

09

ISSN 1121-0001
Mensile - Anno XLIX
ottobre 2022



HOTEL

D O M A N I

L'OSPITALITÀ E SACRA

GLI SPAZI CHE
SI TRASFORMANO
E I SIMBOLI CHE
RIMANGONO

EZIO INDIANI

LA COSTRUZIONE DI UN
SOGNO DIVENTATO REALTÀ

PICCOLE RIVOLUZIONI

SPAZI, PROFESSIONALITÀ
E IDEE PER UN SETTORE
IN EVOLUZIONE

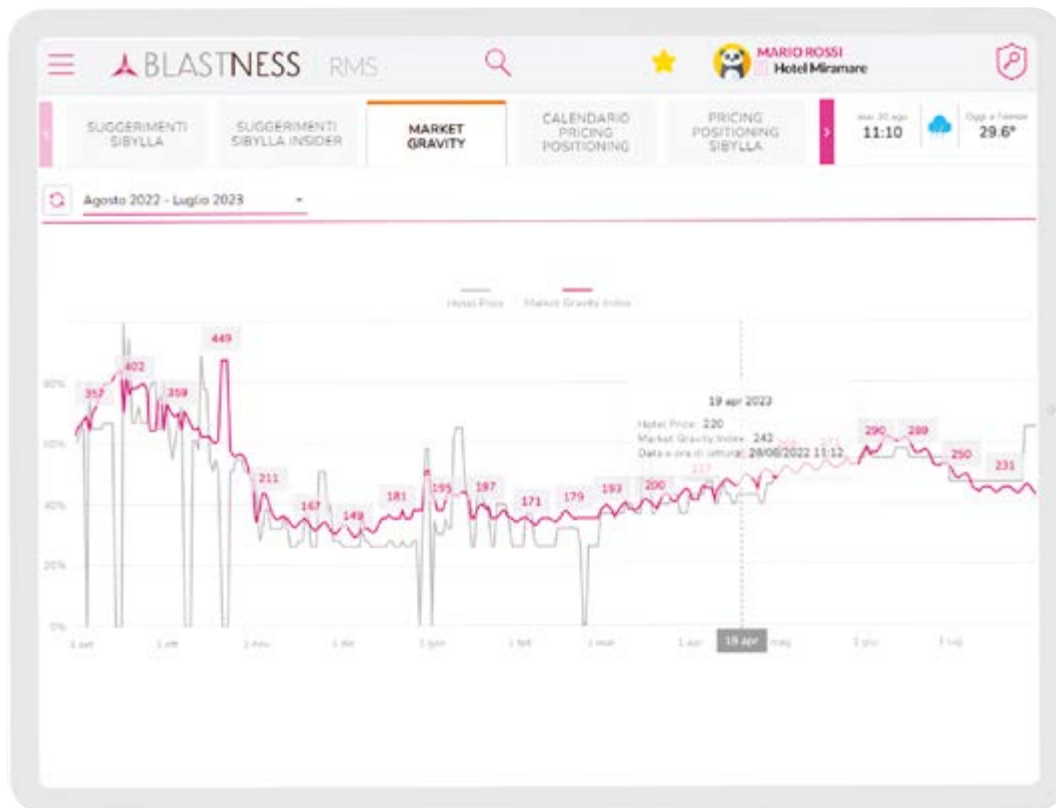


La piattaforma di sistemi integrati per rendere competitive le strutture indipendenti

