



**Vendere la camera giusta,  
al cliente giusto,  
al momento giusto,  
e al prezzo giusto.**

Perchè il Revenue Management?

## **La metodologia più rapida ed efficiente per massimizzare il profitto di un hotel**

L'obiettivo principale del nostro approccio al Revenue Management è di aumentare il Revpar (Revenue Per Available Room) con il focus principale sull'aumento del prezzo medio delle camere (ADR), ottimizzando nel contempo l'occupazione al fine di ridurre i costi operativi. Questo obiettivo viene raggiunto attraverso una distribuzione coerente sui canali online, migliorando la conversione dal sito web dell'hotel e talvolta con la rinegoziazione dei contratti con i vari operatori in maniera più efficiente, ottenendo un incremento nella redditività delle vendite.

Questa strategia contribuisce a migliorare la reputazione del marchio, creando un impatto positivo sull'intero business alberghiero.

## Cos'è ElasticHotel

**ElasticHotel** ha rivoluzionato il settore del Revenue Management in Italia, introducendo **nuovi standard di efficienza**, precisione e risultati. Grazie ad un innovativo **approccio tecnologico** e ad un **team altamente qualificato**, ha ridefinito le aspettative e consente agli **alberghi di qualsiasi dimensione** di raggiungere nuovi livelli di successo.

L'obiettivo principale di ElasticHotel è **aumentare il Revpar** concentrandosi principalmente sulla crescita del prezzo medio delle camere, ottimizzando allo stesso tempo l'occupazione, al fine di **ridurre i costi operativi**.

ElasticHotel affianca il Team dell'albergo in maniera costante e **si adatta a qualsiasi esigenza**.

