnologiche proprietarie più avanzate su cui ha investito l'azienda negli ultimi anni. Il BMS è un esempio concreto dell'applicazione dell'Intelligenza Artificiale applicata al settore alberghiero e di come le macchine possano svolgere azioni impossibili per un team umano: la piattaforma gestisce, in totale automazione, oltre 60 mila aste all'ora, in 7 lingue, su 200 paesi, 24 ore su 24, modificando costantemente annunci, lingue e bid in relazione alla capacità di conversione in prenotazione.

La crescita delle vendite online, con particolare attenzione a quelle dirette, è supportata da un'offerta di sistemi tecnologici che permette di gestire al meglio la distribuzione elettronica e aumentare i tassi di conversione online e offline, tra questi Booking Engine, Channel Manager, CRS e CRM, sistema rilasciato nell'ultimo anno per migliorare le performance di conversione dell'ufficio prenotazioni e facilitarne la gestione dei preventivi.

Per supportare le strutture ricettive nella definizione di strategie tariffarie vincenti, Blastness offre un servizio di consulenza revenue e ha sviluppato sistemi di intelligence che permettono di analizzare l'andamento della piazza, i propri competitor e la pressione della domanda. Il tutto con un ulteriore vantaggio: disporre di analisi e suggerimenti frutto dell'elaborazione e l'incrocio di dati provenienti da diversi sistemi dell'hotel per sviluppare strategie data-driven in grado

di migliorare le performance di vendita.

Un prodotto distintivo dell'intera offerta Blastness è l'Integrated Management System (IMS), che fornisce a colpo d'occhio diversi indicatori di performance provenienti da diverse fonti, attraverso un insieme di pannelli interattivi che consentono non solo di avere una visione d'insieme ma anche di intervenire in modo efficace, intuitivo e veloce nella modifica delle strategie e delle tariffe di vendita. Un altro strumento chiave è il Revenue Management System che nella sua ultima release consente di 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.

Da venti anni, Blastness è partner della crescita dei propri clienti, condividendone gli obiettivi e i risultati anche con formule contrattuali basate sul Return On Investment, garantendo margini superiori agli investimenti e un risparmio sulle commissioni.

