



Il booking engine di terza generazione

hottimo.BOOKING

hottimo.BOOKING è il booking engine **responsive, emozionale, social e orientato al revenue** che ti consente di aumentare considerevolmente le vendite dal Sito Internet del tuo albergo.

Dal punto di vista del revenue e della fidelizzazione della clientela l'**obiettivo primario** di una struttura ricettiva, sia essa hotel, relais, country house e agriturismo, deve essere quello di ribilanciare le vendite su Internet a proprio favore con l'obiettivo di **disintermediare** dai Portali e dalle OTA. Tutto ciò è possibile grazie a hottimo.BOOKING.

Aumenta le vendite dirette e raggiungi l'obiettivo della disintermediazione

Ricevi prenotazioni da pc, tablet e smartphone grazie all'interfaccia responsive web design

Crea i pacchetti, le offerte speciali e utilizza i codici promo per differenziarti dai Portali e dalle OTA

Crea engagement sui social media e accompagna i clienti dalla tua pagina di Facebook al booking engine

Quando i tuoi potenziali clienti diretti navigano sul web alla ricerca di camere o pacchetti turistici **la loro propensione d'acquisto sarà di gran lunga superiore** verso i sistemi di prenotazioni online che potranno garantire:

- Semplicità di fruizione
- Immediatezza nella conferma delle loro esigenze
- Opzioni multiple di scelta
- Flessibilità tariffaria
- Possibilità di acquisto di servizi extra

hottimo.BOOKING ti aiuta a vendere di più e meglio i tuoi servizi. Sempre.

Semplicità di fruizione. I tuoi clienti potranno scegliere il periodo del soggiorno oppure visualizzare i pacchetti e procedere direttamente alla prenotazione. In entrambi i casi il booking si conclude in tre passaggi: scelta periodo o visualizzazione pacchetti, scelta opzioni, inserimento dei dati per la conclusione dell'operazione. L'usabilità è garantita grazie al *responsive web design*, che consente di adattare e ottimizzare l'interfaccia del booking engine allo specifico dispositivo usato dal cliente: *pc, notebook, tablet, smartphone ecc.*

Immediatezza nella conferma delle loro esigenze. Il motore di hottimo.BOOKING consente la visualizzazione in tempo reale le camere e le offerte realmente disponibili, mentre per le richieste che non possono essere soddisfatte viene automaticamente proposto il *calendario interattivo delle disponibilità alternative*. Il cliente così *non abbandonerà il processo di prenotazione* e potrà scegliere periodi alternativi semplicemente selezionando le date effettivamente disponibili.

Opzioni multiple di scelta. I tuoi clienti possono scegliere più di una camera: hottimo.BOOKING elaborerà le richieste e proporrà le *varie combinazioni* tra tutte le tipologie disponibili a partire da quella più conveniente. Se il periodo di soggiorno coincide con un pacchetto o con una offerta speciale, hottimo.BOOKING lo metterà in evidenza proponendo alternative guidate per l'ottimizzazione del revenue.

Flessibilità tariffaria. I tuoi operatori sono bravissimi nel riconoscere la propensione alla spesa di un tuo cliente se questo telefona o se si presenta al banco della reception. Ma quando la richiesta arriva dal web? hottimo.BOOKING riconosce il tuo cliente sulla base delle sue scelte ed *automaticamente propone le giuste quotazioni*. Questo è revenue management.

Possibilità di acquisto di servizi extra. Nella scelta della giusta camera per i tuoi clienti è di fondamentale importanza suggerire prodotti e servizi extra associati, con adeguate immagini e descrizioni. Il cliente potrà così valutare tutte le possibilità e tu applicherai una proficua politica di *cross-selling* grazie al *dynamic packaging*.

Revenue Management

Con yield management o revenue management s'intende il sistema di gestione delle capacità disponibili (nel tuo caso camere d'albergo) che ha come obiettivo l'**ottimizzazione dei ricavi**.

La tecnica di vendita che ne deriva consente di modificare i ricavi per camera sulla base del reale andamento della domanda, realizzando i maggiori ricavi e il più alto tasso di vendite possibile in ogni periodo dell'anno e applicando **prezzi più alti quando la domanda è più elevata e prezzi scontati quando è più bassa**.

hottimo.BOOKING è la soluzione giusta perché ha una struttura completamente orientata al revenue management.

