



GUIDA *alla* DISINTERMEDIAZIONE

Ottieni il Massimo
dalle Vendite Dirette del tuo Hotel



INDICE

I. Strategia	03
II. Analizza	07
III. Promuovi	12
IV. Converti	21
V. Chi siamo	31





Strategia

La "Guida alla Disintermediazione" è l'e-book creato per gli albergatori che desiderano **aumentare le prenotazioni**, diventare più **indipendenti dalle OTA** e **mantenere il controllo** sul proprio business.

Se anche tu condividi questi obiettivi, allora stai leggendo il documento giusto!

Disintermediazione: da tendenza a best practice

L'avvento di Internet ha rivoluzionato il settore alberghiero. Negli anni '90, le OTA hanno offerto ai viaggiatori una grande comodità, ma le **elevate commissioni** e la **perdita di controllo** sulle relazioni coi clienti hanno spinto gli albergatori a cercare nuovi modelli di distribuzione.

In questo contesto, a metà anni '90 i soci fondatori di Nozio, albergatori essi stessi, intuirono le **potenzialità della vendita diretta** e trasferirono per **primi in Italia** il concetto di **Disintermediazione**, già noto in altri settori, in ambito turistico-alberghiero.

Nel 1996 realizzarono il **primo Sito Ufficiale** di un hotel italiano, dando il via a una **nuova era** per il settore.

Da allora, la Disintermediazione si è affermata come una **best practice** che permette agli albergatori di aumentare i **profitti**, migliorare la **relazione** con i clienti e avere un maggiore **controllo** sul proprio business.

Nozio, con la sua riconosciuta esperienza, da quasi 30 anni continua ad **affiancare** gli albergatori nel loro percorso di Disintermediazione, offrendo loro un **supporto completo e personalizzato**.

Aumenta i **profitti** e fidelizza i clienti:

8 vantaggi della **vendita diretta**



Attraverso i nostri **consigli strategici e pratici**, ti guideremo verso il successo nella **Disintermediazione alberghiera**, offrendoti una visione chiara dei **benefici** che potrai ottenere per dare una **svolta** alla gestione della tua struttura ricettiva.

Ecco i principali:

- **Aumento dei profitti:** la vendita diretta permette di ridurre le commissioni (spesso molto elevate) richieste dagli intermediari, consentendoti così di massimizzare il margine di profitto del tuo business.
- **Controllo sull'immagine del Brand:** puoi comunicare in modo coerente i valori della tua struttura e garantire una rappresentazione accurata del tuo prodotto attraverso tutti i canali di marketing digitale.
- **Flessibilità nelle politiche di prenotazione:** la vendita diretta offre la flessibilità di adattare le politiche di prenotazione alle esigenze del momento, migliorando la capacità di attrarre e trattenere i clienti.

- **Riduzione della dipendenza da terzi:** riduci la dipendenza dalle OTA diminuendo il rischio di cancellazioni o modifiche impreviste.
- **Differenziazione dell'offerta:** la vendita diretta offre l'opportunità di differenziare il tuo prodotto dai competitor, aumentandone il valore percepito.
- **Controllo sulla distribuzione delle camere:** la vendita diretta permette di ottenere un controllo maggiore sull'inventario delle camere e sulla strategia di pricing per massimizzare l'occupazione e i ricavi.
- **Relazione diretta con il cliente:** vendendo direttamente, puoi stabilire e mantenere una relazione personale con i tuoi clienti, migliorando la comprensione delle loro esigenze e preferenze.
- **Accesso diretto ai feedback dei clienti:** rispondi prontamente ai problemi, migliora i servizi e mantieni un alto livello di soddisfazione del cliente.

La strategia di Nozio che ti porterà a godere di questi benefici si articola in 3 fasi chiave:



Scopriamole assieme!

O

Analizza

Esaminare attentamente i **dati** generati dal Sito Ufficiale della tua struttura ricettiva è cruciale per una gestione efficace delle strategie e degli investimenti.

Questa fase ti offre l'opportunità di scoprire le **preziose informazioni** nascoste nel traffico online, identificare i trend di prenotazione e comprendere meglio il comportamento e le preferenze dei tuoi ospiti.

Preparati a trasformare questi dati in **azioni concrete** per migliorare le tue strategie di marketing e aumentare le prenotazioni dirette!

S M A R T



AZIONE VINCENTE

Definisci **obiettivi chiari e mirati** utilizzando il metodo S.M.A.R.T.(*), al fine di implementare la tua strategia di Disintermediazione con precisione e successo.

Stabiliti gli obiettivi, assicurati di predisporre un **piano d'azione** adeguato per raggiungerli.

(*) S.M.A.R.T. è un acronimo utilizzato per definire gli obiettivi strategici, dove ogni lettera rappresenta un attributo specifico che un obiettivo dovrebbe possedere: Specific (Specifico), Measurable (Misurabile), Achievable (Realizzabile), Relevant (Rilevante), Time-bound (Definito nel tempo).



INFORMAZIONI CHIAVE

Per impostare un solido **piano d'azione strategico**, dovresti essere in grado di rispondere alle seguenti domande:

- Di quanto vuoi aumentare le tue prenotazioni dirette in termini percentuali?
- In quale arco di tempo vuoi raggiungere questo obiettivo?
- Quanta parte del tuo fatturato generato dalle OTA vorresti spostare sul canale diretto?
- Qual è il costo massimo di acquisizione (CPA) che sei in grado di sostenere per le tue prenotazioni dirette e come si confronta con i costi di distribuzione delle OTA?



