

HOSPITALITY BUSINESS MAGAZINE

LA RIVISTA DEL MANAGEMENT DELL'INDUSTRIA TURISTICA
Anno XII - N° 43 Edizione Estate 2021 (Luglio - Agosto)

SPECIALE FERRAGOSTO



IL CANALE DIGITALE CONTINUA A CRESCERE

SITO WEB E CAMPAGNE PAY PER CLICK AI MASSIMI STORICI

Redazione
HBM per
BLASTNESS

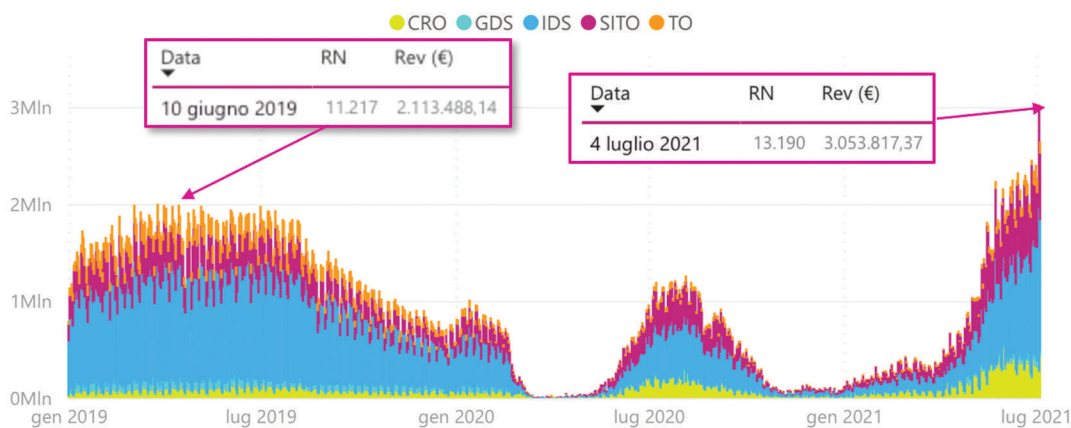


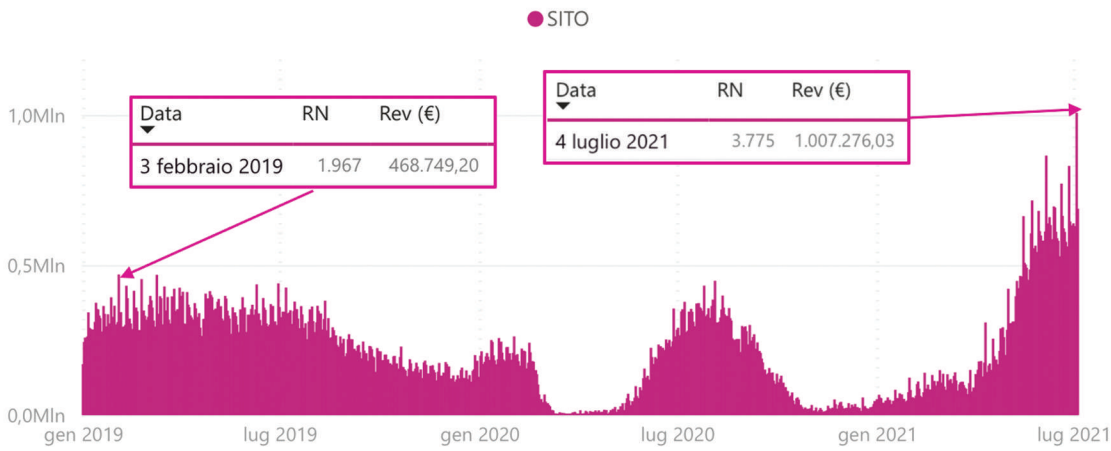
Trend crescente e numeri record, così da aprile 2021 il mondo digitale gioca un ruolo fondamentale nella ripresa alberghiera. I dati raccolti e analizzati da Blastness - azienda leader in Italia da oltre 16 anni nello sviluppo dei canali digitali - su un cluster di oltre 800 strutture ricettive tra cui hotel, resort e piccoli gruppi alberghieri presenti sul territorio nazionale, attestano un grande cambiamento: il digitale dal secondo quarter cresce costantemente e le performance sono senza precedenti.

La pandemia ha rivoluzionato i comportamenti degli utenti e anche il settore turistico ne esce profondamente mutato. Il boom delle prenotazioni digitali apre agli albergatori nuove ed interessanti prospettive anche sotto il

profilo della marginalità: la distribuzione elettronica - se gestita bene e con la giusta movimentazione delle tariffe a seconda della domanda - porta a importanti risultati in termini di RevPAR, ricavo medio per camera disponibile. L'andamento del pickup, ovvero della raccolta delle prenotazioni al netto delle cancellazioni, dal 1° gennaio 2019 al 5 luglio 2021 su tutti i canali digitali (Sito web, OTA, GDS, Tour Operator XML, ecc.) dimostra non solo un importante recupero rispetto al 2020, ma performance nettamente migliori rispetto al periodo pre-pandemia. I sistemi Blastness nella giornata di domenica 4 luglio 2021 hanno registrato il record storico assoluto di prenotazioni per un valore superiore ai 3 Milioni €, una crescita notevole se paragonata al massimo storico precedente di poco più di 2 milioni registrato il 10 giugno 2019.

Daily Pickup





All'interno della distribuzione elettronica, il canale a maggior crescita – nel panel degli hotel clienti Blastness – è il sito ufficiale della singola struttura. Anche questo un dato molto interessante, a testimonianza di come il canale diretto di vendita possa essere un asset prezioso e redditizio se gestito professionalmente. Il 4 luglio le prenotazioni transate dai siti ufficiali di hotel clienti Blastness hanno superato la soglia di 1 milione di euro in un solo giorno, più del doppio rispetto al record storico di 469 mila euro di febbraio 2019.

mane del 2019 e rappresenta, di gran lunga, il “canale” di vendita a maggior crescita nel 2021.

Questo “rimbalzo” della distribuzione elettronica (con picchi, in sintesi, del +50% sul totale, +100% sui siti ufficiali e + 300% sulle prenotazioni da campagne PPC) è ancora più sorprendente se si osserva che i dati analizzati (oltre 880 milioni di euro e circa 5 milioni di notti vendute) includono destinazioni - come le città d'arte - che non sono ancora ripartite e sono ancora mancanti dei flussi stranieri, soprattutto extraeuropei.

L'imponente sviluppo della piattaforma Google Travel è l'altro fattore che sta modificando gli equilibri della vendita on-line di camere. Il valore delle prenotazioni convertite e tracciate derivanti da campagne Pay Per Click su motori di ricerca e metamotori nelle ultime settimane è superiore al triplo rispetto al valore delle stesse setti-

Quale sarà il potenziale della distribuzione elettronica in un contesto di digitalizzazione globale quando tutto sarà tornato alla normalità? È ormai evidente come una buona strategia e una presenza strutturata e altamente professionale sui canali digitali sia decisiva e necessaria.

