

Spett.le
COMUNE DI CREMONA

Alla cortese attenzione:
Dott.ssa Paola Milo

Altavilla Vicentina, 08 Aprile 2024

Oggetto: Offerta piattaforma HBenchmark

Come da gradita richiesta, si trasmette di seguito la nostra migliore offerta per la soluzione di Vostro interesse.

In attesa di un vostro gentile riscontro.

Cordiali saluti,

Francesco Traverso

francesco.traverso@hbenchmark.it



HBENCHMARK - COS'È E COME FUNZIONA

HBenchmark è una piattaforma online di Hospitality Data Intelligence che aggrega i dati provenienti dai gestionali (PMS) dei singoli hotel e restituisce in real time in forma anonima e aggregata le tendenze passate e future del mercato locale.

HBenchmark raccoglie i dati dei singoli hotel e campeggi che riguardano le prenotazioni degli ultimi 24 mesi e dei prossimi 12 mesi. I dati vengono aggiornati quotidianamente per avere informazioni sempre aggiornate sull'andamento dei trend delle prenotazioni e degli ospiti sul territorio non solo per il passato, ma anche per il futuro.

I dati dei singoli hotel vengono trasmessi in modalità automatica e diretta dal gestionale (PMS) dell'hotel alla piattaforma HBenchmark. Questo garantisce l'assoluta correttezza del dato, e evita l'introduzione di attività operative manuali da parte degli hotel.

I dati raccolti da HBenchmark non includono in nessun caso i dati sensibili dell'ospite ma riguardano esclusivamente le seguenti informazioni riguardanti la prenotazione:

- lo stato della prenotazione;
- quando è arrivata (data inserimento);
- data arrivo e data partenza;
- il numero di persone;
- il tipo di camera;
- la tipologia di prodotto venduto (piazola, casa mobile, bungalow);
- il canale di prenotazione (diretto, OTA, GDS, sito web, ...);
- il segmento di mercato (gruppi/ individuali, business/ leisure);
- la nazionalità;
- il valore economico.

HBenchmark garantisce l'assoluta segretezza e privacy dei dati dei singoli hotel che partecipano al progetto, e in nessun caso è possibile che vengano visualizzati o possano essere dedotti i risultati dei singoli hotel che partecipano al progetto.

Le informazioni disponibili su HBenchmark costruite grazie alla collaborazione delle strutture sul territorio sono utili per migliorare i risultati dei singoli hotel e costruire un osservatorio turistico della Destinazione in quanto, HBenchmark:

- aggrega, anonimizza ed unifica le fonti dati;
- pubblica informazioni anonime e aggregate in tempo reale su trend turistici;
- fornisce previsioni ed informazioni strategiche per promuovere la Destinazione.

VANTAGGI PER LE STRUTTURE RICETTIVE (HOTEL- CAMPING)

Con HBenchmark le strutture ricettive possono vedere in real time e direttamente dal loro account online la pressione turistica e i prezzi sul mercato locale per date passate (24 mesi) e future (12 mesi). In questo modo gli hotel possono ottimizzare strategie di revenue e marketing in maniera semplice e veloce attraverso la conoscenza delle tendenze future del mercato locale senza perdere alcuna opportunità futura di aumentare la redditività della struttura.

Inoltre, le informazioni aggregate ed anonime raccolte consentono alla Destinazione di migliorare le strategie di promozione turistica, organizzare eventi nei momenti più opportuni, identificare le strategie che portano maggior valore per tutto settore alberghiero della Destinazione.



HBenchmark consente quindi alle strutture ricettive di operare con consapevolezza nel complesso mercato della ricezione alberghiera acquisendo e valutando in tempo reale indicatori essenziali di confronto per formulare il giusto prezzo al momento giusto.

Con HBenchmark gli operatori possono ad esempio:

- conoscere prezzi medi del mercato, **ADR** (e trattamenti);
- misurare il livello di **occupazione** degli alberghi (storico e previsionale);
- confrontare il **REVPAR** della singola struttura con Il REVPAR aggregato di Destinazione (o segmenti di pari categoria);
- misurare il livello di occupazione delle strutture (storico e previsionale);
- informazioni sui prezzi e occupazione per ogni canale, segmento di mercato, nazionalità;
- confronto dei propri KPI con quelli del territorio, zona o gruppi personalizzabili di competitor selezionabili tra le strutture aderenti al progetto HB;
- comprendere le tendenze sugli eventi in anticipo (12 mesi);
- conoscere la velocità di arrivo delle prenotazioni sul territorio;
- pianificare le strategie di posizionamento nell'attuale mercato, business e/o leisure;
- valutare investimenti grazie a informazioni di redditività sul settore nel mercato locale.

VANTAGGI PER LA DESTINAZIONE

HBenchmark consente alla destinazione di ottenere e, conseguentemente, **analizzare i dati in tempo reale**, con realistiche previsioni degli scenari futuri ed eliminando radicalmente una delle criticità di tutti gli strumenti di **programmazione e pianificazione** utilizzati sino ad oggi, ovvero il fatto che essi fossero basati su informazioni obsolete, parziali, non rappresentative dello scenario del momento e orientate ad una visione meramente quantitativa dei dati.

Consente inoltre al territorio di conoscere in anticipo e in tempo reale il tasso di occupazione e il valore economico della presenza turistica sul territorio, evidenziando dinamiche positive e negative e orientando il policy maker nella direzione più efficace ed efficiente. **Le risposte della piattaforma permettono di tenere costantemente sott'occhio lo stato di salute di una destinazione, suggerire azioni agli operatori, ottimizzare le azioni di comunicazione.**

HBenchmark misura con oggettività la crescita economica di una destinazione correlando ai dati delle presenze anche le metriche qualitative della redditività.

Questo consente di:

- dimostrare scientificamente come la crescita impatta direttamente sulla valorizzazione delle proprietà;
- misurare gli output delle strategie e delle azioni di crescita economica;
- certificare l'attrattiva di una destinazione nell'ottica di attirare nuovi investimenti;
- valorizzare economicamente le performance.

I dati dell'osservatorio della destinazione turistica, storici e previsionali, forniti da HBenchmark sono a disposizione in tempo reale per avvalorare comunicati stampa ed interviste.

Questo consente di:

- raccontare le dinamiche della destinazione con precisi riferimenti a numeri e statistiche;
- anticipare alla stampa le tendenze di una stagione o l'impatto di un evento basandosi su parametri quantitativi e qualitativi;
- contribuire con le informazioni divulgate ad ottimizzare le strategie commerciali.



HBenchmark permette di analizzare il tasso di occupazione delle strutture segmentato in base al canale di vendita, tanto in chiave storica quanto in chiave previsionale.