AZIONE VINCENTE

Conoscere il **comportamento dei tuoi ospiti** e il loro **percorso di acquisto** è fondamentale per garantire l'efficacia del tuo piano strategico.



INFORMAZIONI CHIAVE

Ecco i nostri consigli per analizzare al meglio il comportamento dei tuoi ospiti:

- Esamina il tuo **mix distributivo**, i segmenti di mercato e i Paesi di provenienza dei tuoi clienti e assicurati di sfruttare i canali online più efficaci per **umentare la visibilità** e la **brand awareness** del tuo hotel negli stessi mercati.
- **Analizza i trend** delle prenotazioni del tuo hotel in termini di **finestra di prenotazione** e **durata del soggiorno** e adatta la tua strategia di marketing di conseguenza.





AZIONE VINCENTE

Assicurati di **misurare regolarmente il flusso delle prenotazioni dirette** in base ai KPI che hai precedentemente delineato e agli obiettivi che hai stabilito, e agisci di conseguenza.



INFORMAZIONI CHIAVE

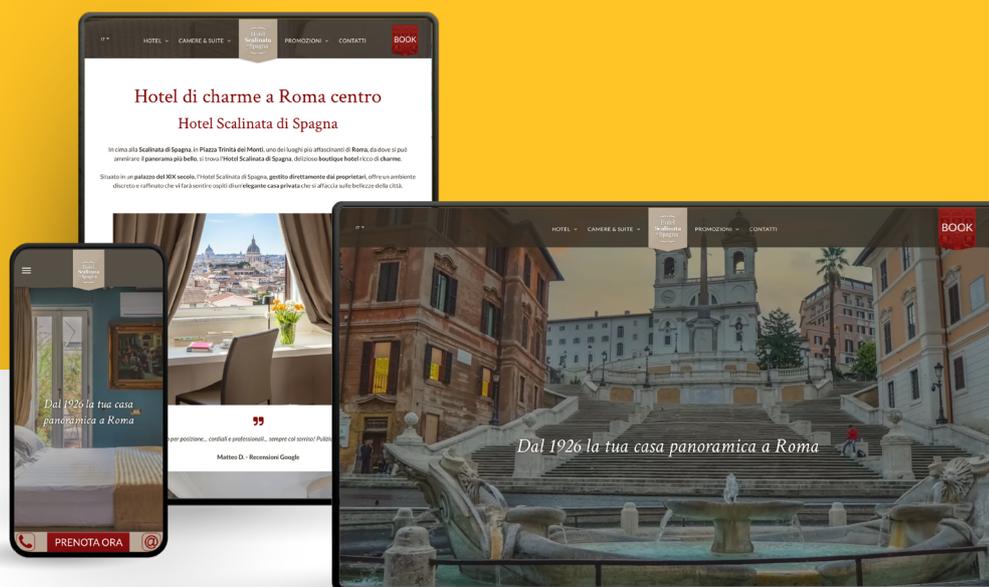
Per avere il controllo delle prenotazioni dirette, dovresti rispondere a queste domande cruciali:

- Quali **KPI** (Key Performance Indicators - Indicatori Chiave di Prestazione) misurerai costantemente per assicurarti che il tuo piano d'azione stia procedendo verso gli obiettivi fissati?
- Disponi di una solida piattaforma di **Business Intelligence** che ti consenta di misurare le prestazioni e i risultati rispetto agli obiettivi e ai KPI?

Nozio Local Heroes



Hotel Scalinata di Spagna



+63%

Vendite provenienti da Advertising

“ Nozio è compagno di un viaggio lungo e ricco di tante esperienze, che hanno dato e daranno movimento, profondità e prospettiva, al mio Hotel. Un servizio professionale, competente e performante. Come relazione umana è famiglia. ”

Fabrizio Jemma

Titolare, Hotel Scalinata di Spagna (Roma)

Scarica il Caso Studio!

2 0

Promuovi

Attrarre visitatori sul Sito Ufficiale della tua struttura ricettiva è fondamentale per generare **traffico qualificato** e di conseguenza ottenere nuove prenotazioni dirette.

Per raggiungere questo obiettivo, è essenziale sviluppare la giusta **strategia di visibilità online**: presidiare con strumenti ad hoc i portali e i siti più utilizzati dal tuo target di interesse e monitorare costantemente i risultati per adattarti in modo efficace ai cambiamenti del mercato.

Avviare una strategia di **digital advertising multicanale** ti consente di presidiare tutte le fasi del processo d'acquisto del viaggiatore, massimizzando così le opportunità di conversione sul tuo canale diretto.

Google

Bing



AZIONE VINCENTE

Attiva campagne di **Search Advertising** per proteggere il tuo Brand sui motori di ricerca affinché i potenziali clienti trovino il tuo Sito Ufficiale anziché le OTA, aumentando così il traffico diretto e le prenotazioni.



INFORMAZIONI CHIAVE

Le campagne di **Brand Protection** garantiscono che il tuo Sito Ufficiale occupi i primi posti nei risultati di ricerca quando viene digitato il nome del tuo hotel o termini correlati.

Questa attività pubblicitaria protegge lo spazio del tuo marchio e guida gli ospiti direttamente verso il tuo canale diretto.



AZIONE VINCENTE

Eleva le campagne **Pay Per Click (PPC)** oltre il semplice acquisto di spazi pubblicitari online: utilizzale per mirare al cliente ideale nel momento giusto e con il messaggio perfetto.