# Cos'è ElasticHotel

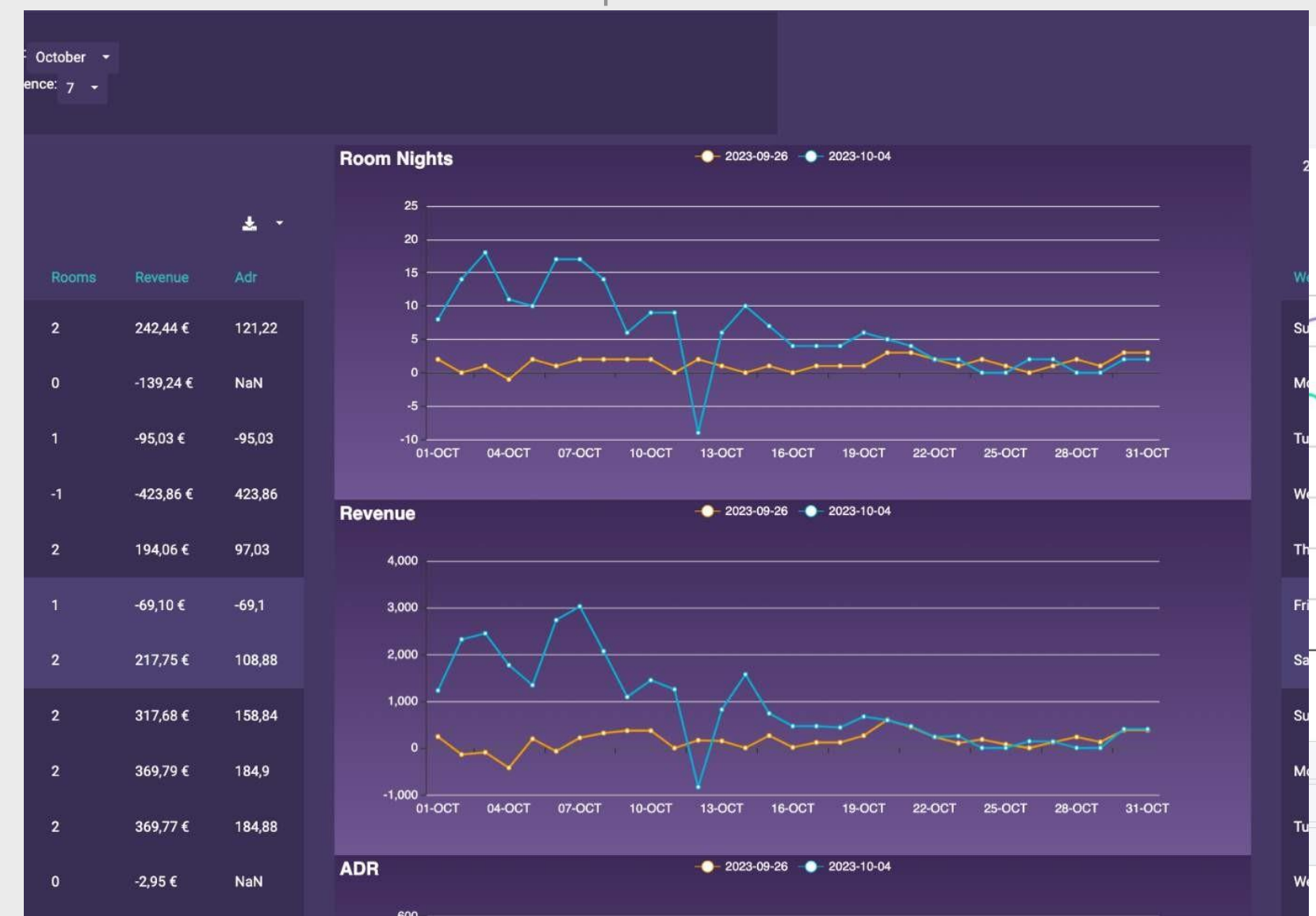
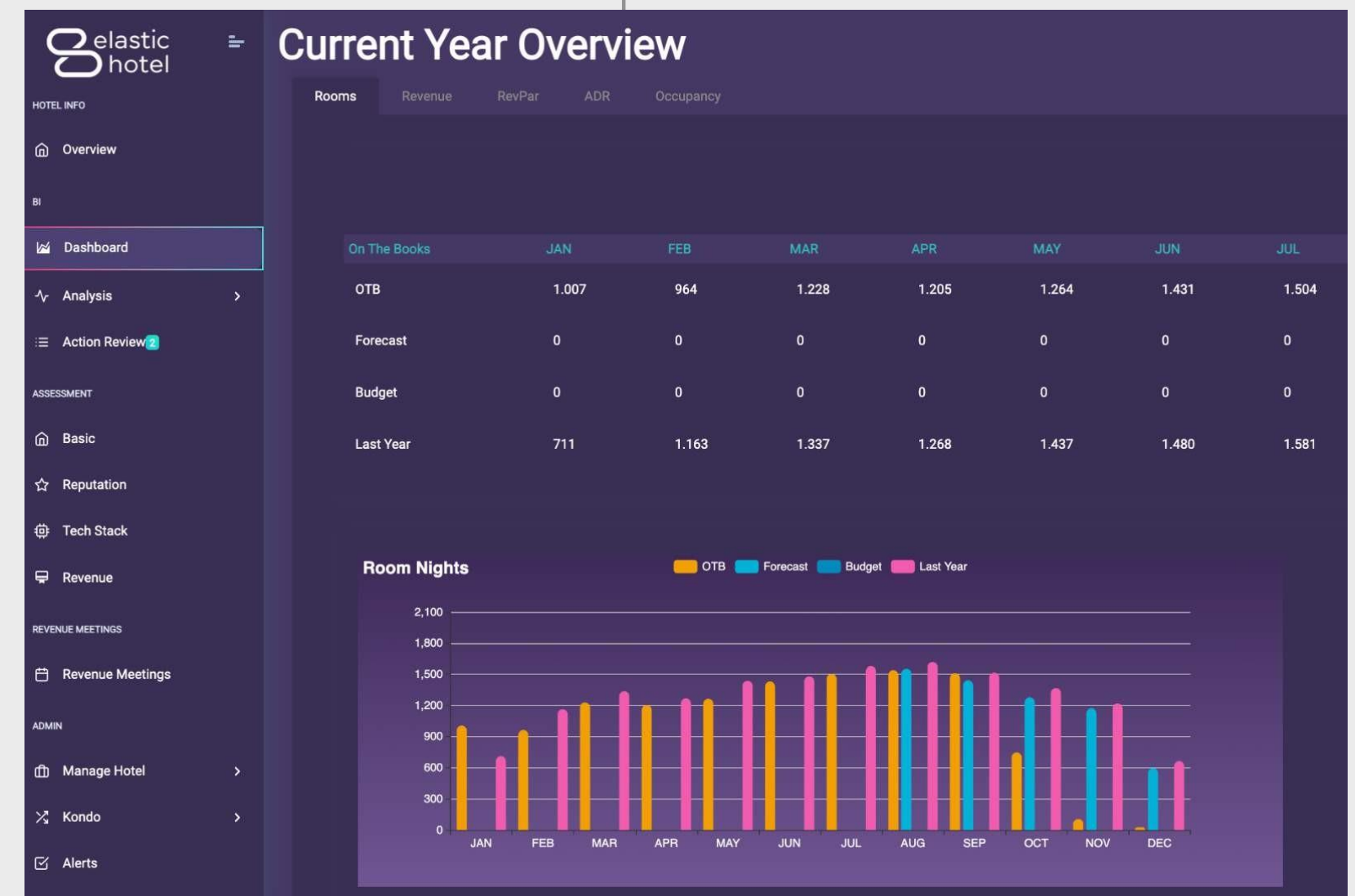
A livello macro, ElasticHotel si occupa di:

## Revenue Management

Utilizziamo dati e intelligenza artificiale per prevedere e ottimizzare tariffe e restrizioni in tempo reale, adattandoci alle dinamiche di mercato. Il nostro modello unico di "co-pilot" fa uso di esperti Revenue Managers che lavorano a stretto contatto con gli alberghi per l'elaborazione delle strategie di vendita, facilitandone l'implementazione.

## Capex intelligence

Grazie al nostro algoritmo di machine learning siamo in grado di analizzare in maniera accurata il feedback della clientela e sintetizzare punti di forza e aree di miglioramento per la struttura, mettendoli a paragone con il competitive set.



Quali sono i vantaggi per l'albergatore

## ElasticHotel "Co-Pilot" - La sinergia perfetta tra tecnologia avanzata ed esperti di revenue management



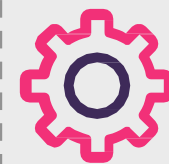
### Soluzione Completa

ElasticHotel è una soluzione completa, composta da **revenue management, online distribution e reputation management**. Grazie a ElasticHotel, gli albergatori possono sfruttare a pieno il potere dei dati per aumentare significativamente le prestazioni di room revenue.



### Top Tech & Talent

Il segreto di ElasticHotel risiede nell'abilità di combinare tecnologia all'avanguardia con **senior revenue & distribution manager** con esperienza presso alcune delle migliori catene alberghiere nazionali e internazionali come Best Western, NH, UNA, Starhotels e Accor.



### Data Quality

Il sistema proprietario di data quality è progettato per identificare, correggere e arricchire le informazioni provenienti dai sistemi di gestione alberghiera. Questo **processo di pulizia e ottimizzazione garantisce che le decisioni siano basate su dati precisi e attendibili**, offrendo così un vantaggio competitivo agli alberghi.



### Massimo Potenziale

ElasticHotel utilizza una combinazione avanzata di strumenti di revenue management e supporto di esperti per far emergere il pieno potenziale di ogni struttura alberghiera. Attraverso l'utilizzo di **dynamic pricing, restrizioni e analisi approfondite sia dei dati che dei contratti con gli operatori**, garantiamo che ogni hotel raggiunga e mantenga performance ottimali.