Questo consente di:

- analizzare il tasso di disintermediazione per monitorare la qualità delle prenotazioni di una destinazione;
- confrontare l'andamento storico di tale tasso e quello previsionale;
- monitorare ed analizzare la performance delle prenotazioni provenienti dal proprio portale Destinazione in relazione agli altri canali.

Pianificare eventi per aumentare l'attrattività della destinazione è una delle chiavi di una strategia di destagionalizzazione. HBenchmark permette di vedere quali periodi in calendario necessitano di una pianificazione per maggiore affluenza turistica.

Questo consente di:

- correlare l'impatto degli eventi con l'aumento dell'affluenza e della redditività sul territorio;
- utilizzare lo storico ed il previsionale per pianificare eventi nei momenti di flessione dell'attrattività turistica;
- coordinare azioni di comunicazione per amplificare la visibilità della destinazione nei periodi di bassa affluenza.

Gli indicatori di HBenchmark permettono di analizzare i flussi di occupazione in base alla nazionalità mettendoli in relazione con la total revenue per nazionalità o il prezzo medio per nazionalità.

Questo consente di:

- cogliere anticipatamente le dinamiche dei flussi turistici analizzandole assieme a parametri qualitativi come redditività e prezzo medio per le singole nazionalità;
- fornire linee guida per le strategie di promozione verso i mercati esteri;
- misurare il ritorno degli investimenti in promozione della destinazione verso i mercati esteri attraverso i dati aggregati della marketing intelligence.

La segmentazione dell'affluenza in base a tipologia, mercato e nazione è utile per analizzare i comportamenti e le propensioni degli ospiti in tema di partenze, arrivi e cancellazioni.

L'analisi previsionale di HBenchmark è resa ancora più preziosa dall'inclusione di variabili esterne come il meteo.

Questo consente di:

- modellare le strategie di promozione degli eventi e della destinazione in base al mix di mercato intercettato tra lo storico ed il previsionale;
- determinare con il calcolo statistico come il meteo influisce ed influirà su arrivi, partenze e cancellazioni dei turisti leisure;
- fornire linee guida agli associati per fronteggiare con consapevolezza il rischio connesso ai comportamenti posti in essere dalle varie nazionalità.

PREREQUISITI TRASMISSIONE DATI:

Le strutture che aderiscono al progetto devono avere un PMS elencato nella lista di compatibilità presente sul sito www.benchmark.it

La struttura inoltre deve utilizzare il PMS secondo le best practice di utilizzo del Gestionale ovvero:



- inserire tutte le prenotazioni a sistema
- inserire il valore economico della prenotazione
- inserire il numero di presenze nella prenotazione (non lasciare a 0 /Zero persone)
- inserire la nazionalità (in caso di gruppi non ancora in arrivi inserire la nazionalità principale)

Eventuali strutture aderenti alla piattaforma con dati non attendibili saranno dopo attenta analisi e confronto escluse dal progetto.

Interfaccia di gestione

La piattaforma HBenchmark è dotata di un cruscotto unico di gestione per tutte le funzionalità disponibili e con le seguenti caratteristiche principali:

- accessibile dal web in tutte le sue funzioni attraverso un browser, senza installazione di componenti aggiuntivi;
- autenticazione e autorizzazione all'accesso con ACL (Access Control List) in grado di segregare i dati visualizzati in funzione del ruolo associato all'utente. Nella piattaforma HBenchmark sono presenti i seguenti ruoli utente: Gestore struttura, Manager di territorio, Manager di Zona, Amministratore;
- gestione automatica del recupero e cambio password utente, basata sull'invio di un link all'indirizzo email associato all'utente;
- visualizzazione del log di accesso per utente, che consente la verifica delle attività svolte. Sono presenti i log delle attività svolte da ciascun utente depositati nei file dei data center.

Gestione dati e segmentazione

La piattaforma HBenchmark dispone di funzionalità necessarie a segmentare in maniera multidimensionale l'utenza e definire agevolmente le modalità e la pianificazione dell'importazione di dati provenienti da PMS e applicativi pre-esistenti con la possibilità di implementare velocemente e autonomamente l'integrazione di nuovi flussi.

Piattaforma analitica e monitoraggio in tempo reale

La Piattaforma HBenchmark è strutturata in 5 tipologie di utenze in base al proprio ruolo (gestore struttura alberghiera, gestore struttura campeggio, operatore di territorio, operatore di zona, Amministratore). Ogni utente è associato a un username e ad un ruolo che avranno accesso a diverse informazioni.

Gli utenti con ruolo "gestore Struttura" hanno visibilità dei dati della struttura associata al proprio username e dei dati aggregati territoriali, di zona, località e di tre competitive set personalizzabili secondo le regole indicate nei seguenti paragrafi. La piattaforma permette un confronto tra gli indicatori di performance della singola struttura con quelli di un gruppo di riferimento per date passate e future.

Gli indicatori che è possibile analizzare **a livello territoriale da utenti gestori di territorio, zona o località, o di singola struttura** sono principalmente:

- ADR (prezzo medio camera)
- REVPAR (prezzo medio camera disponibile)
- Ricavi per periodo
- Gruppo competitor (scelto come lista proposta dal sistema e personalizzata dall'utente)
- Comparazione delle date con eventi specifici scelti dall'utente
- Camere disponibili
- Camere vendute
- Tasso di occupazione
- Disdette/cancellazioni
- RevPOR

Oltre a tali indicatori sono presenti più di 200 indicatori rappresentati in allegato 2 - *elenco indicatori presenti in piattaforma*



Ogni indicatore può essere segmentato per codici di rate-code, Channel ,Source e Market ricondotti alle seguenti macro-categorie:

- **Trattamento (Rate Code)**
 - Solo camera
 - Camera e colazione
 - Mezza pensione
 - Pensione completa
- **Canale (Channel e Source)**
 - Diretto: tutte le prenotazioni dirette, es walk-in, fax, email, telefonata, ecc.
 - Agenzie - Booking: tutte le prenotazioni ricevute da Booking.com.
 - Agenzie - Expedia: tutte le prenotazioni ricevute da Expedia.it.
 - Agenzie - OTA: tutte le prenotazioni intermedie da agenzia on line diverse da Booking e Expedia, o, se gestisci un unico source code indifferenziato per le OTA, in questo caso anche Booking ed Expedia.
 - Agenzie - Portale Destinazione: tutte le prenotazioni ricevute dal canale di prenotazione della destinazione.
 - Sito Web: tutte le prenotazioni ricevute tramite sito web ufficiale della struttura o di catena.
 - Altri Canali: tutte le prenotazioni ricevute da tutti gli altri canali non sopra citati (es. Agenzie off-line, Tour Operator).
- **Mercato**
 - Retail: cliente individuale che prenota senza il tramite di alcuna attività commerciale pregressa.
 - Gruppi Business: prenotazioni di gruppo di clienti Business (convegni, congressuale).
 - Negotiated: clienti individuali che usufruiscono di una tariffa di convenzione accordata con la loro azienda.
 - Gruppi Leisure: prenotazione di gruppi di clienti in vacanza.
 - Wholesaler: clienti individuali che prenotano attraverso agenzie di viaggio o tour operator che hanno degli accordi commerciali con la struttura e che usufruiscono di tariffe molto vantaggiose.
- **Single nazionalità** (tutte)

Gli utenti possono creare report personalizzati selezionando uno o più indicatori.

