

HOTELLERIE

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

ANALISI

Margini degli hotel
al traguardo 2019

INTERVISTA

Hilton Italia: "Incognita 2023"
Mangia's: "Un'anima in tanti corpi"
Hnh: "Investitore in arrivo"

ANALISI

Tour operator 2021,
altalena dei bilanci

TENDENZE

Il cocktail si fa in hotel

ASSET AL DIVORZIO CONSENSUALE



Blastness Suite, la piattaforma per rendere competitive le strutture indipendenti

La novità firmata Blastness è una suite di sistemi integrati che raccoglie una grande mole di dati e, trasformandoli in informazioni, permette di implementare strategie di vendita data driven in modo semplice e veloce tramite interfacce intuitive.

Uno degli asset cruciali che differenziano grandi brand internazionali e strutture di piccole e medie dimensioni è la tecnologia. I grandi gruppi alberghieri dispongono infatti di piattaforme avanzate per ottimizzare i processi di vendita con grande velocità e precisione, monitorando in tempo reale le performance.

La crescente digitalizzazione degli acquisti e la maggior presenza di catene internazionali nel mercato turistico italiano spingono dunque anche le strutture ricettive indipendenti a migliorare la propria capacità competitiva. A questi player è dedicata la piattaforma Blastness Suite, che propone sistemi integrati per ren-

dere accessibile a qualsiasi struttura strumenti avanzati che consentano l'ottimizzazione del pricing e la massimizzazione dei fatturati, con particolare attenzione alle prenotazioni dal sito ufficiale. Attraverso un'unica piattaforma - modulabile a seconda delle specifiche esigenze - la Suite raccoglie una grande mole di dati e, trasformandoli in informazioni, 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. 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), aumentando la 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 e supportando le attività di customer relationship e upsell verso clienti già acquisiti. Blastness Suite conta 8 diversi sistemi costantemente aggiornati.

L'Integrated Management System (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.

La Market Intelligence consente di consultare quotidianamente l'indice di prezzo e il livello di saturazione delle piazze per singola data, mettendo anche a disposizione un Calendario Eventi nazionali ed internazionali e un Market Gravity Index, che indica il prezzo corretto a cui l'hotel dovrebbe "naturalmente" posizionarsi in base alle proprie caratteristiche e rispetto ad un set competitivo dinamico.

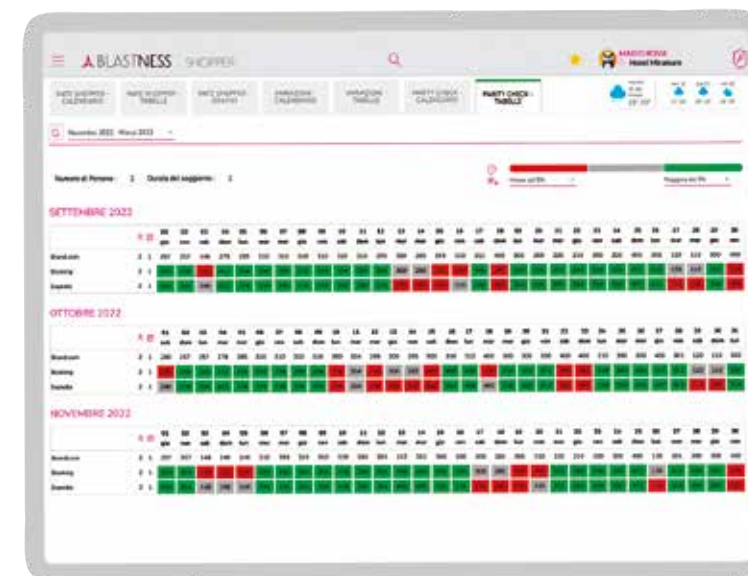
Il Revenue Management System (Rms) utilizza algoritmi di intelligenza artificiale che - grazie all'analisi dei dati interni di prenotazioni, occupazione e ricavo medio e dei dati esterni di pressione della domanda e di andamento dei prezzi - determina l'occupazione stimata per data e suggerisce variazioni tariffarie otti-

mali, differenziate per canali di vendita.

Il Rate Shopper combina report interattivi, tabelle e grafici. La novità è il Parity Check, che permette di tenere sotto controllo la tariffa del sito ufficiale rispetto a quelle dello stesso hotel sulle principali OTA, al fine di evitare le problematiche di "disparity" tariffaria a vantaggio degli intermediari sui comparatori tariffari (Google Hotel Ads in primis).

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

A completare la suite, il Bid Management System (Bms), per ottimizzare le campagne adv su motori di ricerca e metamotori tramite algoritmi di AI, e il Content Management System (Cms), collegato al sistema di Content Delivery Network di Microsoft Azure, in grado replicare i contenuti del sito in 118 hub nel mondo, garantendo la stessa velocità di navigazione su scala globale.



L'interfaccia grafica degli strumenti Market Gravity (sopra) e Parity Check (a sinistra)

In apertura, pannello di controllo della piattaforma Blastness Suite