Per mezzo di **regole facilmente impostabili** è possibile definire le giuste tariffe sulla base delle richieste dei tuoi clienti. Infatti per il raggiungimento di alti valori di **RevPar** (revenue per available room) è fondamentale la possibilità di applicare regole automatiche per rendere l'offerta dinamica. **BAR (Best Available Rate), minimum stay, advance booking, close to departure, close to arrival, last night, blocchi tipologie e pacchetti, pacchetti turistici, offerte speciali, cancellation policy** dinamiche sono solo alcuni dei parametri di hottimo.BOOKING per raggiungere il tuo scopo: **massimizzare il revenue**.

Gestione dei pacchetti, offerte speciali e last minute

Nell'era delle OTA e dei Metamotori hai bisogno di strumenti che ti permettono di **aumentare le vendite dirette differenziando la tua offerta** rispetto a quella dei brand e dei portali più conosciuti e pubblicizzati. I pacchetti e le offerte che puoi creare grazie a hottimo.BOOKING ti aiutano a potenziare le tue vendite su Internet, grazie proprio alla differenziazione e all'appeal di queste particolari offerte: le OTA più importanti infatti vendono solo camere, non pacchetti.

Crea il tuo pacchetto o la tua offerta selezionando una tipologia, un trattamento, un numero di notti, una data di validità ed altri servizi e prodotti, aggiungi una bella immagine e una descrizione accattivante: avrai ottimi risultati. In più ogni offerta può essere condivisa dal tuo cliente sui propri account Social di **Facebook, Twitter, Google +** ecc. per una visibilità che può diventare virale.

Avrai inoltre a disposizione **codici promo** riservati e puoi creare campagne promozionali per uno specifico target. I codice promo permette una gestione univoca della disponibilità, delle tariffe e dei pacchetti: che cosa vuol dire per te? Che puoi, ad esempio, **offrire sconti riservati a chi prenota dal tuo sito web** o ai tuoi clienti **abituali** che aderiscono ad un programma di fidelizzazione. Ecco un altro valido strumento per la **disintermediazione!**

Dashboard statistica

E' oggi essenziale un'analisi in real time dei **dati di performance** relativi al tuo booking engine per poter elaborare le opportune strategie tariffarie. Visitatori, richieste di disponibilità, selezione proposte, servizi aggiuntivi, conferma: sono i valori fondamentali che hottimo.BOOKING riesce a tracciare per misurare il **tasso di conversione**, ovvero il rapporto tra visitatori unici e conferme, del tuo booking online. Il tutto è corredato di grafici interattivi per monitorare ora dopo ora l'efficacia del tuo booking online e delle tue attività di **web marketing**, oltre ai dati consuntivi sul fatturato per canali, i dati delle prenotazioni ecc. La dashboard statistica di hottimo.BOOKING, potenziabile ulteriormente con l'integrazione a **Google Analytics**, sarà il tuo riferimento per un puntuale monitoraggio delle vendite su Internet.

Integrazione con il channel manager **hottimo.PORTALS**

hottimo.PORTALS è un **channel manager** alberghiero, ovvero un sistema di allocazione risorse e prezzi su molteplici IDS (Internet Distribution System, tra i quali **Portali, OTA, OLTA, Wholesalers**) e i **GDS**, il quale è completamente integrabile a hottimo.BOOKING. Aggiorna prezzi e disponibilità dalla stessa interfaccia di hottimo.BOOKING **tenendo sotto controllo la parity rate e bilanciando la disponibilità in caso di prenotazioni**. Inoltre monitora le disponibilità e le strategie tariffarie dei tuoi principali competitor grazie ad un veloce report giornaliero. In abbinamento anche al **gestionale hotel** hottimo.PMS, il channel manager si integra perfettamente in questo rendendo snelle le operazioni di aggiornamento. **Direttamente dal gestionale si effettuano le operazioni di aggiornamento disponibilità e prezzi** mentre sul planning si potranno visualizzare le camere disponibili e quelle allocate ai tuoi canali di distribuzione. Per i portali che supportano l'**interfacciamento two-ways** la prenotazione viene inserita automaticamente con il conseguente bilanciamento della disponibilità. Cosa significa? Che per ogni prenotazione il sistema crea in automatico la scheda e aggiorna il planning diminuendo la disponibilità di risorse. (vedi Scheda Caratteristiche hottimo.PORTALS).

Integrazione con il gestionale hotel **hottimo.PMS**



hottimo.BOOKING è completamente integrabile al **gestionale alberghiero** hottimo.PMS. Tutti i dati presenti nel gestionale hotel (disponibilità, tariffe, blocchi, regole di revenue management ecc) vengono esportati sul booking engine. **Tutte le operazioni vengono effettuate direttamente dal gestionale hotel** e i dati delle prenotazioni provenienti dal booking engine vengono riportati in tempo reale su hottimo.PMS, aggiornando la disponibilità e il planning. (vedi Scheda Caratteristiche hottimo.PMS).