All'interno di HBenchmark le strutture possono scegliere tra un'ampia gamma di KPI, vengono riportati alcuni esempi

HBenchmark garantisce l'assoluta segretezza e privacy dei dati dei singoli hotel che partecipano al progetto, e in nessun caso è possibile che vengano visualizzati o si possa risalire alle metriche della singola struttura nei report di comparazione con i competitor, territorio, località, categoria o qualsiasi gruppo creato dall'utente o preimpostato. HBenchmark infatti impedisce la visualizzazione di gruppi di strutture composti da meno di 5 hotel e la creazione di gruppi personalizzabili di competitor deve seguire le seguenti regole esplicitate per evitare tramite calcoli aritmetici di risalire alle metriche di una singola struttura:

- Si possono creare fino a 3 gruppi di competitor composti da un minimo di 5 e un massimo di 10 strutture
- Ogni gruppo non può essere modificato più di 5 volte
- Ogni gruppo deve contenere almeno 3 strutture diverse da tutti gli altri gruppi
- Ogni modifica di un gruppo deve contenere almeno 2 variazioni di strutture
- Ogni gruppo non può contenere due o più strutture appartenenti alla stessa catena/proprietà

E' possibile comparare le performance della propria struttura di un territorio, zona o località o gruppi personalizzati di periodi precedenti, con possibilità di visualizzare periodi selezionabili **fino a 2 anni precedenti**.

E' possibile filtrare in maniera dinamica su indicazione dell'utente i report per periodo utilizzando l'apposito selettore di periodo presente in piattaforma per tutte le tipologie di utente e per tutti i report.

Anche gli utenti con ruolo **"gestore di territorio" o "gestore di zona"** possono generare gli stessi report delle strutture aggregando per **gruppi pre-impostati di territorio complessivo, zona e località, di categorie di star rating o tipologia** (hotel - campeggi) **o costituendo gruppi personalizzati** composti da strutture alberghiere e campeggi selezionabili nelle impostazioni.

Numero di PMS supportati

HBenchmark ha attualmente attivi e funzionanti le integrazioni con i seguenti PMS di Hotel e Campeggi:



- | | | |
|------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| 1. Protel | 14. HOTEL2000 | 27. CASY |
| 2. Protel air | 15. EVOLSNUCONGA
(Teamsystem) | 28. WEBNUBES HoliDayGraf |
| 3. MEWS | 16. EVOLSWEBHOTELS
(Teamsystem) | 29. Cloudvillage |
| 4. ORACLE OPERA | 17. EVOLS Alyante | 30. GESTIONE ALBERGO |
| 5. Oracle opera cloud | 18. OTELIA | 31. Hotel Runner |
| 6. FIDELIO | 19. DYLOG SYSDAT TURISMO | 32. Hotel bb |
| 7. VISUAL MATRIX | 20. PCS PHOENIX | 33. Bedzle |
| 8. ERICSOFT V3 | 21. HOTELCUBE | 34. RoomRacoon |
| 9. ERICSOFT Suite 4 | 22. E2K | 35. Octorate |
| 10. 5 STELLE | 23. SGS | 36. IDA |
| 11. HOASYS GPDATI (Gruppc
Zucchetti) | 24. WuBOOK | 37. GOOTEL BetaLink |
| 12. PASSPARTOUT | 25. LASERSOFT | 38. Super Hotel Petrin |
| 13. SCRIGNO GPDATI (Gruppc
Zucchetti) | 26. CIAO Manager | 39. FLY Hotel |
| | | 40. ASA |
| | | 41. ISTES |

Qualora durante un progetto emergesse la necessità di integrare pms proprietari di albergatori/campeggiatori o di altri PMS, HBenchmark si rende disponibile ad applicare il proprio protocollo di trasmissione dati sviluppando interfacce di collegamento anche con pms non inclusi nella precedente lista.

Integrazione PMS strutture

HBenchmark è dotato di **connettori di integrazione per leggere in modalità massiva e puntuale dati direttamente dai PMS** delle strutture alberghiere e campeggi messi a disposizione del Committente.

I dati dei singoli hotel vengono trasmessi come minimo una volta al giorno in modalità automatica e diretta dal gestionale (PMS) alla piattaforma HBenchmark al fine di garantire un aggiornamento del dato al massimo una volta ogni 24 ore, garantendo un ritardo massimo di 24 ore tra l'inserimento dell'informazione da parte della struttura ricettiva e visualizzazione sui cruscotti HBenchmark.

La connessione tra HBenchmark e i pms integrati **non necessita alcun inserimento manuale** da parte di strutture alberghiere, garantendo l'assoluta correttezza del dato e costanza nell'alimentazione e aggiornamento del database.

La piattaforma HBenchmark raccoglie i dati che riguardano le prenotazioni **degli ultimi 24 mesi e dei prossimi 12 mesi**. I dati vengono acquisiti da HBenchmark almeno quotidianamente, trasmettendo il tracciato completo delle prenotazioni degli ultimi 15 giorni e dei prossimi 365 giorni.

HBenchmark è dotato di un **sistema di audit che consiste in un cruscotto di controllo delle attività e trasmissioni che segnala eventuali ritardi o anomalie** nelle trasmissioni delle strutture rispetto alle schedulazioni previste, anomalie di importazione attraverso segnali di notifiche. Inoltre, il cruscotto di controllo permette di visualizzare lo storico delle importazioni effettuate con i relativi dettagli.

I dati raccolti da HBenchmark non includono in nessun caso i dati sensibili dell'ospite ma riguardano le seguenti informazioni riguardanti la prenotazione e il pernottamento degli ospiti delle strutture alberghiere e campeggi.

