

I'Albergo

OSPITALITÀ | RISTORAZIONE | DESIGN | INNOVAZIONE

MARKETING

Posizionamento e "Riposizionamento" sul mercato delle imprese alberghiere

IMPRESE

Internorm punta sul mercato alberghiero con varie novità

WELLNESS

Health Hotel Manager, la figura chiave

REVENUE SYSTEM

Strategie tariffarie vincenti in una stagione con flussi turistici record

COVER STORY

Tecnostile, il tuo General Contractor dal 1986



Strategie tariffarie vincenti in una stagione con flussi turistici record

LE CARATTERISTICHE DEL RMS BLASTNESS, IL PIÙ DIFFUSO IN ITALIA

Il Revenue Management System, ad oggi, risulta essere uno dei software più strategici e utili nella gestione delle strategie di vendita delle strutture ricettive. Questo strumento, analizzando grandi quantità di dati, è in grado di determinare l'occupazione stimata ed elaborare strategie di pricing, consentendo cambi tariffari frequenti, veloci e precisi, con conseguente impatto positivo sulle marginalità in un mercato già in forte crescita. Oggi più che mai, infatti, la gestione dinamica delle tariffe permette agli

hotel di rispondere in modo adeguato all'elevata domanda massimizzando ricavi e marginalità.

Come emerso da un'analisi di un panel di oltre 200 strutture clienti Blastness in Italia - di diverse categorie e in diverse location - gli hotel che utilizzano strumenti di Revenue Management e Business Intelligence hanno registrato nel 2022 una crescita media di RevPAR del +25% rispetto al 2019, rispetto ad una crescita media italiana del +15% (secondo l'analisi di CBRE Research Italy). All'interno dello stesso panel, il RevPAR delle strutture 5 stelle è cresciuto in media del +40%, un dato davvero straordinario per il segmento del lusso.

Il nuovo RMS Blastness, frutto di oltre 3 anni di investimenti in ricerca e sviluppo, con oltre 500 installazioni attive è, nel 2023, il primo su mercato nazionale e si basa su un'ampia varietà di metriche create e definite grazie al know-how e all'esperienza ventennale del team consulenziale di Revenue Management interno all'azienda.

La sua ultima release ha una natura ibrida che offre due diverse soluzioni parallele e combinabili: "RMS Rules" - che genera suggerimenti tariffari applicando regole impostate dal management dell'hotel sulle combinazioni di calendario, occupazione e booking window - e "RMS Sybilla", sofisticato ed af-

fidabile algoritmo proprietario di Intelligenza Artificiale e Machine Learning.

È possibile applicare in modo automatico o semi automatico i suggerimenti proposti da una o da entrambe le soluzioni, oppure intervenire manualmente (modalità "open price").

L'algoritmo RMS Sybilla attinge a diverse fonti di dati interne ed esterne - come l'andamento delle prenotazioni, la presenza sulla specifica piazza di eventi di portata nazionale e internazionale, l'andamento dei flussi/richieste e il budget ricavi - ed è in grado di stimare costantemente l'occupazione prevista (forecast occupancy) con un grado di accuratezza (tra il 92% e il

95%) superiore ai principali prodotti presenti sul mercato italiano e al pari dei top player internazionali.

Una delle altre novità di questo sistema è l'utilizzo della Market Gravity, in grado di determinare il prezzo corretto a cui l'hotel dovrebbe vendere sulla base dell'analisi del suo posizionamento rispetto ad un set competitivo dinamico elaborato da un sofisticato algoritmo di artificial intelligence.

L'RMS Blastness è uno degli otto sistemi integrati presenti all'interno di Blastness Suite, una piattaforma sviluppata appositamente per mettere in relazione tra loro un gran numero di dati e funzionalità e fornire agli hotel una visione complessiva dell'andamento semplificando e

supportando la quotidiana gestione dell'operatività. Tutti i dati elaborati dai sistemi integrati di Blastness Suite possono essere facilmente consultabili attraverso una dashboard interattiva composta da grafici, report, suggerimenti e informazioni sui segmenti di mercato e sui canali di vendita, consentendo di intervenire in tempo reale su strategie di marketing e revenue management.

Con Blastness Suite oggi anche le più piccole strutture indipendenti possono disporre di un sistema integrato (IMS) al pari di quelli a disposizione delle più grandi catene alberghiere internazionali, per poter cogliere al meglio le opportunità di marginalità generate dalla forte domanda, in particolare attraverso i canali digitali.