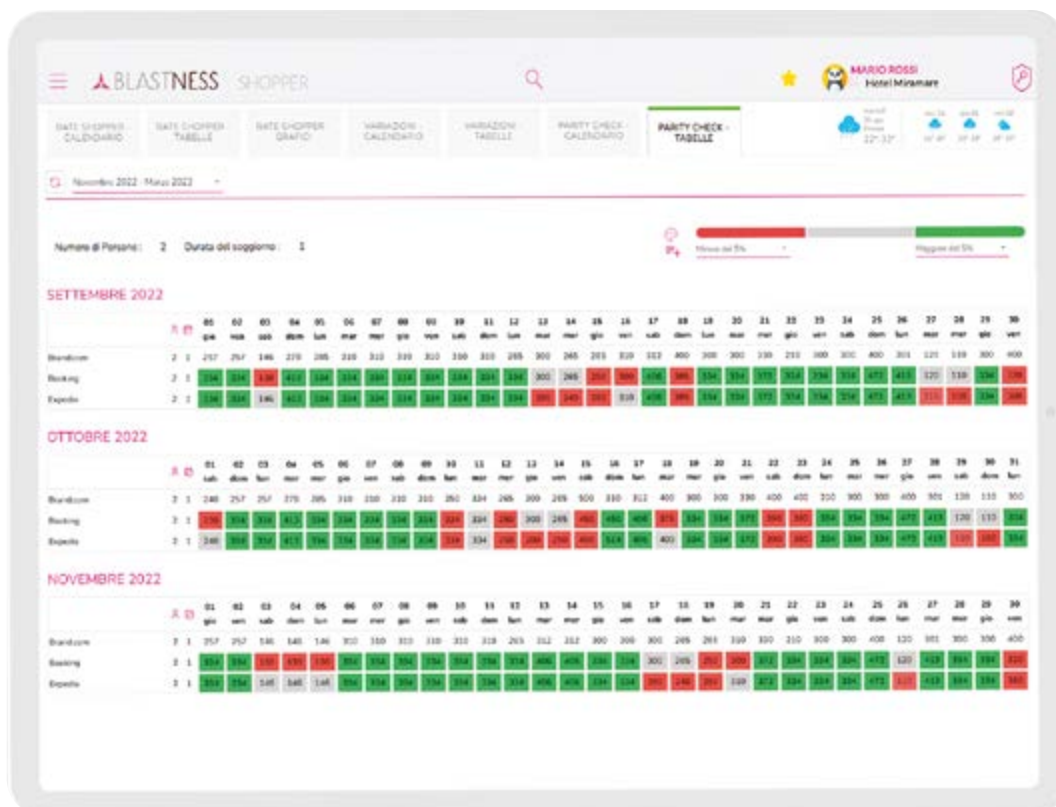


Blastness Suite

LA NOVITÀ
FIRMATA BLASTNESS



Blastness introduce il nuovo concetto di “Market Gravity” che rappresenta il prezzo di vendita a cui l’hotel si posizionerebbe in modo “naturale” in relazione alle sue caratteristiche e all’andamento del mercato



Lo strumento di “Parity Check” permette di tenere sotto controllo in modo completo e automatizzato le diverse tariffe con cui l’hotel è in vendita nei diversi canali, per ottimizzare le vendite dirette

La crescente digitalizzazione dei comportamenti di acquisto e la maggior presenza di catene internazionali nel mercato turistico italiano crescono la necessità da parte delle strutture ricettive indipendenti di migliorare la propria capacità compe-

titiva. Una delle differenze più significative tra i grandi brand internazionali e le strutture di piccole e medie dimensioni riguarda l’aspetto tecnologico. I grandi gruppi alberghieri dispongono, infatti, di piattaforme molto avanzate che permettono di ottimizzare i processi di vendita con grande velocità e precisione e, allo stesso tempo, monitorare in tempo reale le performance.

In questo contesto di mercato, Blastness ha di recente rilasciato Blastness Suite, un insieme di sistemi integrati che ha l’obiettivo di rendere accessibile a qualsiasi struttura una serie di strumenti semplici ma tecnologicamente avanzati, che consentono l’ottimizzazione del pricing e la massimizzazione dei fatturati, con particolare attenzione alle prenotazioni generate dal sito ufficiale. Un’unica piattaforma modulabile a seconda delle esigenze specifiche di realtà di diversa tipologia e dimensione che, raccogliendo e trasformando in informazioni una grande mole di dati, permette di implementare strategie di vendita data driven.

Blastness Suite raccoglie, arricchisce ed elabora i dati provenienti da diversi sistemi utilizzati dall’hotel per proporre suggerimenti tariffari in tempo reale e generare un vantaggio competitivo per le strutture ricettive che la utilizzano. A differenza di altri



prodotti, l'approccio di Blastness Suite è quello di intervenire lungo tutta la filiera della prenotazione partendo dalla porta di ingresso dei potenziali clienti (il sito ufficiale, e la sua visibilità su motori di ricerca e comparatori di prezzo), gestendo al meglio l'esperienza dell'utente nel sito e nel motore di prenotazione, suggerendo strategie tariffarie per massimizzare i ricavi dell'hotel e supportando le attività di customer relationship e upsell verso i clienti già acquisti.

Nel dettaglio, Blastness Suite conta oggi 8 diversi sistemi alcuni dei quali aggiornati rispetto alle loro precedenti versioni e in costante evoluzione:

- Integrated Management System (IMS)
- Market Intelligence
- Revenue Management System (RMS)
- Rate Shopper
- Business Intelligence CRS (BI CRS)
- Business intelligence PMS (BI PMS)
- Bid Management System (BMS)
- Content Management System (CMS)

Investimenti in ricerca e sviluppo

Fox Technologies, start up innovativa dedicata alle attività di Ricerca & Sviluppo del Gruppo Blastness, ha sostenuto durante il periodo pandemico un importante piano di investimenti finalizzato e re-ingegnerizzare, integrare ed ampliare tutti i sistemi sviluppati all'interno del Gruppo nel corso dei 18 anni di esperienza nel settore. Alla base del progetto, una nuova infrastruttura tecnologica (l'azienda ha deciso di adottare Microsoft Azure Cloud, la soluzione "enterprise" a livello globale per medie e grandi aziende) che non pone limiti alle capacità di calcolo, elaborazione ed archiviazione dei dati.