Il tracciato dati che HBenchmark importa dai PMS delle strutture alberghiere e campeggi include le seguenti variabili:

- Stato della prenotazione
- Data inserimento prenotazione
- Data arrivo e data partenza
- data di cancellazione della prenotazione
- Numero di persone e cluster di età (adulti/bambini)
- Nazionalità
- Tipologia di camera hotel
- Tipologia di prodotto campeggio (Piazzola, bungalow, MaxiCaravan, Tende)



- La tipologia di trattamento (BB, Mezza pensione, pensione completa, solo camera)
- Il canale di acquisizione (Diretto, OTA, GDS, Sito Web, wholesale,)
- Il segmento di mercato (gruppi/ individuali, business/ leasure,)
- prezzo della prenotazione e del pernottamento
- Luogo di domicilio (CAP) se presenti
- Tipologia di tariffa (rate code)

Cruscotto di reportistica

HBenchmark prevede un cruscotto di reportistica disponibile per gli operatori delle strutture ricettive, e per gli Enti territoriali partecipanti al progetto

La piattaforma ricava dai dati di prenotazione ricevuti dai PMS l'elenco degli indicatori, fornisce statistiche di comparazione degli indicatori della struttura associata all'utente e le metriche aggregate dei gruppi personalizzati impostati dall'utente.

Ogni restituzione grafica presente nel cruscotto contiene una legenda dettagliata contenente la lista strutture che contribuiscono con il loro dato alla restituzione con somma delle unità totali disponibili nel campione.

L'accesso alla piattaforma avviene con credenziali univoche per utente/struttura esclusivamente via web net con indirizzo web pubblicato.

Una volta completato l'accesso alla piattaforma in **home page dashboard** del cruscotto dedicato alle strutture, sono presenti le statistiche calcolate in quasi real time degli **indicatori più rilevanti** della singola struttura in comparazione con gli indicatori dei gruppi di riferimento selezionato. Vedi *immagine 2 dashboard struttura e immagine 1 dashboard destinazione*.

L'utente ha la facoltà di **selezionare con quale gruppo compare le proprie metriche** (gruppi personalizzati o gruppi preimpostati). I dati sono presentati in forma lineare con dettaglio di singola data, di eventuali eventi presenti sulla data e di calendario meteo per le sole date storiche.

Sono inoltre presentate delle tabelle di sintesi dei valori degli indicatori nel periodo selezionato esplicitando gli scarti di valore tra singola struttura e gruppo selezionato.

La singola struttura ha anche la facoltà di comparare nell'intervallo selezionato, i valori degli indicatori relativi al confronto storico nelle date dell'anno precedente o di due anni precedenti.

Immagine 1: dashboard destinazione





Immagine 2: dashboard struttura



Il cruscotto inoltre contiene un menu di navigazione per accedere alle seguenti funzionalità :

REPORT : in questa sezione è possibile accedere al pannello di creazione delle statistiche personalizzate. in questa sezione gli utenti potranno comporre autonomamente **gruppi di statistiche di comparazione contenute in report.**

Ogni statistica ha le seguenti funzionalità:

1. Quale o quali indicatori comparare (*riferimento paragrafo A.3 e allegato 2 elenco indicatori in piattaforma*)
2. Visualizzare i valori economici con o senza IVA
3. Visualizzazione dato con calendario meteo
4. Visualizzazione dato con calendario eventi
5. Visualizzare i dati con opzione Granularità Giornaliera /Settimanale /mensile / Annuale /Totale

Ogni report contenente l'insieme delle statistiche può essere personalizzato con le seguenti funzionalità :

1. Selezione intervallo temporale di analisi
2. Comparazione metriche anno precedente e due anni precedenti
3. in caso di comparazione con l'anno precedente, allineamento dati in base al giorno della settimana e non solo in base alla data inserendo la modalità domenica su domenica.
4. Comparazione degli indicatori della singola struttura con uno dei tre gruppi di competitor personalizzati o in opzione territorio di appartenenza, zona di appartenenza, località e relativo filtro per specifica categoria.

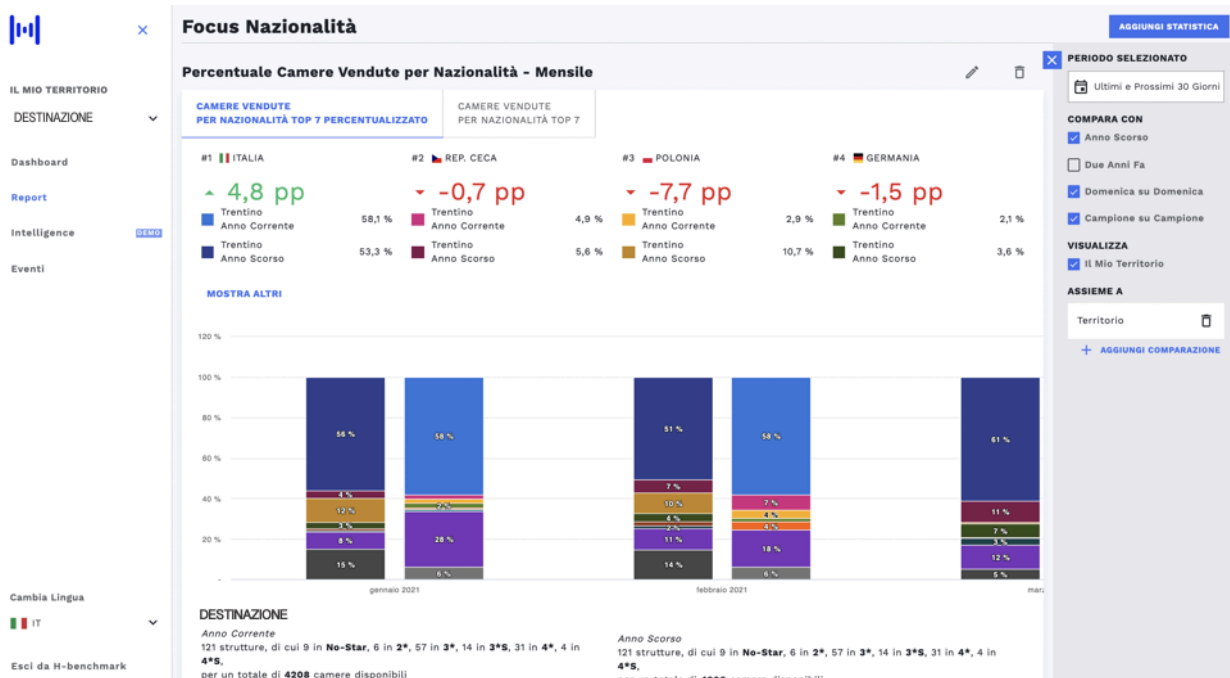
La restituzione di tutte le informazioni avviene in tempo reale, in base alla frequenza con cui la piattaforma viene alimentata dai pms delle strutture, ovvero come minimo una volta ogni 24 ore.

Immagine 3: esempio report preimpostati per le destinazioni. Anche nel cruscotto dedicato alle strutture e campeggi sono presenti report preimpostati specifici per le esigenze del business.



