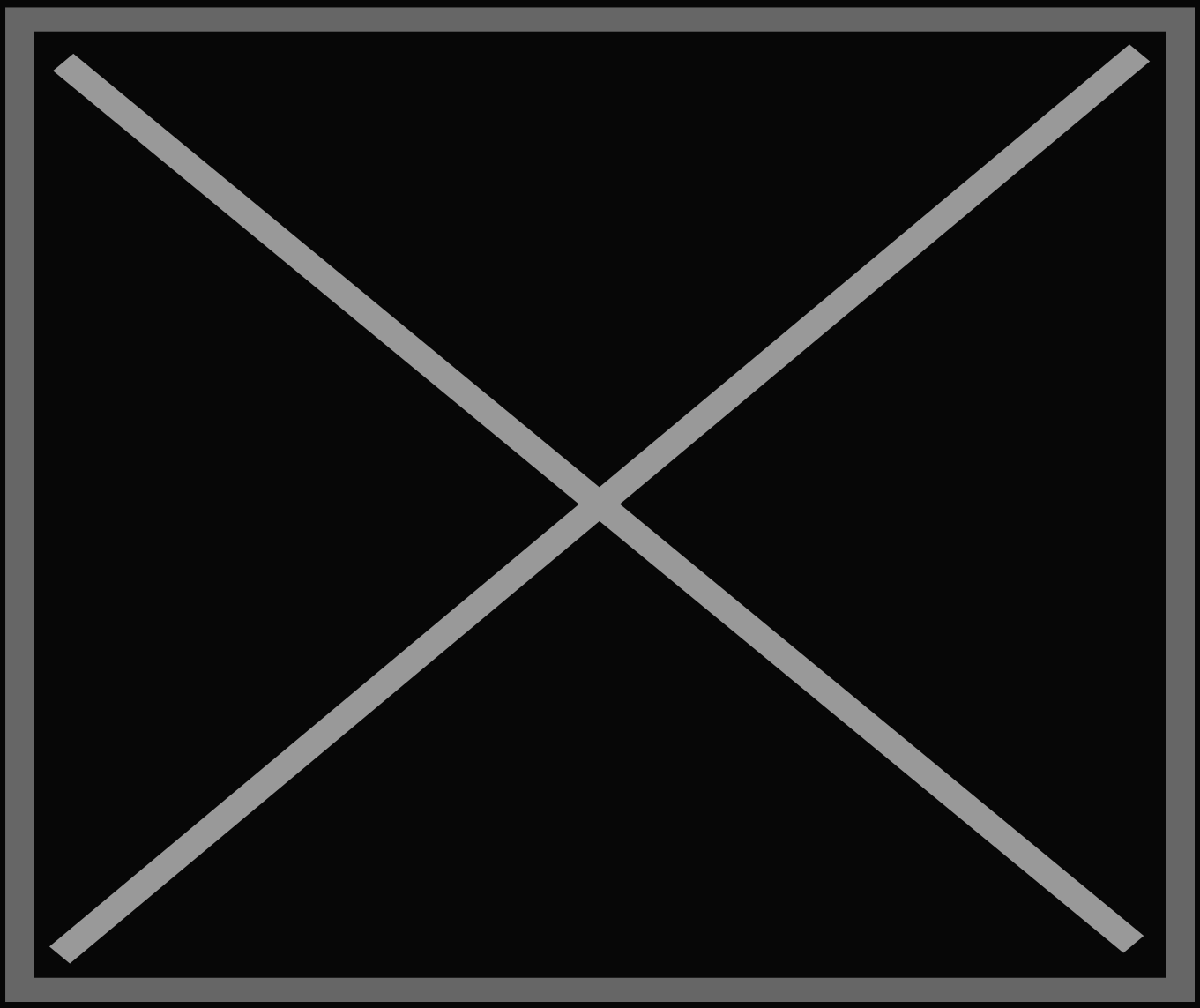
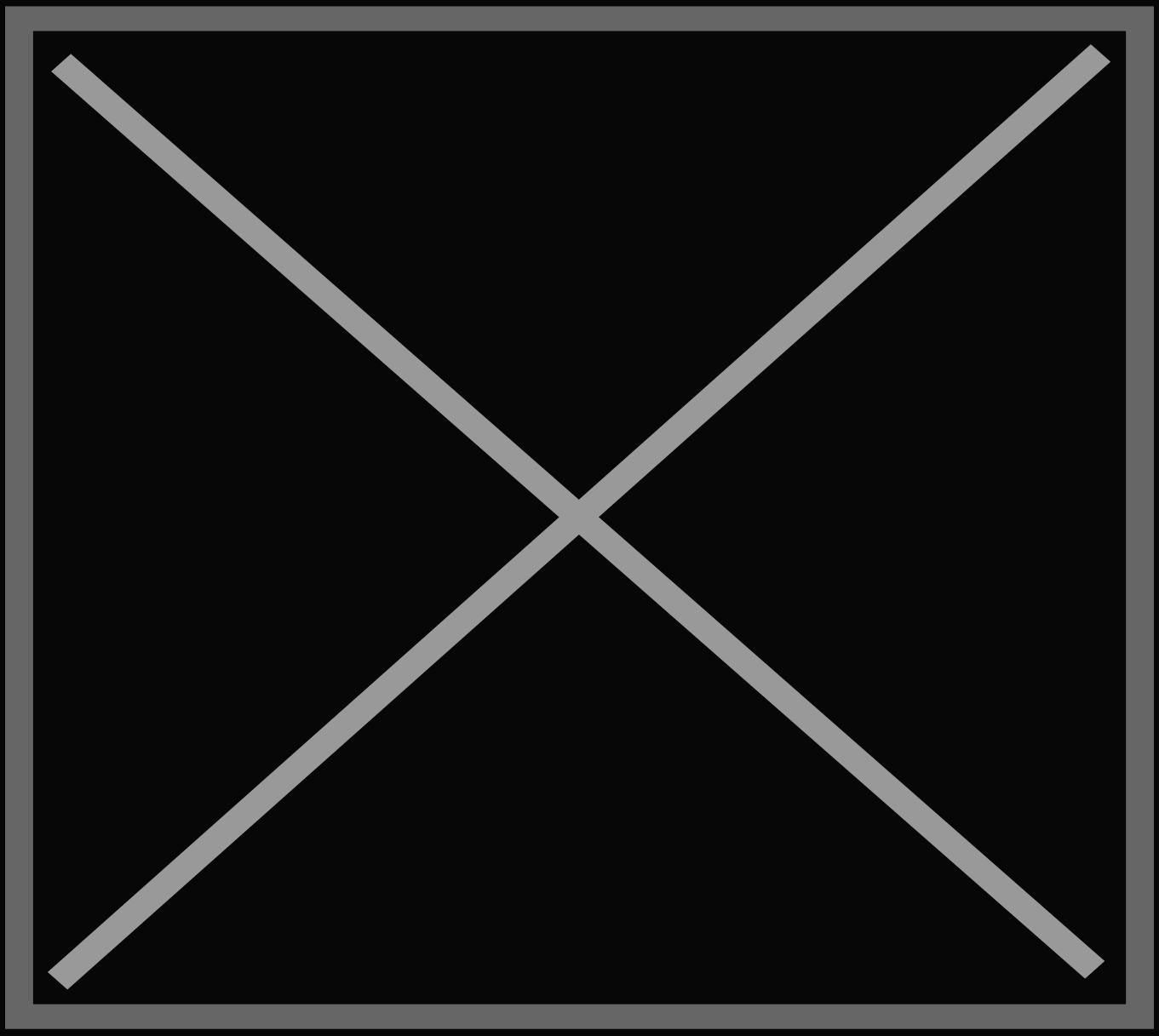
Cosa è e come funziona EPC Property Analytics di Expedia