Questa soluzione architettonica, non solo consente il potenziamento delle funzionalità dei sistemi Blastness, ma pone le premesse per un percorso di internazionalizzazione con l'obiettivo di evolvere da market leader italiano a una delle aziende di riferimento nel panorama internazionale.



L'IMS consente di avere in tempo reale una visione di insieme delle performance e dell'andamento della domanda e di intervenire con velocità e semplicità sulle strategie di vendita



I plus della piattaforma

L'IMS è una torre di controllo che permette di monitorare l'andamento complessivo dell'hotel e intervenire sulle strategie di marketing e revenue management tramite una dashboard interattiva composta da grafici, report, suggerimenti e informazioni sui segmenti di mercato e sui canali di vendita. L'IMS consente di avere in tempo reale una visione di insieme delle performance e dell'andamento della domanda e di intervenire con velocità e semplicità sulle strategie di vendita.

Grazie all'accesso alla sezione Market Intelligence l'operatore alberghiero ha la possibilità di consultare quotidianamente l'indice di prezzo e di domanda di mercato per singola data e il livello di saturazione delle piazze. Tra le novità più significative, il Calendario Eventi e il Market Gravity Index. Il calendario racchiude tutti

Blastness Suite conta oggi otto diversi sistemi, alcuni dei quali aggiornati rispetto alle loro precedenti versioni e in costante evoluzione

gli eventi nazionali ed internazionali (distinti per categoria) programmati in una specifica località per conoscerne l'impatto sul mercato e identificare e comprendere facilmente le fluttuazioni della domanda. Il Market Gravity Index indica il prezzo corretto a cui l'hotel dovrebbe vendere sulla base dell'analisi del posizionamento del dynamic competitive market e della disponibilità di camere in vendita nel mercato di riferimento.

L'RMS presente all'interno di Blastness Suite utilizza algoritmi di intelligenza artificiale che - grazie all'analisi dei dati interni di prenotazioni, oc-

cupazione e ricavo medio e dei dati esterni di pressione della domanda e di andamento dei prezzi sul proprio mercato di riferimento - è in grado di determinare per ciascuna data l'occupazione stimata con un grado altissimo di accuratezza e suggerire la variazione tariffaria ottimale che massimizzi il RevPar. Tra i punti di forza del prodotto, la possibilità di impostare e gestire strategie tariffarie differenziate per i diversi canali di vendita e l'opportunità di applicare gli interventi suggeriti dagli algoritmi o intervenire manualmente a seconda delle necessità.

Il Rate Shopper si presenta con una nuova interfaccia che combina report interattivi, tabelle e grafici. La novità assoluta è rappresentata dal Parity Check che permette di tenere costantemente sotto controllo la tariffa del sito ufficiale rispetto a quelle pubblicate sulle principali OTA. Questa funzione è di fondamentale importanza in un'epoca in cui i comparatori tariffari - Google Hotel Ads in primis - sono sempre più utilizzati da chi prenota il proprio soggiorno online. Questo sistema rileva le tariffe su un periodo di 365 giorni, tenendo

conto anche delle restrizioni di minimum stay, e archivia ogni rilevazione per poter avere dei report sull'andamento delle variazioni tariffarie dei competitor. Consente inoltre rilevazioni in tempo reale.

Le Business Intelligence CRS e PMS, da sempre prodotti di punta e distintivi dell'offerta Blastness, sono oggi più interattivi e ricchi di contenuti grazie all'integrazione di report multidimensionali che si basano su una maggior mole di dati.

A completare la suite, BMS e CMS. Il primo consente l'ottimizzazione delle campagne di advertising su motori di ricerca e metamotori tramite sofisticati algoritmi di Intelligenza Artificiale. Il secondo è collegato nativamente al sistema di Content Delivery Network messo a disposizione da Azure, che è in grado di replicare i contenuti del sito in ben 118 hub sparsi in tutto il mondo, garantendo sempre le stesse prestazioni in termini di velocità di navigazione, a prescindere dalla nazione da cui ci si collega. Le ottimizzazioni sui contenuti e sul modo di gestire il codice dei siti permettono, inoltre, di avere uno standard di punteggio elevato nei vari assessment di performance definiti in Google Hotel Insight.

