



# Short Rent

Italian Luxury Real Estate  
**LUXFORSALE**

## Percorri la strada giusta

**Iniziare un nuovo cammino spaventa. Ma dopo ogni passo che percorriamo ci rendiamo conto di come era pericoloso rimanere fermi.**



**L'estate è alle Porte**

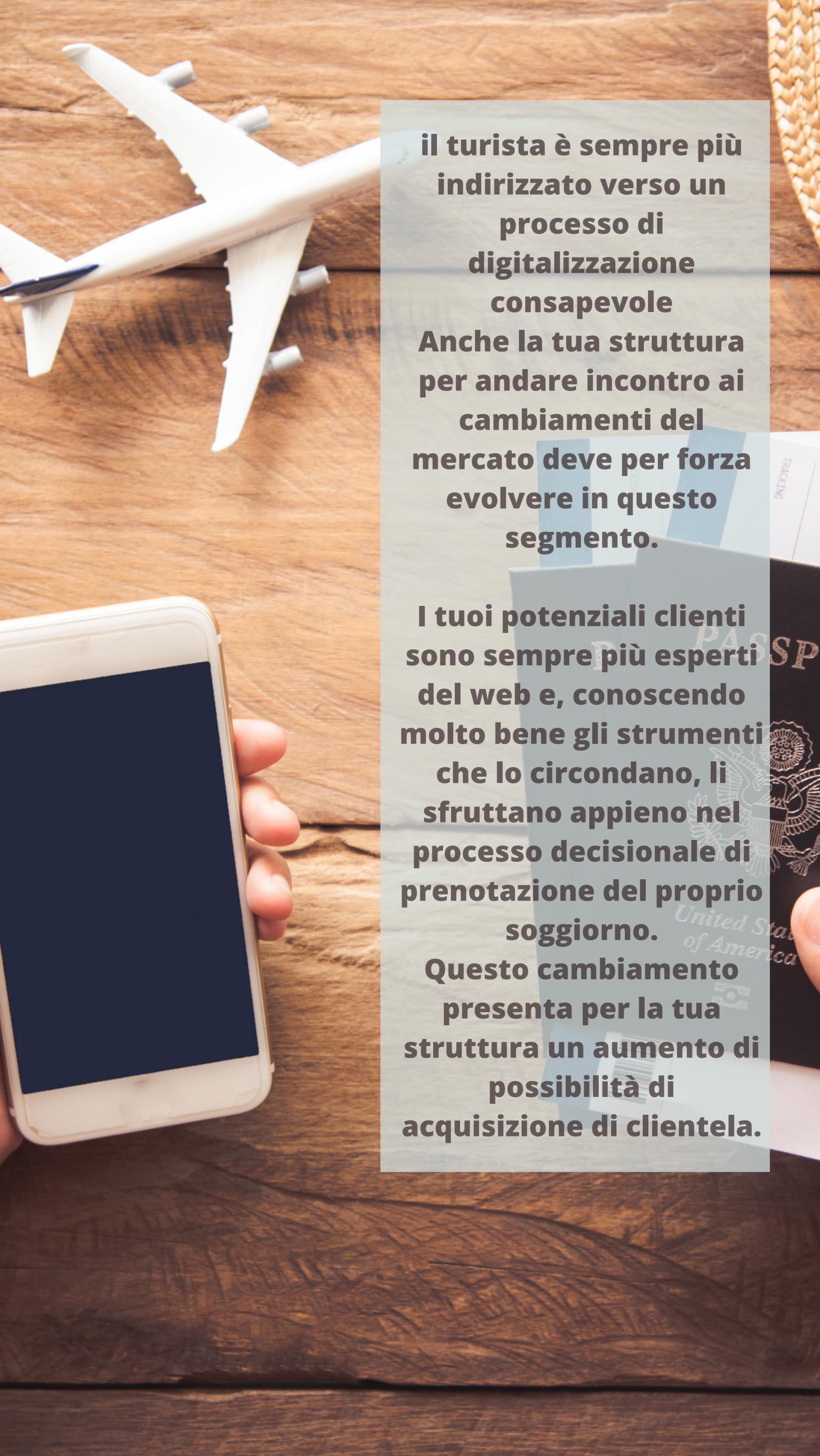


**Le stime di crescita  
del turismo verso il  
Belpaese, dopo anni  
difficili, sono da  
Record**





**si dovrebbero registrare  
quasi 127 milioni di arrivi  
e quasi 442,5 milioni di  
presenze, con una  
crescita rispettivamente  
pari all'11,2% e al 12,2%**