INFORMAZIONI CHIAVE

- Abbandona le tattiche di dispersione e abbraccia il **targeting di precisione**.
- Entra in contatto con i tuoi **ospiti ideali**, evita le commissioni e incrementa i tuoi profitti: questo è il potere di una pubblicità online efficace per il tuo hotel.
- Le campagne **Nozio Digital Advertising** svolgono esattamente questa funzione: generare più entrate dirette e massimizzare il ROI dei tuoi investimenti pubblicitari.





AZIONE VINCENTE

Adotta un approccio combinato di **Social Advertising**, mixando campagne di **retargeting** ad altre basate su **interessi** e/o comportamenti: ti permetterà di massimizzare l'efficacia dei tuoi investimenti pubblicitari, aumentare la notorietà del tuo brand e guidare più ospiti verso la prenotazione diretta.



INFORMAZIONI CHIAVE

- Una campagna Social di successo mette in luce le **unicità del tuo hotel** e le comunica agli utenti più propensi a prenotare nella tua struttura.
- Molti viaggiatori **cercano un rapporto diretto con la struttura ricettiva**, per avere rassicurazioni e verificare che l'hotel sia in linea con le loro esigenze. I Social Media sono la risposta ideale a queste necessità, perché offrono un'occasione di incontro e conversazione dalla fase d'ispirazione a quella di prenotazione del soggiorno.
- Una campagna Social Advertising correttamente costruita renderà visibile il tuo hotel a **nuovi potenziali viaggiatori**, spingendoli a **contattarti** per conoscere meglio la tua struttura, a telefonare, inviare **email** o procedere con la **prenotazione**.
- Sfrutta il potere del **retargeting** per raggiungere chi ha già visitato il tuo Sito Ufficiale e non ha ancora prenotato, mentre naviga su Facebook o Instagram: mantenendo costantemente viva l'immagine del tuo hotel nella loro mente, potenzierai le possibilità di conversione sul tuo sito!



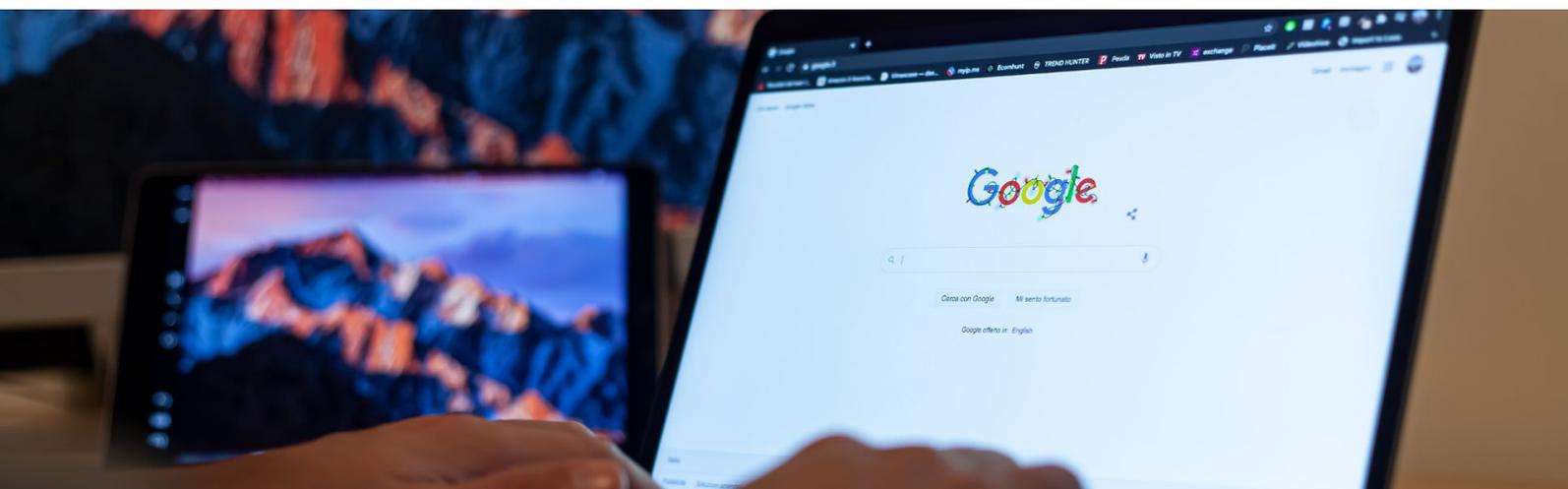
AZIONE VINCENTE

Attiva una campagna **Google Ads - Performance Max per Hotel**: è l'opportunità perfetta per mettere in risalto la tua struttura ricettiva rispetto alla concorrenza, in tutti i punti più strategici della navigazione web dei tuoi potenziali ospiti.



INFORMAZIONI CHIAVE

- Comprendi il **percorso d'acquisto** dell'ospite: un'analisi attenta e continuativa della tua presenza online e del volume di ricerca traccia un quadro della navigazione online dei tuoi clienti e ti aiuta a rispondere meglio alle loro esigenze.
- Con le campagne **Performance Max**, Google mette a disposizione la sua potente **AI** per attirare gli ospiti verso la prenotazione diretta sul tuo sito, andando ad intercettare il giusto pubblico nelle varie fasi del percorso di acquisto online.
- Con **asset accuratamente realizzati** (titoli, immagini e video) e indicatori di pubblico appositamente selezionati, la tua campagna Performance Max potrà indirizzare il percorso degli utenti e guidarli verso la prenotazione diretta.





