

LA RIVISTA DELL'OSPITALITÀ ORGANO UFFICIALE FEDERALBERGHI

turismo

d'Italia

Città d'arte

LA LUNGA ATTESA
DELL'INCOMING

Pnrr

GUIDA ALLE RISORSE
PER IL COMPARTO

Luxury

CICLOTURISMO
A CINQUE STELLE



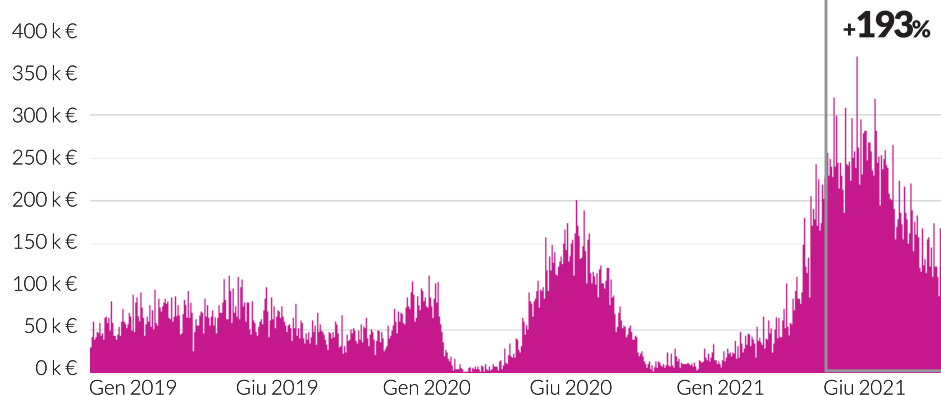
DISCESA LIBERA

La ripresa della stagione sciistica riporta vita e lavoro in hotel
Imprese alla ricerca di figure professionali

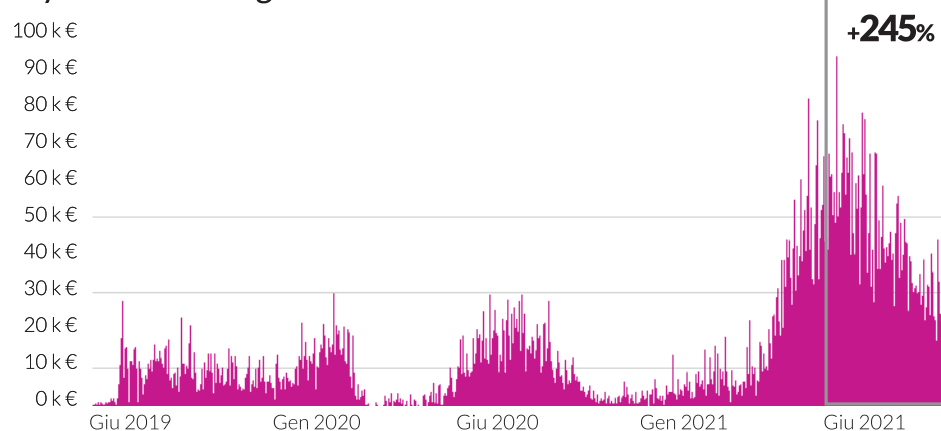
LA RIVOLUZIONE “GOOGLE” NELLA VENDITA ON-LINE DI CAMERE

I Go Digital quick start packages firmati Blastness sono la soluzione ottimale per massimizzare le vendite dirette e attivare performanti campagne Pay Per Click a costo totalmente variabile

Pay Per Click Google Ads



Pay Per Click Google Hotel Ads



I dati sull'andamento delle vendite online registrati da Blastness per l'anno 2021 evidenziano quanto siano già cambiati gli equilibri nella vendita on-line di camere. I canali digitali (sito web, OTA, GDS, Tour Operator XML, ecc.) dell'insieme delle oltre 800 strutture clienti, da giugno a ottobre 2021 hanno registrato un incremento del 21% rispetto allo stesso periodo del 2019 - anno di maggior successo pre-pandemia - con valori medi di raccolta giornaliera superiori ai 2 milioni di euro. Ma, mentre le OTA perdono il

4%, **il sito proprietario è in assoluto il canale a maggior crescita**, registrando un incremento dell'81% in buona parte dovuto al **grande successo delle campagne Pay Per Click** gestite da Blastness su motori di ricerca e metamotori, in particolare *Google Ads* e *Google Hotel Ads*, che rispettivamente hanno migliorato le proprie performance del +193% e +245%.

Le abitudini di acquisto on-line di qualsiasi prodotto e servizio hanno subito, per effetto della pandemia, un'accelerazione generalizzata di cui

oggi sta beneficiando anche il settore alberghiero; ma per un hotel governare le dinamiche dei mercati digitali non è semplice né immediato. Per questo Blastness ha pensato ad una soluzione adatta a **qualsiasi struttura ricettiva** che permette di rafforzare la propria presenza online in maniera professionale e con l'aiuto di un partner qualificato, leader sul mercato e con oltre 17 anni di esperienza.