# La soluzione End-to-End di ElasticHotel

## Revenue Management

ElasticHotel ottimizza i ricavi con strategie di prezzo e restrizioni intelligenti, assicurando massime performance in modo costante

## Distribution Management

ElasticHotel offre ai suoi clienti strumenti di distribuzione e analisi approfondite per ottimizzare i ricavi, aumentare le prenotazioni e la visibilità

## Reputation Assistant

ElasticHotel controlla e migliora la reputazione della struttura grazie ad un software sviluppato con l'Intelligenza Artificiale che agevola il lavoro dello Staff

Nel 2023, i nostri clienti, hanno avuto,  
in media,  
un aumento del **35%** di room revenue,  
con focus sull'ottimizzazione dell'ADR.

Il Ritorno sull'Investimento è stato  
di oltre il **75%**.



# La disintermediazione comincia da noi!

La nostra politica di partnership si basa su un approccio **trasparente** e vantaggioso: non applichiamo commissioni all'hotel, ma offriamo un modello equo con un **canone fisso**, consentendo agli albergatori di massimizzare i loro profitti **senza sorprese nascoste**

# Value Proposition

Per le PMI ricettive la trasformazione digitale è un processo obbligato ma ad oggi insostenibile



## 1.4 Customer Stories

### Clienti che hanno riposto fiducia in ElasticHotel

Nel giro di soli due anni dalla sua creazione, ElasticHotel ha raccolto con successo un portafoglio premium di hotel indipendenti e piccole catene in Italia, Austria e Irlanda.

Con strutture già organizzate o in assenza di un Revenue Manager interno, ElasticHotel ha sempre migliorato le performance dell'hotel.

Questa rapida crescita è una testimonianza delle grandi prestazioni di ElasticHotel e la fiducia che ha ottenuto da molti ed importanti stakeholder nel mondo dell'hospitality in più paesi.



## 1.4 Customer Stories



★★★★★ 📍 Roma 🛏️ 200+

Nel 2023, ad un anno dalla riapertura, attraverso una combinazione di ottimizzazione dei ricavi e strategie tailor-made, ElasticHotel ha contribuito a aumentare i ricavi del 38% rispetto al budget del cliente.



★★★★★ 📍 Bologna 🛏️ 200+

Nella prima stagione estiva di collaborazione, grazie a ElasticHotel, questa struttura di Bologna ha raggiunto +38% di revenue vs. budget cliente, rendendo un successo l'apertura per la prima volta dell'albergo nel periodo di Agosto.



★★★★★ 📍 Dublino 🛏️ 20

Nel 2022, grazie a Elastic, questa struttura nel cuore di Dublino ha raggiunto +43% in revenue vs. 2019, oltre al suo record sia in ADR che in occupazione. Nel 2023 il lavoro di ottimizzazione ha portato +23% di prenotazioni dirette dal canale diretto.

## 1.4 Customer Stories



★★★★★  Cortina  45

Nel Settembre 2023, questa proprietà nel cuore di Cortina ha registrato un +32% in revpar vs. STLY e un occupazione media sopra al 90% grazie ad un nuovo setup di tipologie, restrizioni e dynamic pricing.



★★★  Tirrenia  30

Questo resort nella costa Tirrenica, al primo anno fuori da un importante hotel network internazionale, non solo ha incrementato i ricavi con un ROI di oltre il 2500%, ma ha anche fatto registrare un -22.5% in costi di commissione.



★★★  Verona  40

Nel 2023 questa struttura nel centro storico di Verona ha registrato +36% di RevPar vs. l'anno migliore della struttura (2019) grazie all'utilizzo del dynamic pricing e delle restrizioni come minimum stay e policy di cancellazione.



ELASTIC HOTEL S.R.L.  
Via Garibaldi, 19  
37121 Verona  
C.F. e P. IVA 04833520234

Email: [info@elastichotel.com](mailto:info@elastichotel.com)

**Michele Biffi**  
Head of Sales  
349 679 29 09  
[michele.biffi@elastichotel.com](mailto:michele.biffi@elastichotel.com)