NOME	PERIODO	EVENTO		
Dashboard Principale	Ultimi e Prossimi 30 Giorni	-		
Focus Canali	Ultimi e Prossimi 30 Giorni	-		
Focus Mercati	Ultimi e Prossimi 30 Giorni	-		
Focus Nazionalità	Ultimi e Prossimi 30 Giorni	-		
Focus Trattamenti	Ultimi e Prossimi 30 Giorni	-		
Focus Cancellazioni	Ultimi e Prossimi 30 Giorni	-		
Focus Evento	02 aprile 2017 - 02 aprile 2017	Walking Lugano		

immagine 4: esempio dettaglio Report Nazionalità preimpostato per le destinazioni



IMPOSTAZIONI : in questa sezione l'utente gestore struttura o camping può visualizzare il dettaglio delle trasmissioni quotidiane trasferite dal PMS alla piattaforma

EVENTI: Nella apposita sezione l'utente avrà la facoltà di creare gli eventi che verranno poi **visualizzati in sovrapposizione nella restituzione delle statistiche** con granularità giornaliera. Ogni evento contiene le seguenti informazioni : nome , intervallo date durata, tipologia (Fiere, Gastronomia, Folklore, Teatro ,Musica, Arte, Sport, Festività). Ogni evento potrà essere riferito e collegato ad un evento degli anni precedenti, avvenuti anche in date diverse. Gli eventi sono di tre categorie che vengono distinte in base alla visibilità degli stessi nelle diverse utenze:

- eventi nazionali (feste a calendario di valenza nazionale)
- eventi territoriali (feste e eventi specifici del territorio, impostati dai manager del territorio e visibili solo per gli utenti associati al territorio stesso)
- eventi di struttura (eventi specifici della struttura o camping, impostati da utente gestore struttura o comping, visibili solo ed esclusivamente alla struttura)

La piattaforma prevede una comparazione di metriche storiche e future di eventi concatenati e caduti in date diverse.

COMPETITOR: in questa sezione si può costruire e gestire tre gruppi di competitor. Il sistema permette di visualizzare e



cercare le strutture aderenti e di inserirle nei gruppi di confronto. (Rif. paragrafo A.3)

GRUPPI PREIMPOSTATI STANDARD: Alcuni gruppi di hotel, detti anche non personalizzabili, sono preimpostati all'interno del sistema secondo regole di autocomposizione in funzione della categoria e luogo di appartenenza.

Gli utenti manager di territorio, di zona potranno accedere alle stesse statistiche delle strutture ma esclusivamente inerenti gruppi di strutture, e mai al dato della singola struttura.

Di seguito riportiamo alcuni esempi di restituzioni grafiche della piattaforma nella versione per destinazioni e nella versione per strutture ricettive. Si intende che **le destinazioni e enti partecipanti al progetto hanno accesso agli stessi indicatori e informazioni delle strutture**, ad eccezione dei dettagli relativi le singole strutture. Potranno vedere quindi i dati aggregati di gruppi di un minimo di 5 hotel, e con le regole descritte nel paragrafo A.3, o di gruppi preimpostati standard, con un confronto temporale di periodi o eventi fino ad un massimo di due anni precedenti e 1 anno a venire.



Occupazione Hotel e Destinazione

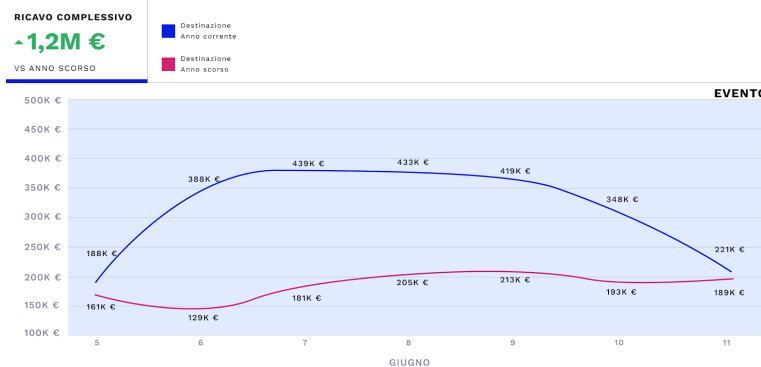
È possibile monitorare e confrontare con gli anni precedenti il tasso di occupazione della destinazione per date passate e future.

L'occupazione come tutti i KPI HBenchmark può essere segmentata per tipologia di trattamento, canale, mercato e nazionalità.

ADR Hotel e Destinazione - Average Daily Rate. È possibile confrontare il proprio ADR (es. hotel) rispetto a quello territorio, zona o competitive set, per un periodo o un evento specifico passato e futuro.



del

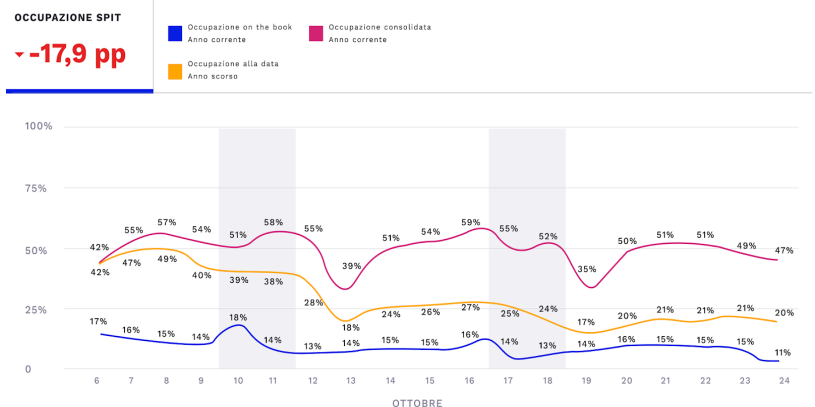


Ricavo complessivo Destinazione - confronto anno su anno

Monitorare il ricavo complessivo generato ad esempio da un evento organizzato nella tua destinazione.

SPIT- Same Point In Time

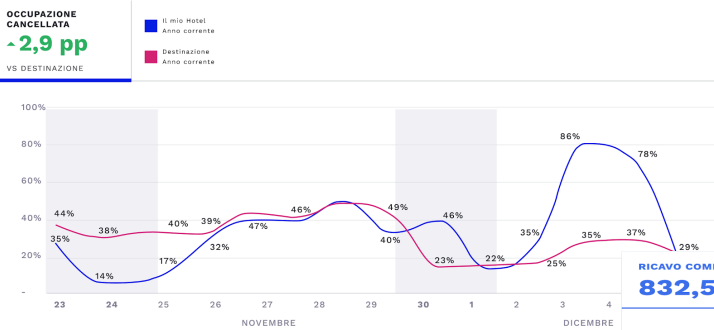
queste analisi permettono di confrontare l'on the book della struttura o del territorio per i più importanti indicatori KPI (numero di camere vendute, ADR, prezzo medio al netto di IVA e valore trattamento, revPAR e ricavo





complessivo) rispetto all'on the book dell'anno scorso, fotografato alla stessa data.