AZIONE VINCENTE

Aumenta la visibilità del tuo Sito Ufficiale sui Metasearch (**Google Hotel Ads, Tripadvisor, Trivago** ecc.) e canalizza i visitatori direttamente nel tuo sistema di prenotazione: la conversione sarà più facile e veloce!



INFORMAZIONI CHIAVE

- La presenza del tuo Sito Ufficiale sui Metamotori attraverso campagne **Price Advertising** è strategica perchè ti consente di **competere con le OTA**, accrescere la tua brand awareness e ridurre fortemente i **costi di distribuzione**.
- Le campagne **Price Advertising** generano prenotazioni dirette (senza commissioni), mostrando prezzi e disponibilità del tuo hotel ai viaggiatori che consultano i Metamotori: il tutto con **costi di acquisizione molto più bassi delle OTA!**
- Si tratta di un **investimento modulabile**, che ti permette di controllare le performance di ogni canale: il tuo hotel sarà presente sui principali Metamotori e la gestione sarà centralizzata in un'**unica potente piattaforma**.
- Il servizio **Google Free Booking Link** ti consente di essere visibile all'interno di Google Hotel Ads **senza pagare** alcun click ma solo un costo di connessione minimo.



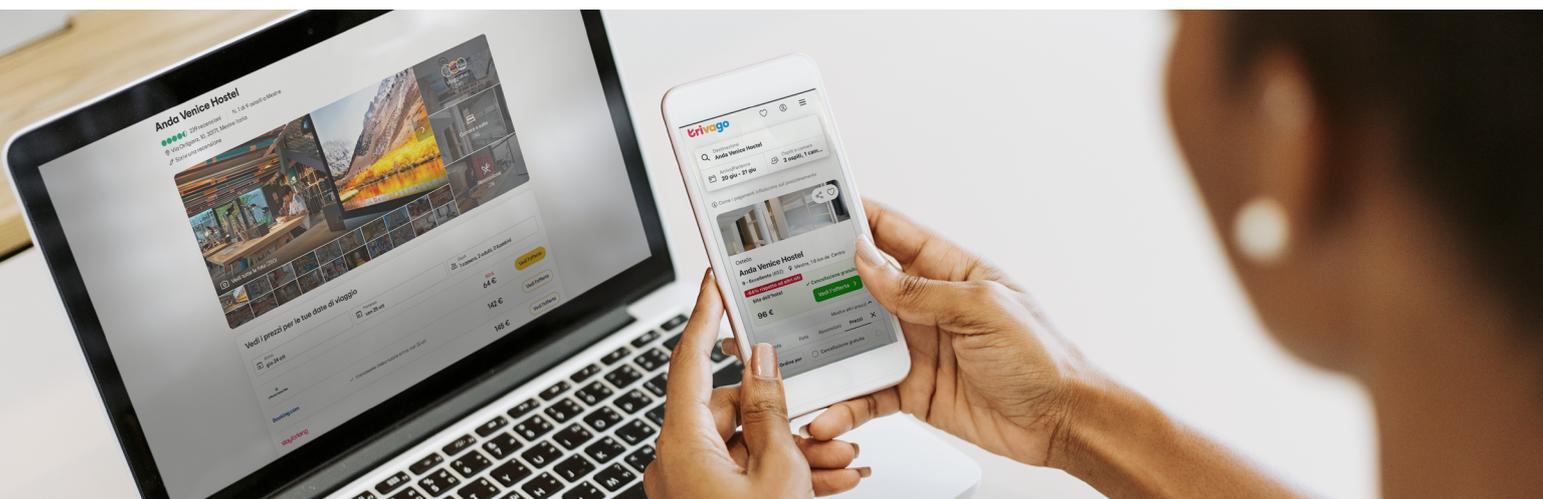
AZIONE VINCENTE

Poca disponibilità? **Mantieni attive le campagne** Price Advertising: non sprecherai il budget perché le tariffe del tuo Sito Ufficiale verranno visualizzate solo quando le camere sono disponibili e prenotabili nel sistema di prenotazione.



INFORMAZIONI CHIAVE

Le campagne Price Advertising sono una preziosa **rete di sicurezza**, perché garantiscono che il tuo Sito Ufficiale rimanga visibile anche in caso di bassa disponibilità.





AZIONE VINCENTE

Analizza i mercati a maggiore conversione per **identificare i Metasearch più efficaci** per i tuoi investimenti.

Adatta la tua strategia sui Metasearch alle preferenze e ai comportamenti di ricerca di ciascun mercato.



