Le priorità degli hotel per l’investimento tecnologico

Secondo un nuovo sondaggio di **Expedia Group** che ha intervistato più di 1.200 albergatori, esiste quasi il doppio della probabilità che le catene alberghiere diano priorità all’investimento tecnologico rispetto agli hotel indipendenti. Al contrario, la probabilità che gli hotel indipendenti diano priorità alla ristrutturazione delle camere è 1,5 volte superiore rispetto alle catene alberghiere, per cui esiste una divergenza nelle strategie d’investimento tecnologico tra le diverse tipologie di strutture.



L’uso della tecnologia è sempre più importante per l’industria alberghiera, perché gli albergatori sanno di poter ottenere un vantaggio competitivo mediante investimenti tecnologici strategici.

Secondo l’ultimo report di Hospitality Technology, il 54% degli hotel desidera aumentare il suo budget tecnologico per il 2019, mentre solo l’8% pensa di ridurlo.

Tuttavia, per molti albergatori il costo rimane l’ostacolo principale al momento di adottare le nuove tecnologie e quasi la metà degli albergatori indipendenti intervistati ha affermato di basare le decisioni relative all’investimento tecnologico sulla convenienza e il valore. Al contrario, più della metà delle catene alberghiere predilige le soluzioni tecnologiche che si integrano perfettamente con i suoi sistemi attuali.

“Abbiamo notato che le catene alberghiere investono in modo significativo nella tecnologia, causando un maggiore divario con le strutture che non possono permettersi di fare altrettanto”, ha dichiarato **Ait**

Voncke, Senior Vice President di Expedia Group. “La tecnologia può permettere agli hotel di tutte le dimensioni di competere ad armi pari. Continuiamo a soddisfare le esigenze dei nostri hotel partner e investiamo per offrire loro un servizio migliore, affinché anche le strutture più piccole possano competere in modo efficace e avere la possibilità di raggiungere il successo”.

Tra i piccoli hotel indipendenti intervistati, uno su quattro ha citato la complessità come il principale ostacolo al momento di adottare nuove tecnologie, mentre uno su tre ha affermato che la facilità di utilizzo è la priorità quando si valutano le possibili soluzioni. Per eliminare questi ostacoli, Expedia Group sta migliorando la sua piattaforma, per offrire ai partner le risorse giuste al momento giusto e per fornire tali soluzioni tramite strumenti intuitivi e di facile utilizzo.

“Gestire una struttura di piccole dimensioni significa avere diverse responsabilità. Expedia Group conosce le esigenze degli albergatori indipendenti e ha sviluppato appositamente delle ottime soluzioni tecnologiche. In particolare, la comoda app per dispositivi mobili di Partner Central mi permette di aggiornare facilmente le mie tariffe e disponibilità e di gestire i miei ospiti anche se sono in movimento”, ha dichiarato **Michele Piccione**, General Manager, Globus Urban Hotel, Market Urban Hotel and Eco Urban B&B.

Di recente, l’azienda ha incluso nuove funzionalità intuitive nella piattaforma Expedia Group Partner Central, per semplificare ulteriormente le mansioni quotidiane e offrire ai fornitori un accesso immediato alle informazioni rilevanti; in questo modo, possono prendere decisioni informate e in tempo reale. Le nuove funzionalità migliorate includono:

Miglioramenti all’app per dispositivi mobili di Partner Central: una serie di aggiornamenti faciliterà ulteriormente la gestione di camere e tariffe, con un calendario più facile da consultare, che permetterà di visualizzare l’inventario e la disponibilità e di fare modifiche in tempo reale per ridurre gli errori. I fornitori potranno anche ricevere notifiche via SMS su prenotazioni, cancellazioni e messaggi degli ospiti e dare priorità alle informazioni grazie ai filtri.

Nuova pagina “Camere e tariffe”: questa vista semplificata facilita la consultazione delle informazioni e le operazioni legate alle camere, alle tariffe e all’inventario. La nuova pagina riduce il numero dei link e aiuta i fornitori a determinare dove intervenire grazie alle notifiche e alle utili informazioni disponibili.

Nuova pagina di “Marketing” : i fornitori che già utilizzano gli strumenti di marketing vedranno i report con i loro risultati, mentre quelli che ancora non li usano saranno informati sui vari strumenti disponibili per migliorare la loro disponibilità e aumentare la conversione. Questa pagina presenta i principali cinque paesi con le maggiori opportunità di prenotazione e mette in evidenza le strutture locali nel mercato.

Nuova home page adattabile: creata per offrire consigli personalizzati in base alla familiarità dei partner con Partner Central. Le informazioni di questa pagina aiuteranno i fornitori a identificare le operazioni da effettuare al più presto per aumentare il loro potenziale di prenotazione nella piattaforma di Expedia Group. Questa funzione sarà disponibile per la maggior parte delle strutture entro la fine

dell’anno.
Pannello di controllo per i portafogli con più strutture: offre una panoramica del portafoglio per i fornitori che gestiscono due o più strutture. Il pannello di controllo presenta la lista delle strutture associate all’utente, le informazioni su ognuna di esse e indica dove e quando bisogna intervenire.
Gli albergatori partner possono trovare più informazioni su Expedia Group Partner Central sulla pagina Scopri EPC e scaricare l’app di Partner Central.