Travelnostop
il giornale del travelling italiano

edizione Nazionale

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

Gli strumenti di Wanup a supporto delle attività degli hotel partner

notizia pubblicata **12 Ottobre 2017** alle ore **12:24** nella categoria **Web 2.0**



Wanup ha messo a disposizione alcuni strumenti utili in grado di valorizzare le strutture alberghiere partner a differenziarsi tra le molteplici proposte. Gestire al meglio un hotel significa anche saperlo promuovere bene attraverso i diversi canali. Un albergatore deve sempre presentare nel modo migliore la propria struttura per distinguersi nel vasto mondo dell'ospitalità. Sito web di qualità e ben indicizzato. Biglietto da visita e strumento essenziale per la propria strategia di marketing, un sito web deve anche puntare su design e funzionalità. Oltre ai contenuti e alla connessione ai social media più popolari sono diventati sempre più importanti le integrazioni a sistemi informatici dedicati all'analisi dei dati, al forecasting tariffario e alla prenotabilità semplificata. Inoltre, avere un sito allineato con i parametri richiesti dai motori di ricerca per acquisire visibilità è oggi un requisito essenziale per non passare inosservati.

Booking Engine: in un mercato sempre più affollato di comparatori di tariffe e di OTA commercialmente aggressive, un booking engine completo, connesso ai maggiori channel manager, intuitivo e flessibile offre una valida soluzione per creare offerte personalizzate con l'obiettivo di disintermediare e ottimizzare il proprio revenue management. Oggi un booking engine deve saper dare molte informazioni a partire dalle foto delle camere fino a una diversificazione delle offerte – non solo tariffarie ma anche dei valori aggiunti.

Rapporto con la clientela: l'utente e sempre più attento al trattamento personalizzato. Un front desk preparato e attento alle esigenze del cliente sta diventando sempre più un elemento fondamentale per la

fidelizzazione. Avere un buon CRM aiuta a segmentare la clientela, a evidenziare le preferenze e a soddisfare in anticipo le richieste del ospite. Inoltre, il CRM aiuta a restare in contatto con il cliente attraverso una serie di comunicazioni dedicate indirizzabili al proprio database.

Servizi: il consumatore moderno sa valutare e scegliere con attenzione. Sia il viaggiatore occasionale che quello business sono sempre più alla ricerca delle comodità 'domestiche'. L'attenzione ai dettagli come pulizia camere, food & beverage e servizi di connettività WiFi facilmente accessibili sono sempre più al centro delle preferenze di prenotazione e ottimizzano il valore delle recensioni e delle valutazioni online. Spesso sono le piccole attenzioni a valorizzare e a rafforzare la brand reputation di una struttura.

Visibilità e Networking: buona parte degli hotel riceve dal mercato online oltre il 70% delle prenotazioni, spesso a discapito di gravose condizioni contrattuali. Riuscire a dirottare la potenziale clientela verso una prenotazione diretta sta diventando sempre più complesso e costoso. In quest'ottica aderire a un programma di fidelizzazione alberghiera per hotel indipendenti, permette di entrare in contatto con centinaia di migliaia di potenziali clienti. In questo caso spesso i costi si traducono principalmente in servizi personalizzati offerti, con un tangibile profitto per l'albergatore sia in termini economici che di acquisizione clienti diretti.

Per andare incontro alle esigenze e aiutarli a sviluppare il proprio business, Wanup ha ideato e messo a disposizione un set di tecnologie gratuite utili per gli hotel partner: dall'Extranet connesso ai maggiori channel manager, il Booking Engine e il CRM, fino ad arrivare al Wi-Fi portal personalizzato, una risorsa tecnologica focalizzata a personalizzare e ottimizzare l'acquisizione dei clienti diretti dell'hotel. Tutti questi strumenti hanno lo scopo di far crescere il business degli hotel partner del programma di fedeltà e aiutarli a emergere in un mercato sempre più competitivo.

https://www.wanup.com/loyaltycentre/it/