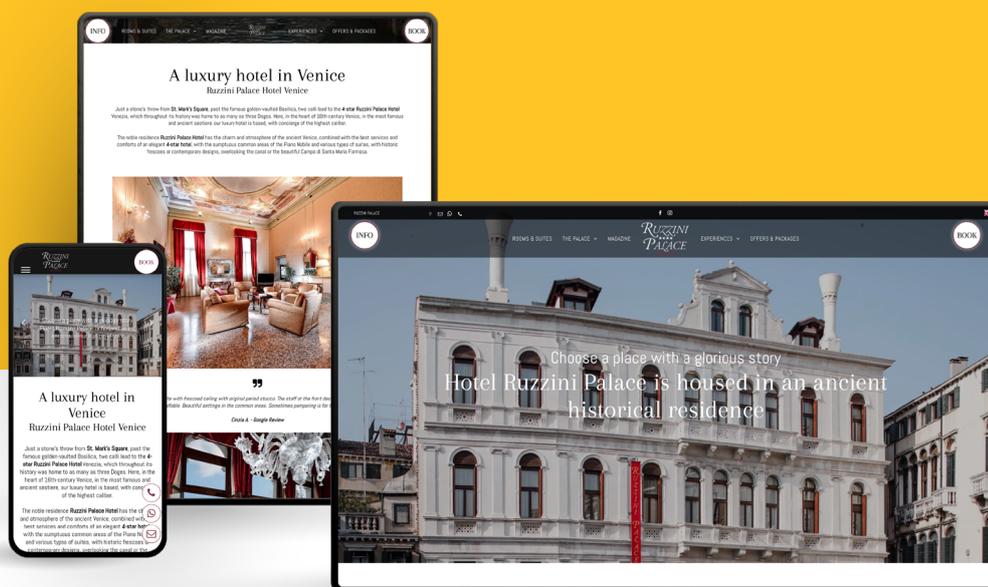
INFORMAZIONI CHIAVE

- Quali sono i Paesi in cui il volume di ricerca è maggiore e in quale momento della giornata o della settimana?
- Per garantire un'analisi di qualità sono necessari **dati di qualità**. Le piattaforme di **Business Intelligence** come **Nozio Wolf** completano il quadro con informazioni strategiche.

Nozio Local Heroes



Ruzzini Palace



+200%
Redditività Diretta

“ Grazie alla collaborazione ventennale con Nozio ho visto un aumento delle prenotazioni dirette, una riduzione delle commissioni e soprattutto il miglioramento della visibilità del mio hotel. ”

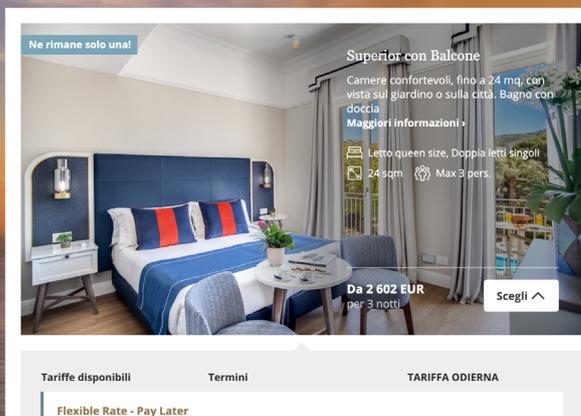
Sebastiano Cagnin
General Manager, Ruzzini Palace (Venezia)

Scarica il Caso Studio!

mo

Converti

La domanda turistica è in continua evoluzione e per attrarre i nuovi viaggiatori è essenziale curare le **politiche distributive, tariffarie** e il **design** del tuo Sito Ufficiale.



AZIONE VINCENTE

Indica chiaramente i **benefici della prenotazione** tramite il Sito Ufficiale del tuo hotel, aiutando i clienti a prendere una decisione informata e mostrando i vantaggi unici e il valore che offri.



INFORMAZIONI CHIAVE

- In fase di prenotazione metti in evidenza i **vantaggi concreti** della prenotazione diretta, rafforzando il messaggio attraverso un widget che confronti il tuo prezzo rispetto alle OTA e i benefit aggiuntivi (es. late check out, aperitivo di benvenuto ecc.).
- Inserisci **offerte esclusive e servizi extra**: le prenotazioni dirette possono essere utilizzate per sbloccare offerte e sconti esclusivi che non sono disponibili su piattaforme di terze parti.
- Opzioni di **pagamento e politiche di cancellazione semplificate**: la prenotazione diretta può offrire opzioni di pagamento flessibili, politiche di cancellazione trasparenti e una comunicazione diretta con l'hotel.



AZIONE VINCENTE

Abbina le camere a servizi o esperienze per creare **pacchetti unici e/o buoni regalo** sul tuo Sito Ufficiale, in grado di offrire agli ospiti un valore aggiunto per incentivarli a prenotare direttamente.



INFORMAZIONI CHIAVE

- Evita gli sconti, **offri valore!** Abbina le camere a servizi interessanti o a esperienze locali. Crea pacchetti irresistibili che incentivino le prenotazioni dirette e aumentino la soddisfazione degli ospiti generando ricordi.
- Potere ai **pacchetti!** Assicurati che un pacchetto sia disponibile solo sul tuo Sito Ufficiale. Attra gli ospiti in cerca di valore e spingi le prenotazioni dirette, evitando i programmi di sconto delle OTA che mercificano la tua offerta riducendola al solo prezzo.

Buoni regalo



Buono Regalo per Lei



Buono Regalo per Lui



Buono Regalo per coppia



Buono regalo "I love you"



AZIONE VINCENTE

Analizza costantemente le prestazioni del tuo sistema di prenotazione esaminando il **tasso di conversione dei vari step del funnel**.



INFORMAZIONI CHIAVE

- **Traccia il tasso di conversione in ogni fase del processo di prenotazione:** determina la percentuale di visitatori che procedono con successo da una fase all'altra, identificando i potenziali punti in cui gli utenti abbandonano il carrello e analizza la ragione dell'abbandono.
- Valuta costantemente il tasso di conversione, la frequenza di rimbalzo e altri parametri chiave del sistema di prenotazione e **modifica la tua offerta in base ai dati raccolti**.



