



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.

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.
- Integrazione con Google Analytics

