



BUSINESS PLAN

SERVIZI DI INCOMING TURISTICO • MARKETING PLAN • CUSTOMER SERVICE • GESTIONE

COPERTURA OPERATIVA H24 – 365G



INDICE DEI CONTENUTI

1. CHI SIAMO E COME OPERIAMO
2. I NOSTRI SERVIZI
3. TARGET CLIENTELA E CANALI DI VENDITA
3. 7 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERE HOST4YOU
4. LE NS. PROPOSTE COMMERCIALI



1. CHI SIAMO E COME OPERIAMO

Il ns. team e' formato dalla fusione di 2 realtà diverse con competenze strategiche di alto profilo. Una società di marketing con esperienza ventennale nel settore del turismo online e un gruppo di professionisti che operano nel settore tecnico immobiliare con competenze specifiche nella costruzione/restauro di immobili residenziali e commerciali nonché nei servizi di intermediazione intermediazione professionali.

Analisi - Pianificazione – Customer service - Gestione - Manutenzione

ANALISI:

La prima fase fondamentale per realizzare un percorso di successo su ogni immobile che ci viene affidato, e' il sopralluogo da parte di un ns. operatore specializzato che realizza un vero e proprio progetto di design sull'allestimento ottimale rispetto alle caratteristiche strutturali dell'immobile. Il progetto prevede lo studio dell'imbiancatura, l'arredo e gli accessori necessari per valorizzare al massimo l'immobile stesso. Dopo il processo di analisi e allestimento dell'immobili viene realizzato un servizio fotografico professionale e si passa allo studio e pianificazione del piano marketing da realizzare per il posizionamento sul mercato.

PIANIFICAZIONE:

I ns. professionisti in questa fase analizzano le caratteristiche strutturali dell'immobile, il suo posizionamento geografico e realizzano uno studio analitico sul target di clientela ottimale al fine di realizzare una conversione economica più alta possibile ed una volta identificato il target (Famiglie, Turisti, professionisti, etc) si selezionano i canali di vendita online più idonei.

Il ns. tasso medio di occupazione delle strutture gestite da noi e' del 88.7% mentre la media di mercato e' del 58,3% inoltre la tariffa media giornaliera delle prenotazioni realizzati e' del 30% più alta della media di mercato

Le chiavi del successo si può sintetizzare in questi quattro elementi primari:

- MARKETING PLAN - PIANO TARIFFARIO:

Una volta creati gli annunci sui canali di vendita selezionati, viene realizzato lo Studio e analisi del piano tariffario: settimanalmente analizziamo gli eventi che si presentano nel territorio nei successivi tre mesi e i tassi di occupazione dei competitor sul territorio grazie ad una serie di strumenti software che ci permettono di monitorare in tempo reale le fluttuazioni del mercato che possono



influire sulla variazione della tariffa media , garantendo così una conversione economica e un tasso di occupazione in assoluto ottimizzata al massimo.

- CUSTOMER SERVICE - GESTIONE DELLE RICHIESTE:

E' noto e semplice da comprendere che chiunque sia intenzionato a realizzare una prenotazione può avere necessità di ricevere informazioni aggiuntive o rassicurazioni per procedere alla finalizzazione della prenotazione stessa, nella maggior parte delle volte la richiesta di informazione viene inviata a più annunci ed il 96% delle volte la chiusura della prenotazione avviene a favore del primo annuncio che invia la risposta precisa ed esauriente. Il ns. tasso di risposta è del 99,7% entro 30 minuti nell'arco delle 24 ore su 365 giorni all'anno in 9 lingue (Italiano, Inglese, Tedesco, Francese, Spagnolo, Japponese, Cinese, Russo e Arabo). Questo grazie al ns. personale dislocato sul territorio globale nella ns. sede di Firenze - Italia a copertura su due turni 6 ore e grazie ai ns. referenti che operano su due turni di 6 ore nella città di Shanghai - Cina.