La linea blu rappresenta l'occupazione on the book, le prenotazioni ricevute della struttura per i prossimi 90 giorni. La linea gialla, rappresenta l'occupazione on the book fotografata alla stessa data dell'anno scorso, un fermo immagine di quello che stava succedendo l'anno scorso esattamente allo stesso momento. La linea magenta rappresenta il consuntivo dell'anno scorso.



Tasso di cancellazione hotel vs territorio

gli hotel conoscono il tasso di cancellazione e il relativo valore del tuo hotel e confrontalo con il tuo mercato locale per ogni giorno, settimana, mese passato o futuro.

Ricavo complessivo cancellato sulla destinazione

è possibile creare una statistica e visualizzare il ricavo complessivo cancellato sulla destinazione, zona o gruppi preimpostati o personalizzati e rapportarli con le condizioni meteo.



OCCUPAZIONE PER NAZIONALITÀ TOP 7 PERCENTUALIZZATO

#1 ITALIA	#2 FRANCIA	#3 GERMANIA	#4 REGNO UNITO	#5 PAESI BASSI	#6 SVIZZERA	#7 ALTRI
36,2%	12,3%	11,4%	36,2%	9,3%	5,2%	4,2%



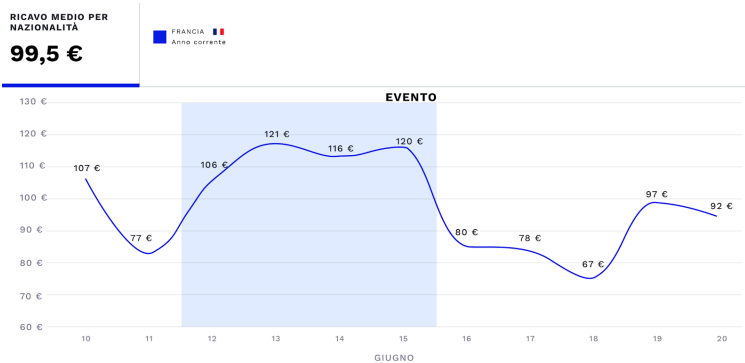
Nazionalità Destinazione

E' possibile conoscere il mix delle presenze, prenotazioni, cancellazioni e il ricavo medio della destinazione segmentati per nazionalità in tempo reale o quasi-reale

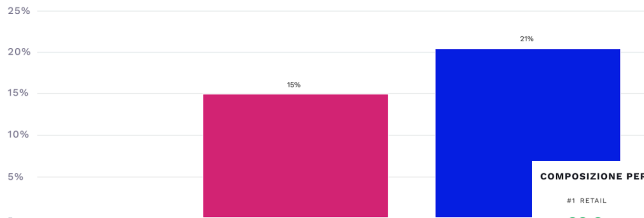
Creando una statistica per nazionalità è possibile vedere in pochi secondi i risultati del territorio relativi alle diverse nazionalità di provenienza degli ospiti per periodi di tempo passati e futuri.

Ricavo medio per nazionalità

E' possibile misurare i ricavi medi generati dalle prenotazioni sul territorio specifiche nazionalità degli ospiti, mettendole in relazione ad un evento tua località turistica o visualizzando i anno su anno



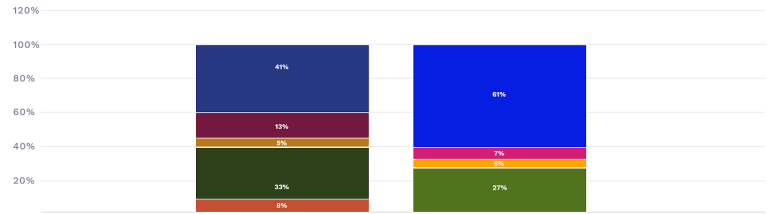
per
nella
trend



Canali di vendita hotel vs destinazione

Creando una statistica segmentata per tipologia di canale è possibile analizzare in pochi secondi i dati della struttura vs destinazione o gruppi, relativi ai diversi canali come diretto offline e online, sito web, agenzie OTA, tour operator, e altre agenzie. si possono inoltre creare delle statistiche per approfondire occupazione, cancellazioni e ricavo medio segmentate per canale di vendita.

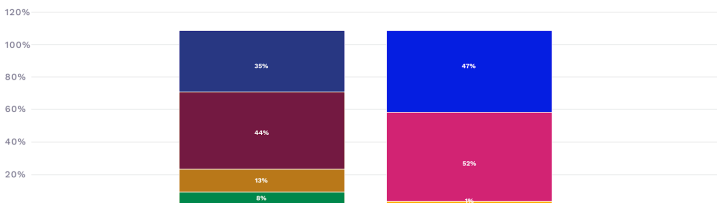
COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA OCCUPAZIONE PER MERCATO



Segmenti di mercato hotel vs destinazione

E' possibile segmentare i dati sulla base dei diversi mercati come retail, negoziati, ovvero clienti individuali che usufruiscono di una tariffa di convenzione accordata con la loro azienda, gruppi leisure di turisti o eventi e gruppi business, ovvero prenotazioni di gruppo di clienti Business (convegni, congressuale).

COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA - OCCUPAZIONE PER TRATTAMENTO



Trattamenti Hotel vs Destinazione

È possibile segmentare l'occupazione per tipologia di trattamento (B&B, room only, mezza pensione, pensione completa) e confrontarla con quella del tuo territorio o competitive set, per un periodo specifico passato o futuro.

Tutti i componenti e le funzionalità indicate nel caso d'uso sono standard, già sviluppate e attualmente funzionanti sulla piattaforma HBenchmark.