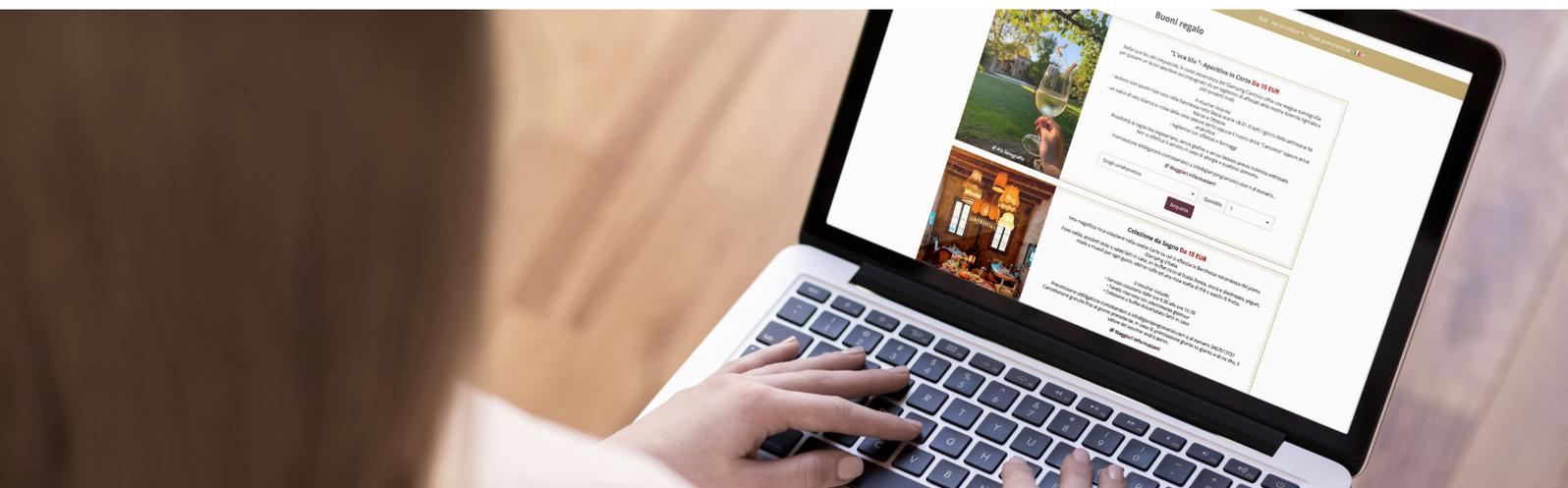
AZIONE VINCENTE

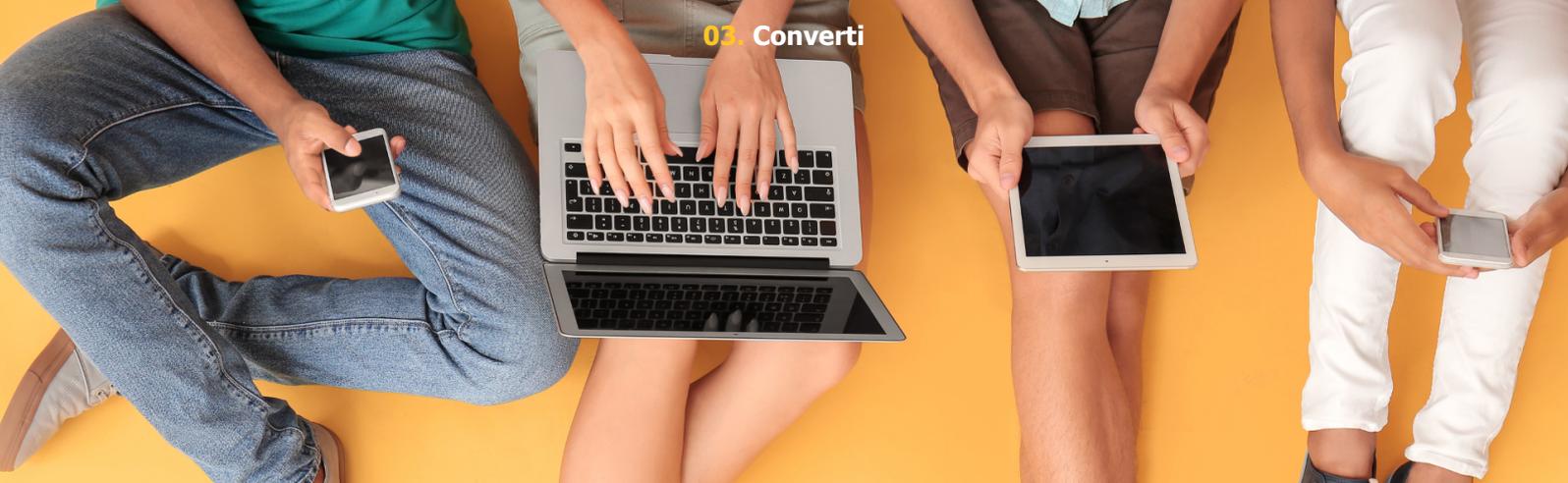
Rifiuta i programmi di fidelizzazione delle OTA e **proteggi il rapporto con i tuoi clienti diretti**. Evita di diventare dipendente dalle strategie delle OTA, garantendo così la **sostenibilità** della tua attività nel lungo periodo.



INFORMAZIONI CHIAVE

- Premia i tuoi ospiti abituali con **offerte personalizzate, upgrade o punti fedeltà** riscattabili attraverso il tuo Sito Ufficiale.
- **Contatta i clienti** che hanno già soggiornato nel tuo hotel tramite e-mail o social media, e proponi loro offerte speciali e pacchetti, evidenziando sempre i vantaggi della prenotazione diretta.





