

l'Albergo

OSPITALITÀ | RISTORAZIONE | DESIGN | INNOVAZIONE

STRATEGY

Flussi turistici e overtourism.
Quali i problemi, come risolverli

IMMOBILIARE

Le strategie di valutazione
degli investimenti alberghieri

MARKETING

Il ruolo dell'Intelligenza
Artificiale sulla SEO

SUITE HOTEL

Hotel Galvani: una sky view
sul Garda più bello

COVER STORY

Il Gruppo 4L Collection Hotels
punta su crescita e qualità

Prenotazioni estate 2024: per la prima volta il canale diretto raggiunge Booking.com

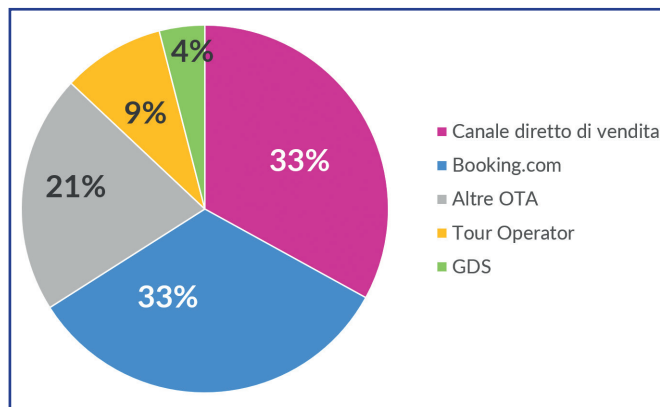
È testa a testa tra le prenotazioni transate sui siti ufficiali delle strutture ricettive e Booking.com. Dall'analisi condotta su un panel di oltre 1100 hotel clienti Blastness è emerso come, tra gennaio e giugno 2024, sono state prenotate online oltre 1.570.000 notti - per soggiorni tra maggio e settembre - per un contro valore economico di più di 476 milioni di euro.

Il canale diretto, con una quota di mercato del 33%, raggiunge per la prima volta nella storia Booking.com, anch'esso al 33%.

Le strutture ricettive che si affidano a Blastness - resort, boutique hotel, relais e hotel a 3, 4 e 5 stelle - hanno visto una crescita media del revenue del 3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, sostenuta anche da un incremento nella tariffa media giornaliera, salita da 291 a 302 euro a notte.

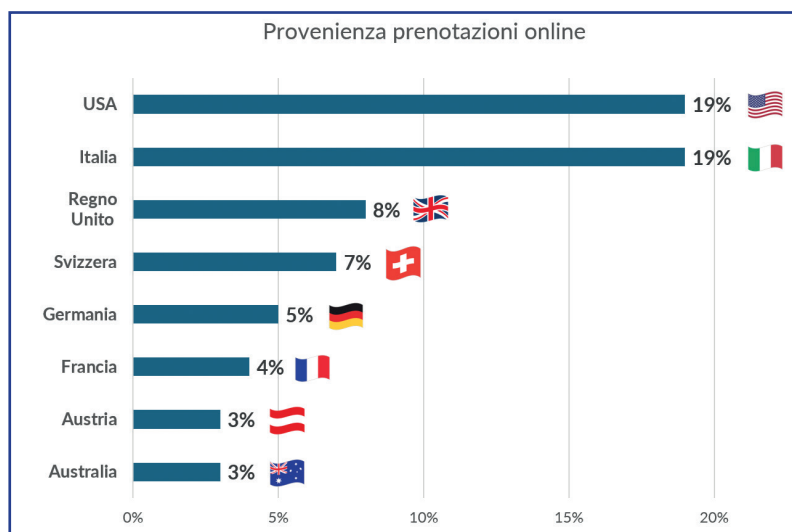
In merito alla provenienza geografica, i turisti statunitensi acquistano il 19% del totale dei soggiorni prenotati online, così come gli italiani (19%), seguiti da inglesi (8%), svizzeri (7%), tedeschi (5%), francesi (4%), austriaci e australiani (3%), spagnoli e brasiliani (2%).

Performance ancora migliori per il segmento luxury. In media i 5 stelle del portfolio Blastness hanno registrato una crescita dei ricavi dell'11% rispetto ai primi sei mesi del 2023 con una tariffa media a notte cresciuta da 597 euro nel 2023 a 626 euro nel 2024 con una prevalenza di prenotazioni provenienti da statunitensi (25%), inglesi (10%), italiani (10%), tedeschi, francesi e svizzeri (5%), australiani e brasiliani (3%), emiratini e spagnoli (2%).



Tra le mete turistiche maggiormente richieste, in Costiera Amalfitana e nelle isole campane, il canale diretto è il primo in assoluto, staccando di diversi punti percentuali le agenzie di viaggio online. Su oltre 60 mila notti vendute per un valore superiore ai 35 milioni di euro, infatti, il 40% delle prenotazioni avviene sul sito ufficiale delle strutture ricettive, il 18% su Booking.com e il 14% su Expedia. Boom anche quest'anno di americani, che detengono una quota di mercato del 50%, seguiti da inglesi (12%), australiani e italiani (5%), canadesi (4%), brasiliani, francesi e irlandesi (2%).

Seppur con meno scarto, anche nell'area Toscana i siti ufficiali degli hotel superano la più importante agenzia di viaggi online. Su oltre 137 mila notti vendute per un valore superiore ai 41 milioni di euro, le prenotazioni effettuate sul canale diretto rappresentano il 42% del totale, contro il 37% di Booking.com. Diversi, invece, i paesi di provenienza delle prenotazioni: al primo posto troviamo gli italiani (18%) seguiti da americani (15%), tedeschi (11%), inglesi (9%), svizzeri (7%), francesi (5%), olandesi (4%) e belgi (3%).



Il Gruppo Blastness

Fondata nel 2004, Blastness è il principale *one-stop-shop* italiano per lo sviluppo alberghiero digitale. Con oltre mille strutture nel suo portfolio, offre tecnologie avanzate, servizi e consulenza, supportando hotel indipendenti, gruppi e grandi catene alberghiere a incrementare le vendite online delle camere e massimizzare i ricavi. Il Gruppo conta su di un team di oltre 160 professionisti, tra cui il più grande reparto di esperti di Revenue Management in Italia. Nel 2023, Blastness ha transato sui propri sistemi **oltre 1 miliardo di euro di ricavi per 1.000 alberghi italiani** suoi clienti.