Moduli Aggiuntivi

hottimo.ENGAGE - Diverse Tab di **Facebook** per collegare le tue politiche di **Social Media Marketing** ai tuoi obiettivi di revenue. hottimo.ENGAGE accompagna i tuoi clienti da Facebook al booking engine. **4 Tab** per catturare l'attenzione dei tuoi clienti: Pacchetti-Offerte / Gift Voucher/ Fai il tuo prezzo / Last Night (vedi Scheda Caratteristiche hottimo.ENGAGE).

TripConnect - Il nuovo potente metodo per incrementare le prenotazioni dirette su TripAdvisor che consente agli hotel di **disintermediare** il loro business su Internet. Ora tutti gli hotel possono inserire su TripAdvisor, nel "Mostra Prezzi" fino ad oggi riservato esclusivamente alle OTA (Booking.com, Expedia.it, Hotels.de ecc...), il **collegamento diretto al booking engine** hottimo.BOOKING e quindi alle tariffe pubblicate nel proprio sito web.

Google Analytics - Il modulo consente l'interfacciamento del booking engine al potente strumento di analisi statistiche di Google, il quale ti aiuterà a capire i trend dei tuoi visitatori analizzando gli obiettivi raggiunti. Ricordiamo che le statistiche interne (step prenotazione, tasso di conversione, fatturato suddiviso per canali, servizi aggiuntivi, ecc...) sono già comprese in hottimo.BOOKING.

Caratteristiche tecniche hottimo.BOOKING

- Sviluppato in linguaggio PHP 5, database MySQL
- Ambiente sicuro con crittografia a 256 bit certificata Thawte
- Hosting Elastic Compute Cloud su server Amazon
- Front end "Responsive Web Design" ottimizzato per la navigazione da tutti i dispositivi (smartphone, tablet, pc ecc)
- Certificazione TripConnect di TripAdvisor
- Integrazione completa nel sito dell'hotel con personalizzazione dello stile grafico tramite CSS
- Gestione multilingua del front end
- Verifica in tempo reale della disponibilità e dei prezzi con prenotazione e conferma diretta
- Verifica della disponibilità alternativa, in caso di nessuna disponibilità per una data richiesta, tramite calendario interattivo
- Invio mail di conferma prenotazione al cliente (personalizzabile) e all'hotel
- Definizione delle tipologie delle risorse con inserimento foto, numero max e min di persone, descrizione, disponibilità, preparazione camera (matrimoniale, letti separati, ecc...)
- Inserimento codice promo con tariffa riservata e possibilità contingentamento camere
- Inserimento servizi aggiuntivi alla camera (Dynamic Packaging)
- Inserimento trattamenti benessere, aggiuntivi alla camera, con integrazione nel planning prenotazioni della SPA (solo in abbinamento ai gestionali hottimo.PMS e hottimo.LEISURE)
- Tariffe giornaliere o per periodi parametrizzabili (settimanali, mensili, ecc...), planning apertura e chiusura tariffe, tariffa Master con sconti a cascata, blocchi, minimum stay, advance booking, stagionalità con eccezioni (Capodanno, Pasqua, ecc...), ecc
- Cancellation policy differenziata per tariffa con possibilità di cancellazione automatica da parte del cliente tramite link nell'email di conferma
- Applicazione automatica dei supplementi e delle riduzioni
- Inserimento pacchetti turistici con descrizione, numero di notti, tipologia associata e segmento associato, vincoli (nessun limite) per la fruibilità dei pacchetti su regole parametrizzabili, blocchi
- Pubblicazione dei pacchetti tramite RSS sul sito dell'hotel
- Condivisione dei pacchetti sugli account Facebook, Twitter, Google+ dell'utente
- Dashboard statistica con grafici: fatturato (ospite, camere, notti, media a notte, codici promo, pacchetti, servizi aggiuntivi); presenze per provenienza geografica; cancellazioni, visite e tasso di conversione; report step di prenotazione ecc.

Caratteristiche tecniche hottimo.BOOKING CORPORATE

Come hottimo.BOOKING +

- Configurazione per l'utilizzo in cluster di alberghi, consorzi alberghieri, associazioni ecc.
- Accesso a statistiche differenziate per il management di catena o per la presidenza del consorzio
- Possibilità di gestione delle commissioni per il consorzio
- Pannello di controllo differenziato per singola struttura di catena o affiliato consorzio