**il turista è sempre più indirizzato verso un processo di digitalizzazione consapevole**

**Anche la tua struttura per andare incontro ai cambiamenti del mercato deve per forza evolvere in questo segmento.**

**I tuoi potenziali clienti sono sempre più esperti del web e, conoscendo molto bene gli strumenti che lo circondano, li sfruttano appieno nel processo decisionale di prenotazione del proprio soggiorno.**

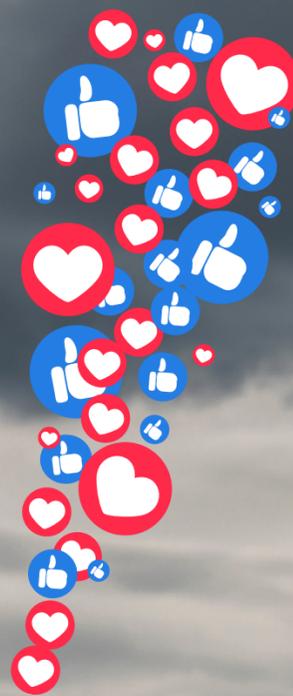
**Questo cambiamento presenta per la tua struttura un aumento di possibilità di acquisizione di clientela.**

**Mostrare la tua struttura ricettiva con i valori che la rappresentano diventa fondamentale.**

**I social network ad oggi sono, insieme al sito web, gli strumenti più forti per trasmettere questi messaggi.**

**Il mondo dei social network apre una serie di nuovi scenari che possono permetterti di intercettare sempre nuovi clienti, aumentare il tasso di fidelizzazione e far conoscere sempre di più la tua struttura ricettiva.**

**Grazie a una sinergia di strumenti sarà possibile realizzare campagne mirate per il raggiungimento di obiettivi concreti: come l'aumento delle richieste di preventivo e la misurazione delle prenotazioni effettive che ti permetteranno di avere un dato certo del tuo ritorno economico sugli investimenti effettuati.**



A hand is holding a smartphone in the foreground. The phone's screen displays a white rectangular area with black text. The background is a scenic view of St. Peter's Basilica in Rome, Italy, during sunset or sunrise. The sky is filled with dramatic, colorful clouds in shades of blue, orange, and yellow. The basilica's large dome is illuminated, and other buildings and a river are visible in the distance.

**Acquisire nuovi  
clienti,  
Disintermediare,  
Destagionalizzare e  
Fidelizzare  
Sono le parole chiave  
che ogni giorno  
spingono il nostro  
team e i nostri  
partner alla costante  
ricerca delle migliori  
prestazioni possibili,  
raggiunte grazie a una  
strategia mirata e  
vincente.**

# Booking

Destination

Check in

Check out

**Scendiamo più nel pratico.**

**Ti sei reso conto che ogni anno le OTA chiedono percentuali sempre più invasive mantenendo condizioni non sempre vantaggiose per le tue tasche?**

**Quanto può valere una richiesta intermediata da un'OTA e proveniente da un utente che probabilmente ha visto la struttura insieme ad altre n. mila e avrà richiesto altrettanti preventivi?**

**E quanto vale, invece, una richiesta di preventivo diretta di un utente che ha già visto il TUO sito, si è già interessato alla TUA struttura e ha già visto i vantaggi nel prenotare un soggiorno da TE?**

# Booking

Destination

Check in

Check out

Consideriamo **anche** la "facilità" di lavorare un lead (ovvero potenziale cliente) quando è più "caldo" e quindi più intenzionato a prenotare un soggiorno presso la tua struttura.

Pensa alle azioni di marketing diretto che si possono fare su questo contatto, azioni di up-sell (vendere servizi più costosi o sistemazioni più costose), invio di newsletter...insomma le iniziative che si possono intraprendere sono davvero tante e sicuramente faranno aumentare il numero delle prenotazioni dirette e sarà più facile per riuscire a fidelizzare un cliente di questo tipo.