Elenco indicatori presenti in piattaforma

Macrosezione Generale

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| 1. OCCUPAZIONE | 7. CAMERE VENDUTE |
| 2. ADR | 8. CAPACITÀ |
| 3. REVPAR | 9. OSPITI PRESENTI |
| 4. OCCUPAZIONE LETTI | 10. RICAVO CAMERE |
| 5. PREZZO OSPITE - PERNOTTAMENTO | 11. MEDIA CAMERE VENDUTE |
| 6. CAMERE DISP. | 12. MEDIA OSPITI |



13. RICA VO MEDIO CAMERE
14. TREV PAR
15. TREV PEC
16. N° HOTEL

17. REVPOR
18. RICA VO TOTALE
19. CAMERE INVENDUTE
20. PERCENTUALE INVENDUTO

Macrosezione Trattamenti (FB=pensione completa, (HB=mezza pensione, BB= Bed & Breakfast, RO= solo camera)

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| 1. RICA VO FB | 15. RICA VO BB |
| 2. CAMERE VEND. FB | 16. CAMERE VEND. BB |
| 3. OSPITI IN FB | 17. OSPITI IN BB |
| 4. PREZZO CAMERA FB | 18. PREZZO CAMERA BB |
| 5. PREZZO PERSONA FB | 19. PREZZO PERSONA BB |
| 6. OCCUPAZIONE CAMERE FB | 20. OCCUPAZIONE CAMERE BB |
| 7. OCCUPAZIONE LETTI FB | 21. OCCUPAZIONE LETTI B&B |
| 8. RICA VO HB | 22. OCCUPAZIONE CAMERE BO |
| 9. CAMERE VEND. HB | 23. OCCUPAZIONE LETTI BO |
| 10. OSPITI IN HB | 24. PREZZO CAMERA BO |
| 11. PREZZO CAMERA HB | 25. PREZZO PERSONA BO |
| 12. PREZZO PERSONA HB | 26. RICA VO BO |
| 13. OCCUPAZIONE CAMERE HB | 27. CAMERE VENDUTE BO |
| 14. OCCUPAZIONE LETTI HB | 28. OSPITI BO |

Macrosezione Canali di vendita

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------------------|
| 1. OCCUPAZIONE CAMERE DIRECT | 26. RICA VO EXPEDIA |
| 2. OCCUPAZIONE LETTI DIRECT | 27. CAMERE VENDUTE EXPEDIA |
| 3. PREZZO CAMERA DIRECT | 28. OSPITI EXPEDIA |
| 4. PREZZO PERSONA DIRECT | 29. OCCUPAZIONE CAMERE PORTALE DESTINAZIONE |
| 5. RICA VO DIRECT | 30. OCCUPAZIONE LETTI PORTALE DESTINAZIONE |
| 6. CAMERE VENDUTE DIRECT | 31. PREZZO CAMERA PORTALE DESTINAZIONE |
| 7. OSPITI DIRECT | 32. PREZZO PERSONA PORTALE DESTINAZIONE |
| 8. OCCUPAZIONE CAMERE OTA | 33. RICA VO PORTALE DESTINAZIONE |
| 9. OCCUPAZIONE LETTI OTA | 34. CAMERE VENDUTE PORTALE DESTINAZIONE |
| 10. PREZZO CAMERA OTA | 35. OSPITI PORTALE DESTINAZIONE |
| 11. PREZZO PERSONA OTA | 36. OCCUPAZIONE CAMERE ALTRE OTA |
| 12. RICA VO OTA | 37. OCCUPAZIONE LETTI ALTRE OTA |
| 13. CAMERE VENDUTE OTA | 38. PREZZO CAMERA ALTRE OTA |
| 14. OSPITI OTA | 39. PREZZO PERSONA ALTRE OTA |
| 15. OCCUPAZIONE CAMERE BOOKING.COM | 40. RICA VO ALTRE OTA |
| 16. OCCUPAZIONE LETTI BOOKING.COM | 41. CAMERE VENDUTE ALTRE OTA |
| 17. PREZZO CAMERA BOOKING.COM | 42. OSPITI ALTRE OTA |
| 18. PREZZO PERSONA BOOKING.COM | 43. OCCUPAZIONE CAMERE GDS |
| 19. RICA VO BOOKING.COM | 44. OCCUPAZIONE LETTI GDS |
| 20. CAMERE VENDUTE BOOKING.COM | 45. PREZZO CAMERA GDS |
| 21. OSPITI BOOKING.COM | 46. PREZZO PERSONA GDS |
| 22. OCCUPAZIONE CAMERE EXPEDIA | 47. RICA VO GDS |
| 23. OCCUPAZIONE LETTI EXPEDIA | 48. CAMERE VENDUTE GDS |
| 24. PREZZO CAMERA EXPEDIA | 49. OSPITI GDS |
| 25. PREZZO PERSONA EXPEDIA | 50. OCCUPAZIONE CAMERE BRAND_WEB |



51. OCCUPAZIONE LETTI BRAND_WEB
52. PREZZO CAMERA BRAND_WEB
53. PREZZO PERSONA BRAND_WEB
54. RICAVO BRAND_WEB
55. CAMERE VENDUTE BRAND_WEB
56. OSPITI BRAND_WEB

57. OCCUPAZIONE CAMERE OTHER CHANNEL
58. OCCUPAZIONE LETTI OTHER CHANNEL
59. PREZZO CAMERA OTHER CHANNEL
60. PREZZO PERSONA OTHER CHANNEL
61. RICAVO OTHER CHANNEL
62. CAMERE VENDUTE OTHER CHANNEL
63. OSPITI OTHER CHANNEL

Macro sezione segmenti di mercato

1. OCCUPAZIONE CAMERE RETAIL
2. OCCUPAZIONE LETTI RETAIL
3. PREZZO CAMERA RETAIL
4. PREZZO PERSONA RETAIL
5. RICAVO RETAIL
6. CAMERE VENDUTE RETAIL
7. OSPITI RETAIL
8. OCCUPAZIONE CAMERE BUSINESS GROUPS
9. OCCUPAZIONE LETTI BUSINESS GROUPS
10. PREZZO CAMERA BUSINESS GROUPS
11. PREZZO PERSONA BUSINESS GROUPS
12. RICAVO BUSINESS GROUPS
13. CAMERE VENDUTE BUSINESS GROUPS
14. OSPITI BUSINESS GROUPS
15. OCCUPAZIONE CAMERE LEISURE GROUPS
16. OCCUPAZIONE LETTI LEISURE GROUPS
17. PREZZO CAMERA LEISURE GROUPS
18. PREZZO PERSONA LEISURE GROUPS
19. RICAVO LEISURE GROUPS
20. CAMERE VENDUTE LEISURE GROUPS

21. OSPITI GRUPPI LEISURE
22. OCCUPAZIONE CAMERE NEGOTIATED
23. OCCUPAZIONE LETTI NEGOTIATED
24. PREZZO CAMERA NEGOTIATED
25. PREZZO PERSONA NEGOTIATED
26. RICAVO NEGOTIATED
27. CAMERE VENDUTE NEGOTIATED
28. OSPITI NEGOTIATED
29. OCCUPAZIONE CAMERE
30. WHOLESALERS_DISCOUNT_OTHER
31. OCCUPAZIONE LETTI
32. WHOLESALERS_DISCOUNT_OTHER
33. PREZZO CAMERA
34. WHOLESALERS_DISCOUNT_OTHER
35. PREZZO PERSONA
36. WHOLESALERS_DISCOUNT_OTHER
37. RICAVO WHOLESALERS_DISCOUNT_OTHER
38. CAMERE VENDUTE
39. WHOLESALERS_DISCOUNT_OTHER
40. OSPITI WHOLESALERS_DISCOUNT_OTHER

