Expedia, per l'Italia del lusso è boom di ricerche

Gli hotel del segmento lusso italiani piacciono sempre di più. Lo rivela **Expedia**, segnalando che le strutture partner dell'azienda, nel segmento upscale, hanno registrato un incremento della domanda del 25% nell'ultimo trimestre del 2015. Non solo: le tariffe medie giornaliere sono aumentate del 10% rispetto all'analogo periodo del 2014. Secondo i dati, gli alberghi a 4 e 5 stelle e i resort partner hanno messo a segno un crescita a doppia cifra in diverse aree, da Nord a Sud dell'Italia, come dimostrato dal **+52% di Milano, il +43% del Lago di Garda, il +27% di Firenze, il +16% della Sardegna e il +31% della Costiera Amalfitana**. Expedia ha supportato questa crescita grazie ai mercati internazionali, fornendo i migliori strumenti e le soluzioni che permettono ai partner di diversificare la clientela e ottimizzare le offerte, le attività di marketing e le loro revenue.

"I nostri dati dimostrano che Expedia è in grado di portare agli hotel di lusso italiani e alle destinazioni resort sempre più clienti internazionali, che sono quelli che viaggiano molto in bassa stagione e che si distinguono per avere il più alto potere d'acquisto" ha dichiarato **Marco Sprizzi**, Director Market Management Rome & Central Southern Italy di Expedia Lodging Partner Services. "Questa enorme crescita della domanda internazionale è stata guidata da mercati chiave come gli **Stati Uniti** (+26%), il Regno Unito (+23%), e la Germania (+30%), ma anche da mercati in rapida crescita come Giappone (+187%), Corea del Sud (+94%), Hong Kong (+121%) e Singapore (+116%)".

Nel corso dell'ultimo anno Expedia ha introdotto il suo modello di business a diversi nuovi partner, dandogli la possibilità di estendere il loro raggio a milioni di viaggiatori – sia a livello nazionale che internazionale – e permettendogli di targettizare le loro prenotazioni e ottimizzare le strategie di revenue management.