AZIONE VINCENTE

Mantenere il Sito Ufficiale aggiornato migliora la comunicazione e le relazioni con gli utenti. Non solo: i motori di ricerca come Google e Bing premiano gli aggiornamenti regolari classificando i siti nelle posizioni più alte (e visibili) dei risultati.



INFORMAZIONI CHIAVE

- Coinvolgi i visitatori con **contenuti sempre aggiornati** sul tuo Sito Ufficiale, mostrando le offerte dell'hotel, il fascino della tua destinazione e gli eventi locali.
- Scala le classifiche di ricerca: pubblica costantemente **contenuti informativi**, segnalando ai motori di ricerca la tua rilevanza e affidabilità.



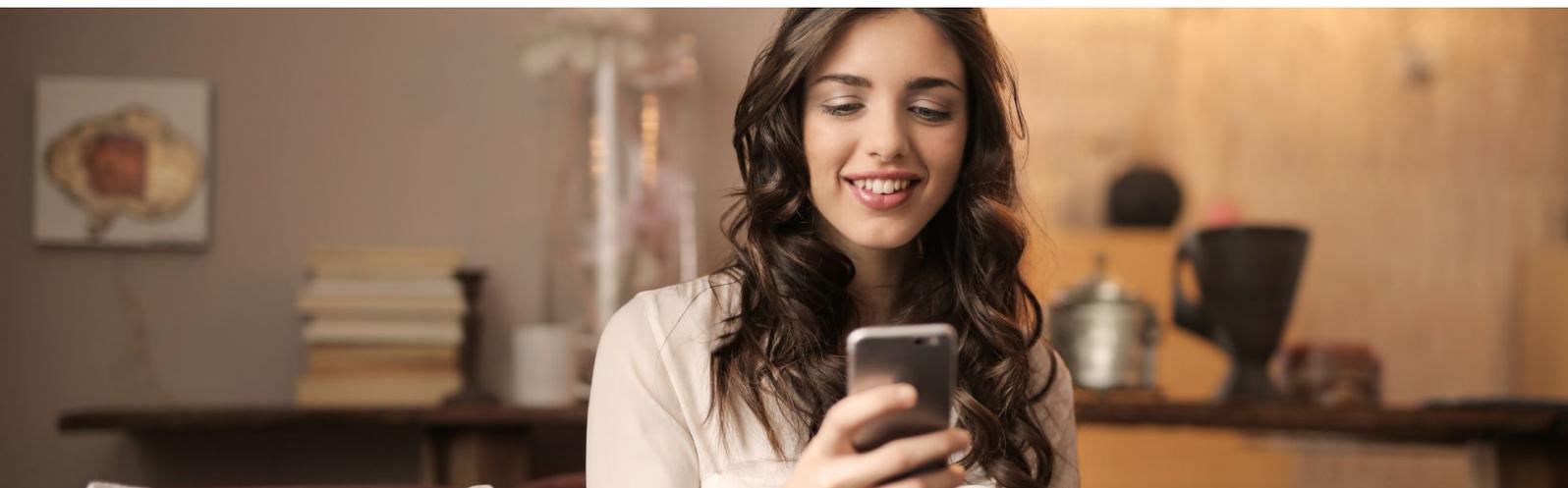
AZIONE VINCENTE

Analizza le prestazioni del tuo Sito Ufficiale sui **dispositivi mobili**: una velocità di caricamento inferiore a 70 si traduce in una scarsa indicizzazione da parte di Google, che peggiorerà il **posizionamento** del tuo sito in ottica SEO.



INFORMAZIONI CHIAVE

- Implementa **strategie di ottimizzazione user friendly** sul tuo sito: l'esperienza dell'utente sarà migliore, scalerai il ranking nei motori di ricerca e così espanderai l'acquisizione di ospiti.
- Mobile-friendly = visibilità! Se il tuo sito è lento sul mobile, Google gli riserverà il fondo dei risultati di ricerca e gli attribuirà un Quality Score scadente, con conseguenti costi pubblicitari più elevati per avere le posizioni più visibili. Per questi motivi è fondamentale **analizzare** e **ottimizzare** il sito per **attrarre** gli ospiti che effettuano ricerche sul loro smartphone!





AZIONE VINCENTE

Migliora la percezione del tuo hotel con **foto e video professionali**. La scarsa **attenzione al contenuto visivo**, sia sui canali social che sul Sito Ufficiale, danneggia il tuo brand e trasmette un'immagine poco professionale, poco affidabile e così addio prenotazioni dirette.



INFORMAZIONI CHIAVE

- Utilizza foto e video capaci di **suscitare emozioni e riflettere i valori** della tua azienda.
- È essenziale garantire la **qualità tecnica** delle immagini e dei video, assicurandone la **coerenza** con l'identità aziendale e la **pertinenza** rispetto al messaggio. Investire in foto e video di alta qualità, realizzati da un professionista è un passo sicuro per migliorare la percezione del tuo prodotto: un fotografo sa come sfruttare la luce e le prospettive per valorizzare i dettagli e i servizi del tuo hotel, rendendoli irresistibili per il tuo pubblico di riferimento.
- Affidati a fotografi specializzati in **fotografia d'interni e di hotel**, che lavorino con tecniche e con un occhio diversi rispetto ai professionisti che si occupano di ritratti.