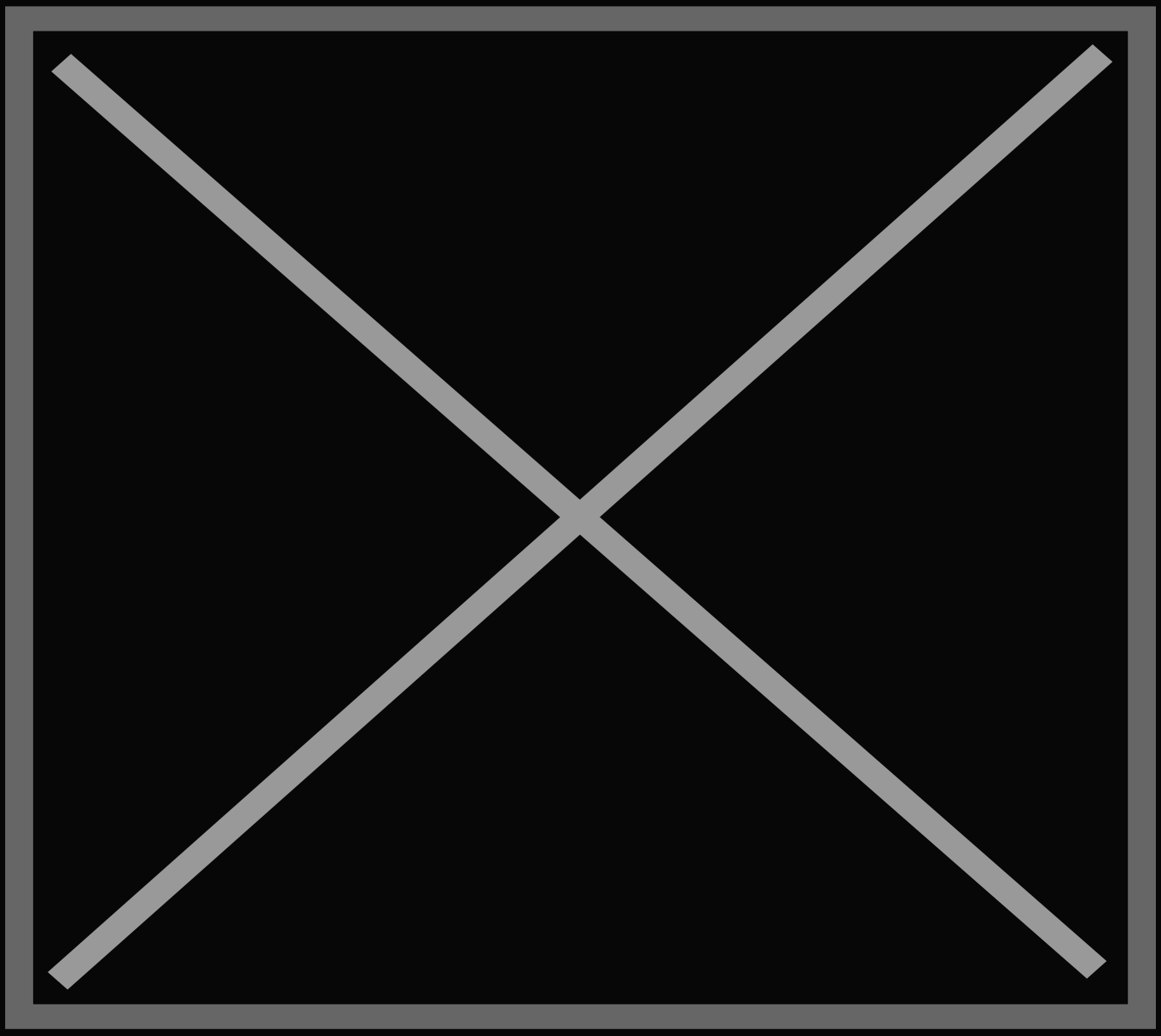
Il **gruppo Expedia** ha annunciato a livello globale il nuovo strumento di analisi, Expedia® PartnerCentral (EPC) Property Analytics, un’avanzata tecnologia che permette agli hotel partner di poter approfondire ancor più nel dettaglio i dati del proprio business. **EPC Property Analytics** fa leva sulle informazioni più recenti, sulle caratteristiche dello scenario competitivo e sui dati di mercato per aiutare gli hotel a prendere le decisioni più aggiornate e complete e massimizzare prenotazioni e revenue.



