

ANNO 3 - NUMERO 1

LHM

LUXURY HOTEL MANAGER

AREA VICE PRESIDENT
OPERATIONS ITALY
DI MANDARIN
ORIENTAL GROUP

LUCA FINARDI

OPENING, PARTNERSHIP
E PROGETTI IN ITALIA
PER NUOVI SERVIZI
LEISURE



SPECIALE RESTART
VIAGGIO TRA I TOP
HOTEL CHE RIAPRONO

Edizioni Top Press - Luxury Hotel Manager: bimestrale - n.1/2021 - Poste Italiane S.p.a. - Spec. in A. P. - D. L. 353/2003 (convertito in Legge 27/02/2004 n.46) art.1, comma 1 - LO/MI

BLASTNESS

TECNOLOGIE E KNOW-HOW AL SERVIZIO DEGLI HOTEL INDIPENDENTI

UNA DELLE REALTÀ PIÙ ATTIVE NEL SETTORE
RACCONTATA DA ALCUNI GENERAL MANAGER ITALIANI

Il settore alberghiero, quando i flussi turistici ripartiranno, dovrà confrontarsi con un mercato sempre più digitale e con una clientela sempre più digitalizzata e orientata all'acquisto online.

Cambiano i mercati, cambiano i canali, i segmenti e in parte gli operatori. Questo scenario, se da una parte comporterà degli adeguamenti tecnologici e strategici, dall'altra amplificherà le opportunità della distribuzione elettronica di camere, agevolando la vendita diretta e la massimizzazione delle marginalità. Diventa così determinante affidarsi a fornitori specializzati, o meglio ancora partner, che conoscano approfonditamente il settore alberghiero e le dinamiche del mondo digitale e che siano in grado di mettere a disposizione piattaforme tecnologiche all'avanguardia ed erogare un'assistenza di qualità.

Oggi sono diverse le aziende, italiane e non, che si rivolgono agli hotel con l'obiettivo di incrementare la visibilità online e che of-

frono piattaforme software evolute e innovative. Tra le realtà più attive e più note nel panorama nazionale c'è sicuramente Blastness che, con oltre 16 anni di esperienza, ha saputo conquistare e soddisfare le richieste di numerosi albergatori, manager di gruppi alberghieri e direttori di boutique hotel e resort, affermandosi, in questo modo, come leader nel segmento lusso con oltre 800 strutture clienti in Italia.

L'azienda è riuscita a coniugare prodotti tecnologici innovativi con servizi custom made prestando particolare attenzione al rapporto tra costi e ricavi e basando la sua filosofia sul concetto del Ritorno sull'Investimento: i costi delle singole attività e di ogni sistema devono essere ripagati con una parte delle maggiori marginalità generate.

Altro punto di forza dell'azienda è il team, composto oggi da oltre 70 giovani professionisti motivati, con altissima specializzazione e con esperienza verticale nel settore alberghiero che non solo si relazionano con l'hotel, ma lo supportano in tutte le fasi del

progetto, dall'avvio alle sue successive evoluzioni, organizzando training e sessioni di aggiornamento direttamente in hotel.

Blastness, tramite la propria divisione di sviluppo software FOX Technologies, investe da oltre 10 anni in piattaforme di business intelligence per l'elaborazione e la gestione di dati provenienti da fonti interne all'hotel (come PMS, booking engine, channel manager, CRO ecc.) e fonti esterne (come l'analisi dei competitor e l'andamento della domanda), arrivando a implementare un vero e proprio **Integrated Management System (IMS)**: un insieme di report interattivi e suggerimenti per prendere decisioni rapide ed efficaci e intervenire sui diversi sistemi attraverso un unico pannello di controllo, disponibile anche in versione App per smartphone.

In questo modo le strutture partner hanno la possibilità di dotarsi delle piattaforme più evolute e, allo stesso tempo, approfondire, comprendere e dominare le dinamiche del mercato digitale, con un aggiornamento costante su un mercato in continua evoluzione.



BLASTNESS

GROWING YOUR BUSINESS

LA SCELTA DI SUCCESSO DI MOLTI HOTEL

Questo connubio tra tecnologie e persone sembra aver premiato l'azienda e noi abbiamo colto l'occasione per chiedere ai General Manager di alcune strutture clienti di Blastness di raccontarci la propria esperienza, di spiegarci **come l'azienda supporta la crescita del loro business e qual è il vero valore aggiunto che la differenzia da tutti i competitor.**



Stefano Lai
Colonna Hotels and Resorts

"La gestione degli hotel e dei resort del Gruppo è un processo complesso e articolato, ma grazie alle piattaforme di Business Intelligence e di Revenue Management che Blastness mette a disposizione, da 9 anni riusciamo costantemente a migliorare i nostri risultati. La possibilità di poter consultare da un'unica piattaforma gli andamenti delle prenotazioni dell'intero gruppo garantisce un monitoraggio sinergico delle differenti strutture e un'ottimizzazione delle performance. La chiarezza e la semplicità di consultazione dei dati che vengono mostrati e la possibilità di intervento immediato sulle strategie di vendita di camere nel mondo digitale facilitano interventi correttivi in funzione dei repentini cambi di scenario che si possono verificare".

Stefano Plotegher
Principe di Piemonte, Viareggio

"La digitalizzazione alberghiera è davanti a una svolta epocale. Le grandi compagnie alberghiere si sono già dotate di strumenti e risorse per gestire



al meglio questo processo, mentre hotel indipendenti come il nostro si affidano a professionisti come Blastness, nostro partner storico che con il supporto tecnico nella gestione tariffaria, l'analisi del mercato, il controllo dei competitor e l'ottimizzazione delle prenotazioni dirette dal sito ci supporta nel raggiungimento degli obiettivi".



Marco Sarlo
Royal Hotel, Sanremo

"Sin dalle prime collaborazioni con Blastness ho percepito che le potenzialità dei prodotti proposti sarebbero state il futuro di questo lavoro. Apprezziamo la particolare attenzione al cliente e l'ottimo livello professionale del team Blastness per le competenze di revenue management, SEO e web design. Infine, non ultimo, il saving ottenuto con un costante incremento di prenotazioni dirette".

Giuseppe Mariano
Vestas Hotels

"Reputo all'avanguardia i prodotti Blastness inerenti alla tecnologia, le attività di consulenza ed il know-how per lo sviluppo del business dell'hôtellerie moderna con



una visione a 360°. Inoltre, considero di primaria importanza la professionalità e la competenza del team Blastness: un prezioso supporto per creare e stimolare nuove e diverse iniziative commerciali in sinergia con i nostri collaboratori".



Carlo Castelli
Riva del Sole Resort & Spa, Castiglione della Pescaia

"Blastness per Riva del Sole Resort & Spa è stato e certamente, lo sarà anche in futuro, un partner che ha permesso uno sviluppo e una ricchezza senza uguali, con aumenti di fatturati e ricavi oltre ogni aspettativa. Per noi non è un fornitore di servizi come molti, ma un partner di eccellenza, con personale altamente dedicato e qualificato, oltre che con un grande senso etico".

CONTATTI

✉ info@blastness.com
🌐 www.blastness.com