

Fatturato più che raddoppiato in otto stagioni.

Stesso hotel, stesse 40 camere: è cambiato solo il modo di venderle.

— La situazione di partenza (2018)

Come in tanti hotel stagionali, il listino si decideva una volta a inizio anno e restava quello per tutta l'estate: prezzi uguali per settimane intere, qualunque cosa succedesse alla domanda. Risultato: camere svendute nei periodi buoni e vuote in quelli difficili.

— Cosa è cambiato

- ✓ Prezzi vivi, non listini. tariffe riviste ogni giorno in base a domanda, anticipo e concorrenza
- ✓ Ogni periodo il suo prezzo. basta svendere l'alta stagione e sparare alto sulla bassa
- ✓ Più vendita diretta. sito, booking engine e pagamenti online per dipendere meno dai portali
- ✓ Decisioni sui dati. storico e andamento delle prenotazioni controllati tutte le settimane

+102%

di fatturato dal 2018 al 2025

senza aggiungere camere e senza cambiare categoria:
solo vendendo meglio, giorno per giorno

— Perché ve lo racconto

L'Albergo Rosa non è il caso di un cliente: è il mio hotel. Il metodo che porto nella tua struttura è lo stesso che ho costruito e messo alla prova per otto stagioni sulla mia, con i miei soldi. Prima di proporlo, l'ho pagato di tasca mia.

— Raffaele Panizzo, fondatore di OltreNova

Quanto può crescere il tuo hotel?

Scopriilo con il check-up gratuito: 5 minuti online, senza impegno.
Inquadra il QR oppure vai su n8n.oltrenova.it/form/check-up-hotel