Macro sezione Nazionalità

1. OCCUPAZIONE CAMERE PER NAZIONALITÀ
2. CAMERE VENDUTE PER NAZIONALITÀ
3. OCCUPAZIONE CAMERE PER NAZIONALITÀ IN PERCENTUALE
4. CAMERE VENDUTE PER NAZIONALITÀ IN PERCENTUALE
5. RICAVO MEDIO CAMERA PER NAZIONALITÀ
6. RICAVO CAMERE PER NAZIONALITÀ
7. RICAVO COMPLESSIVO PER NAZIONALITÀ
8. RICAVO CAMERE PER NAZIONALITÀ IN PERCENTUALE
9. RICAVO COMPLESSIVO PER NAZIONALITÀ IN PERCENTUALE
10. OSPITI PER NAZIONALITÀ
11. OSPITI PER NAZIONALITÀ IN PERCENTUALE

Macro sezione Posizionamento di mercato

1. MPI: indice di penetrazione nel mercato, viene calcolato come rapporto tra la occupazione percentuale di una struttura e quella del gruppo di competitor (o territorio)



2. ARI: indice del ricavo medio, viene calcolato come rapporto tra l'adr (average daily rate) di una struttura e l'adr dei competitor (o territorio).
3. RGI: indice del ricavo generato per camera disponibile, viene calcolato come rapporto tra il revpar di una STRUTTURA E QUELLO DEL GRUPPO DI COMPETITOR (O TERRITORIO).

Indicatori di Durata della prenotazione

1. durata media prenotazione: indicatore che permette di calcolare nel periodo selezionato la durata medie delle prenotazioni.

Indicatori KPI Cancellazioni

SEGMENTO	TITOLO	DESCRIZIONE	SEGMENTO	TITOLO	DESCRIZIONE
TOTALE	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	BOOKING	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
TOTALE	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	BOOKING	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
TOTALE	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	BOOKING	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
COMPOSIZIONE PURA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	EXPEDIA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
COMPOSIZIONE PURA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	EXPEDIA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
COMPOSIZIONE PURA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	EXPEDIA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	AGENZIE OTA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	AGENZIE OTA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	AGENZIE OTA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
ALL INCLUSIVE	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	SWITZERLAND TRAVEL CENTER	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.



ALL INCLUSIVE	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	SWITZERLAND TRAVEL CENTER	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
ALL INCLUSIVE	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	SWITZERLAND TRAVEL CENTER	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
PENSIONE COMPLETA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	ALTRI CANALI	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
PENSIONE COMPLETA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	ALTRI CANALI	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
PENSIONE COMPLETA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	ALTRI CANALI	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
MEZZA PENSIONE	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	COMPOSIZIONE PURA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
MEZZA PENSIONE	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	COMPOSIZIONE PURA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
MEZZA PENSIONE	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	COMPOSIZIONE PURA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
BED & BREAKFAST	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
BED & BREAKFAST	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
BED & BREAKFAST	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
SOLO CAMERA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	RETAIL	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
SOLO CAMERA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	RETAIL	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.



SOLO CAMERA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	RETAIL	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
COMPOSIZIONE PURA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	GRUPPI BUSINESS	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
COMPOSIZIONE PURA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	GRUPPI BUSINESS	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
COMPOSIZIONE PURA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	GRUPPI BUSINESS	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	NEGOZIATI	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	NEGOZIATI	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
COMPOSIZIONE PERCENTUALIZZATA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	NEGOZIATI	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
DIRETTO	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	GRUPPI LEISURE	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
DIRETTO	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	GRUPPI LEISURE	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
DIRETTO	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	GRUPPI LEISURE	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
SITO WEB	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	ALTRI MERCATI	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
SITO WEB	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	ALTRI MERCATI	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
SITO WEB	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	ALTRI MERCATI	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
GLOBAL DISTRIBUTION SYSTEM	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	MIGLIORI 7	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.



GLOBAL DISTRIBUTION SYSTEM	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	MIGLIORI 7	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
GLOBAL DISTRIBUTION SYSTEM	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	MIGLIORI 7	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
PORTALE DESTINAZIONE	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	MIGLIORI 7 PERCENTUALIZZATE	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
PORTALE DESTINAZIONE	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	MIGLIORI 7 PERCENTUALIZZATE	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
PORTALE DESTINAZIONE	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	MIGLIORI 7 PERCENTUALIZZATE	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.
TOTALE AGENZIE OTA	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.	SINGOLA NAZIONALITÀ	Camere Cancellate	Esprime il numero di camere cancellate.
TOTALE AGENZIE OTA	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.	SINGOLA NAZIONALITÀ	Occupazione Cancellata	Esprime la percentuale di camere cancellate sulle camere disponibili.
TOTALE AGENZIE OTA	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.	SINGOLA NAZIONALITÀ	Ricavo Complessivo Cancellato	Indica il ricavo cancellato della camera, incluso i pasti, al netto dell'IVA.

Funzionalità Versione HB Pro:

- Occupazione, prezzi e relativi indicatori internazionali, posizionamento sul mercato
- Durata media prenotazione
- Analisi per Trattamento, Canale di Vendita, Segmento di Mercato, Nazionalità degli ospiti
- KPI disdette
- SPIT (statistiche Same Point in Time)

Video tutorial dimostrativi

Per Destinazione:

- [DEMO - Come HBenchmark ti aiuterà a massimizzare i risultati della tua destinazione!](#)

Per operatori :



- [Check importazione dati](#) - Imparerai a monitorare la correttezza del flusso metriche importate dal tuo PMS.
- [Come funziona la piattaforma](#) - Una panoramica completa su tutte le funzionalità principali che ti aiuteranno a massimizzare i risultati della tua struttura.
- [Il nuovo configuratore indicatori](#) - Come usarlo al meglio per passare dal Benchmark alla Business Intelligence.

CONDIZIONI ECONOMICHE RISERVATE A COMUNE DI CREMONA :

Descrizione	Prezzo Riservato
N° 8 Licenze di accesso HBenchmark Versione PRO per Struttura ricettiva	Canone annuale unitario 462,5 € Totale 3.700 € + IVA
Licenza di accesso account Territoriale (Destination Manager)	Canone annuale Incluso
Attività di manutenzione ,formazione e rendicontazione per struttura ricettiva e destinazione	Costo una tantum Totale 1.950 € + IVA

Totale Offerta: 5.650 Euro

Prezzi IVA esclusa.

La presente offerta ha validità sino al 30/04/2024.