AZIONE VINCENTE

Trasforma il tuo Sito Ufficiale in un'**esperienza funzionale, veloce e attraente**, in modo che i visitatori siano incentivati a prenotare direttamente.



INFORMAZIONI CHIAVE

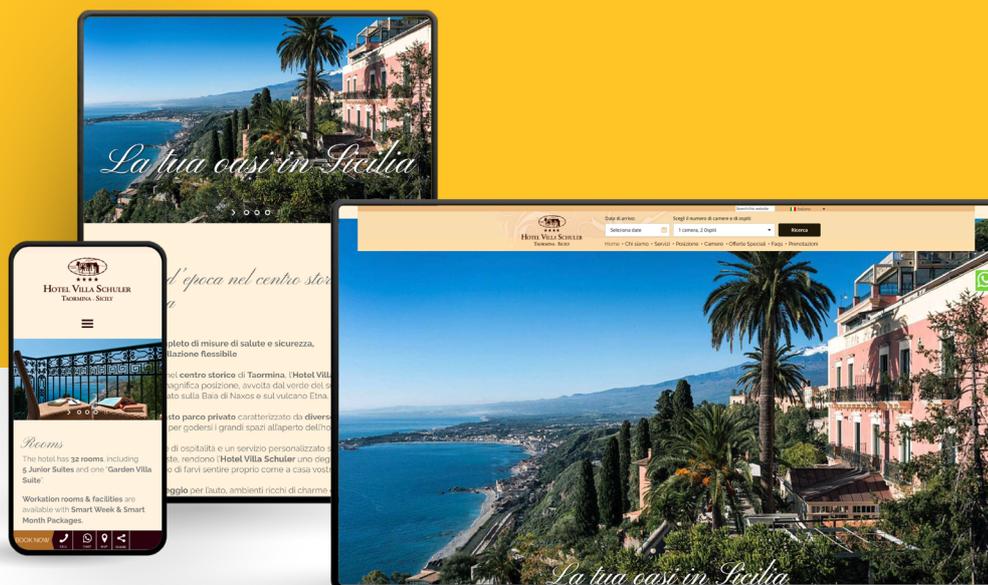
- Assicurati che il tuo sito sia **ben posizionato sui motori di ricerca** e appaia nei risultati pertinenti per la tua attività.
- Investi nella **SEO e in altre tecniche di marketing digitale** per migliorare la visibilità online della tua struttura.
- Cura attentamente il **profilo dell'attività su Google**, poiché spesso rappresenta il primo contatto con potenziali clienti, ancora prima di arrivare sul Sito Ufficiale.
- Proteggi i dati personali degli utenti e **rispetta le norme sulla privacy**, fornendo informazioni dettagliate sul trattamento dei dati e la **gestione dei cookie di navigazione**.
- Collabora con **professionisti specializzati** per garantire la conformità alle normative e offrire un'esperienza sicura e trasparente ai tuoi ospiti.



Nozio Local Heroes



Hotel Villa Schuler



+37%

Tasso di Conversione del Sito Ufficiale

“ Disintermediazione non è solo aumento del revenue. Disintermediazione è indipendenza, è il potere di poter scegliere con chi condividere il proprio successo. In 20 anni con Nozio siamo cresciuti riducendo la dipendenza dagli intermediari. I contatti con lo staff Nozio sono sempre stati ottimi. ”

Gerardo Schuler

Titolare, Hotel Villa Schuler (Taormina)
Presidente Associazione Albergatori Taormina

Scarica il Caso Studio!

Chi siamo



La nostra **Mission**

Nozio è la **prima azienda italiana** di digital advertising & marketing per hotel. **Dal 1996** affianchiamo strutture ricettive di tutte le categorie offrendo soluzioni e strategie all'avanguardia per **incrementare le vendite dirette**.

Abbiamo una forte **passione** per i viaggi e crediamo che coltivare il **rispetto** del territorio e delle risorse che lo abitano sia il modo migliore per offrire un'**esperienza** più gratificante al viaggiatore.

Il nostro modello di consulenza è basato sull'**affiancamento competente e continuativo**, che ci spinge ad aggiornare costantemente le nostre competenze e ad adottare le migliori tecnologie del settore, garantendo ai nostri clienti un servizio sempre all'avanguardia.

Questo modello ci rende veri e propri **complici** dei nostri albergatori: crediamo nel potenziale unico di ogni hotel e lavoriamo con passione per offrire esperienze indimenticabili e risultati straordinari alle strutture ricettive che si affidano a noi.

Numeri e riconoscimenti

- Oltre **25 anni di esperienza** nel Digital Advertising & Marketing per Hotel
- Oltre **2.500 Siti Web** per Hotel realizzati dal 1996
- Oltre **11.000 albergatori** iscritti alla nostra newsletter "Disintermediazione in Pillole"
- **25.000 hotel** già registrati su Nozio.com, il portale della **vendita diretta**
- **Google Partner** per la realizzazione e l'ottimizzazione delle campagne Google Ads
- **Microsoft Advertising Partner** per gli ottimi risultati generati dalle campagne ppc Bing Ads



Vuoi iniziare il tuo percorso di **Disintermediazione** e godere di tutti i suoi benefici?

Vuoi scoprire come iniziare e dove potresti arrivare?



Fissa una **consulenza gratuita** con un nostro esperto per ricevere un progetto personalizzato!



Seguici sui canali ufficiali:



+39 041.8306184 | consulenza@nozio.com

www.nozio.biz