

SVOLTA DIGITALE

# «GETBACKONTRACK» PER GLI ALBERGHI SVIZZERI INDIPENDENTI

**Molti albergatori svizzeri hanno difficoltà con la digitalizzazione: la gamma di offerte è in continua crescita e il cambiamento è spesso difficile. Un progetto congiunto offre sostegno in questo campo.**

Melanie Staub, RoomPriceGenie AG

Un tempo il mercato turistico era semplice. Si sentiva parlare di un albergo in Svizzera, si faceva una telefonata e si prenotava una stanza. Il prezzo era sempre lo stesso e le vacanze erano perfette. Oggi le cose sono un po' cambiate.

Il numero delle prenotazioni online continua a crescere, mentre le prenotazioni dirette per telefono o via e-mail sono un'eccezione. Per le prenotazioni online i clienti possono scegliere fra diversi siti web, tra cui per esempio Expedia, Booking.com, altre agenzie di viaggi online o il sito Internet dell'albergo stesso. Ma come devono comportarsi gli albergatori indipendenti e che prezzo devono chiedere su ciascuna piattaforma e per le singole tipologie di camera?

## SOSTENERE LA COMPETITIVITÀ

Il progetto congiunto «#GetBackOnTrack», lanciato nel 2020 e sostenuto da Innotour, intende aiutare gli albergatori a dare una risposta a queste domande. Gli alberghi indipendenti che puntano su un contatto diretto e servizi personalizzati devono infatti essere in grado di competere in un mercato digitale e altamente concorrenziale. Il software per determinare i prezzi è sviluppato dalla società RoomPriceGenie e i suoi partner, tra cui Swiss Hospitality Solutions, SHS Academy, l'Università di scienze applicate Zurigo (ZHAW) e i tre enti turistici Graubünden Ferien, Jungfrau Region Tourismus e Ticino Turismo. Gli alberghi aderenti hanno da 10 a 85 camere. Per partecipare al progetto, che può coinvolgere fino a 50 strutture alberghiere, sono disponibili ancora sei posti.



Fino a 50 strutture indipendenti beneficeranno del progetto finanziato da Innotour, tra cui la Wanderlust Guesthouse di Weggis. L'obiettivo è ottimizzare i prezzi offerti ai clienti.

Il software di RoomPriceGenie aumenta il fatturato degli alberghi mediamente del 20%, grazie a un algoritmo che adegua in modo dinamico i prezzi dei 365 giorni successivi. Con programmi professionali come i sistemi di gestione delle proprietà («property management systems», PMS) o gli strumenti per la gestione dei canali («channel manager»), i prezzi di tutte le categorie di camera vengono ottimizzati in base all'occupazione all'interno della struttura e alla situazione di mercato del territorio circostante. Il processo avviene più volte al giorno, per allineare l'offerta alla domanda. In tal modo il prezzo è sempre quello giusto e le vacanze tornano a essere perfette. Tra gli albergatori che hanno aderito al progetto Innotour ci sono per esempio Valentina Denz (Wanderlust Guesthouse, Weggis LU), Markus Schmid (Hotel Salina Maris Spa, Mörel VS) e Peter Ritsch (società B\_smart selection).



## PANORAMA

### Punto di forza

«#GetBackOnTrack» aiuta gli alberghi a ottimizzare la propria offerta tariffaria.

### Contatti

RoomPriceGenie AG  
melanie@roompricegenie.com