Oggi, come dimostrano i numeri sopra riportati, l'attività più strategica per una struttura ricettiva per cogliere le opportunità dei canali digitali, è la presenza del sito ufficiale all'interno dei comparatori di prezzi on-line, primo tra tutti Google Hotels Ads, che mostra in tempo reale i prezzi di tutti i canali di vendita nel Google Business Profile (precedentemente noto come scheda Google My Business). Questo comparatore appare in evidenza - soprattutto sugli smartphone - quando si cerca un qualsiasi hotel. E ogni hotel ha la possibilità, attivando campagne a pagamento, di mettere in evidenza i prezzi (anche per singola tipologia di camera) del proprio sito web, che viene contrassegnato da Google come unico "Sito Ufficiale".

Questo tipo di campagne Pay Per Click, dovendo trasmettere tariffe e disponibilità al metamotores, non può essere attivato in autonomia o tramite una qualsiasi agenzia, ma soltanto attraverso partner certificati. *"Per poter realizzare campagne ad alto rendimento e quindi campagne a basso costo e in grado di convertire gran-*

di volumi di prenotazioni - ci spiega Andrea Delfini, fondatore e CEO di Blastness - è indispensabile che le campagne stesse vengano configurate su un canale diretto di vendita performante, aggiornato, ben strutturato e ben configurato. Riusciamo a gestire campagne PPC su motori di ricerca e metamotori con **costi inferiori al 50% dei normali costi di intermediazione** e con volumi di fatturato convertito e tracciato paragonabili e superiori a quelli delle OTA, soprattutto quando le attiviamo su strutture che hanno siti web molto veloci e tecnologicamente all'avanguardia, sistemi di booking engine che consentono un perfetto tracciamento delle conversioni, oltre ad un attento controllo della parità tariffaria."

I **Go Digital quick start packages** nascono come sei diverse soluzioni veloci e complete, adatte a qualsiasi struttura ricettiva, che racchiudono tutti i sistemi necessari per l'ottimizzazione dell'e-commerce alberghieri su cui poter attivare performanti campagne Pay per Click su motori di ricerca e metamotori.

Nei packages di Blastness troviamo diversi strumenti: dal booking engine al channel manager, dalla business intelligence da CRS, al più recente Integrated Management System, il pannello di controllo interattivo che permette di analizzare i dati digitali della struttura e gestire i diversi sistemi alberghieri da un'unica piattaforma. Includono anche molteplici servizi, come la realizzazione di siti web alberghieri



altamente performanti, l'ottimizzazione SEO (Search Engine Optimization) delle varie pagine per migliorarne la visibilità organica e incrementarne il traffico, l'ottimizzazione del Google Business Profile (strumento sempre più importante per gli utenti che cercano online una specifica struttura e per essere presenti sulla piattaforma Google Travel), la gestione e la configurazione della posta elettronica e dei domini e l'assistenza dedicata grazie ad un team di professionisti specializzati nel mondo dell'ospitalità.

L'hotel è invitato ad individuare il pacchetto adatto alle sue necessità e, all'occorrenza, a personalizzarlo con dei **plus** tra cui il Revenue Management System e la business intelligence da PMS, la connessione GDS o soluzioni ad hoc come la creazione del logo e un pacchetto di giornate di formazione e consulenza direttamente in hotel.

Ogni pacchetto, anche il più semplice, è la base su cui attivare le **campagne Pay Per Click** sui motori di ricerca, metamotori e social network che

- come dimostrato dai dati - sono in grado di garantire alla struttura l'incremento delle prenotazioni dirette. Oggi, grazie al **Bid Management System** sviluppato internamente, Blastness ha automatizzato i processi di gestione delle aste e ha la capacità di utilizzare un numero molto elevato di keyword, oltre 2 milioni di termini di ricerca.

Ad oggi il BMS Blastness... gestisce dinamicamente oltre 400 mila aste online, 24 ore su 24, in 5 lingue, in oltre 300 paesi. Questo strumento permette all'azienda di offrire campagne ad altissimo rendimento che garantiscono un grande volume di prenotazioni dirette e una bassa incidenza dei costi sui ricavi grazie a una gestione dinamica del budget. Le campagne Blastness non comportano né costi fissi né alcun investimento da parte dell'hotel, ma sono retribuite **esclusivamente con un compenso variabile** sulle prenotazioni tracciate e convertite che può portare **fino ad un risparmio del 50% sui costi di intermediazione**.

Lo sviluppo del fatturato diretto e la riduzione dei costi di intermediazione, amplificati del contributo delle campagne PPC, permettono così un elevato e rapido ritorno sull'investimento.

La crescita delle prenotazioni online apre tutte le strutture ricettive - dalle più grandi alle più piccole - a nuove ed interessanti sfide e, allo stesso tempo, rende prioritario per gli albergatori presidiare i mercati digitali in modo strutturato e professionale.



BLASTNESS
GROWING YOUR BUSINESS