Expedia ha sviluppato EPC Property Analytics per far fronte alle esigenze degli hotel partner puntando a offrire tutto il valore aggiunto dato dalla sua tecnologia e dalle sue soluzioni di marketing e analisi di dati. Molti hotel, infatti, devono esaminare e analizzare numerosi report per poter valutare le performance, report spesso poco dettagliati e poveri di informazioni contestuali, che rallentano e complicano la comprensione della lettura dei dati. EPC Property Analytics unisce diversi aspetti della “revenue equation” – la formula di reddito - in un’ottica semi-personalizzabile, fornendo agli hotel informazioni facilmente assimilabili per aiutarli a prendere decisioni sulla gestione revenue che contribuiscono a sfruttare al meglio le offerte.



EPC Property Analytics consente di misurare molti parametri, dai visitatori, alla conversione, alla tariffa media giornaliera, tutti aspetti che influiscono sui ritorni di una struttura. Le nuove soluzioni includono la visibilità della proprietà, il tasso di conversione dei turisti in acquirenti e il valore degli ospiti. Grazie a una reportistica semi-personalizzabile, gli hotel possono visualizzare i dati relativi a un periodo di tempo desiderato e confrontarli con la propria performance o con quella dei competitors. I dati vengono aggiornati ogni 24 ore per garantire la massima precisone. Inoltre, EPC Property Analytics include Smart Suggested Actions, una funzionalità che notifica agli hotel possibili problemi – dalle preoccupazioni minori alle criticità – in modo che possano dedicarsi in tempi brevi alla valutazione di una soluzione.



Come afferma **Nicolas Daudin**, senior director, global product management del gruppo Expedia: “EPC Property Analytics consente ai nostri hotel partner non solo di rilevare facilmente i problemi legati alle prestazioni, ma di intervenire immediatamente per risolverli” – che prosegue - "Come già accaduto nell’ultimo anno con il nostro apporto sul mercato delle tecnologie e delle soluzioni di marketing e analisi di dati, anche in questo caso abbiamo prima ascoltato i nostri partner e poi lavorato per sviluppare una soluzione che rispondesse alle loro esigenze. Sulla base di un feedback proveniente dai primi test, EPC Property Analytics si è già rivelato uno strumento prezioso per i partner”.

EPC Property Analytics è stato testato con gli hotel partner in diversi mercati ed è ora disponibile in diverse lingue in tutto il mondo, compreso l'italiano.