GESTIONE OPERATIVA DELL'IMMOBILE:

Il ns. reparto operativo sul territorio garantisce tutti i servizi di gestione dell'immobile, di seguito un elenco dei processi coperti: - servizio accoglienza clienti e reperibilità per tutta la durata del soggiorno (servizio check-in / check-out) - controllo periodico delle unità immobiliari onde garantire il massimo livello di mantenimento degli standard qualitativi di accoglienza - supervisione e organizzazione servizio di pulizie e gestione del personale addetto - comunicazione presenze alla pubblica sicurezza mezzo registro elettronico - riscossione tassa di soggiorno e tenuta registro obbligatorio.

Particolare attenzione viene rivolta al servizio di pulizia e riassetto dell'immobile, con procedure che derivano dal settore alberghiero (sigilli di garanzia ai WC, biancheria personalizzata, set di cortesia) al fine di dare subito all'ospite la sensazione di igiene e pulizia dei locali.

MANUTENZIONE ORDINARIA:

Una squadra di esperti del settore si occupa di mantenere sempre efficienti gli immobili, grazie ad un servizio di manutenzione preventiva e controllo periodici, naturalmente quando necessario garantendo un intervento rapido e risolutore.



2. I NOSTRI SERVIZI

- consulenza gratuita su arredo e design
- realizzazione servizio fotografico
- studio della comunicazione dei singoli annunci
- traduzione testi in lingua
- analisi dei competitors
- Realizzazione business plan a 12 e 24 mesi con revisione semestrale
- studio e pianificazione tariffaria strategica 365 giorni l'anno su base trimestrale anticipata
- Configurazione e attivazione piattaforma software gestionale con accesso a pannello di controllo delle parti per la supervisione di tutti i processi strategici / operativi
- ricerca e inserimento annunci canali di vendita
- progettazione SEO e SEM (PayforClick Google AdWords e Display banner)
- gestione prenotazione e customer service dedicato prevendita
- gestione canali di incoming multipli contemporanei per aumentare l'occupazione media
- Gestione dei Feedback e monitoraggio del rating
- comunicazione presenze alla pubblica sicurezza mezzo registro elettronico
- tenuta registro obbligatorio.
- servizio accoglienza clienti e reperibilità per tutta la durata del soggiorno
- controllo periodico delle unità immobiliari onde garantire il massimo livello di mantenimento degli standard qualitativi di accoglienza
- supervisione e organizzazione servizio di pulizie e gestione del personale addetto

3. TARGET DELLA CLIENTELA E CANALI DI VENDITA

Il target della ns. clientela e' diversificato per tipologia di immobile e posizionamento geografico, per ottenere il massimo rendimento in termini di occupazione e posizionamento della tariffa, non ci limitiamo ad intercettare la clientela di tipo turistica, lavoriamo costantemente per alimentare accordi quadro con aziende e agenzie dislocate sul territorio mondiale per quanto riguarda la clientela business che apprezza sempre di piu la scelta di posizionamento in appartamento rispetto all'hotel per i vantaggi sia economici che di confort, frequentando un ambiente meno asettico e più familiare rispetto all'albergo.

CANALI DI VENDITA

OTA online e offline. Siamo presenti in oltre 50 canali di vendita online in 192 paesi, abbiamo rea-



lizzato oltre 200 contract offline con agenzie dislocate sul territorio nei vari paesi su target di clientela turistica e business. Per l'elenco aggiornato dei canali di vendita online si può fare riferimento all'elenco online presente sul ns. sito: <http://www.host4you.casa>

3. 7 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERE HOST4YOU !!!

Host4you nasce da un'esperienza ventennale maturata dai ns. professionisti nel settore del marketing turistico extralberghiero e dalla presenza nel ns. organico di sviluppatori web di altro profilo che hanno creato un'infrastruttura informatica altamente performante con strumenti software avanzati di analisi del mercato che ci permettono di realizzare un posizionamento degli immobili con risultati davvero sorprendenti rispetto alla media.

perchè affidare il proprio immobile ad Host4you:

MAGGIORE RENDITA DELL'IMMOBILE:

+ 35% di rendita media grazie alla multicanalità (oltre 50 portali online collegati al ns. sistema) e pianificazione strategica delle tariffe con l'ausilio di strumenti software avanzati di cui non sono in possesso le agenzie tradizionali

OCCUPAZIONE MEDIA AL DI SOPRA DEGLI INDICI DI MERCATO:

+ 30% circa di occupazione media sempre grazie alla multicanalità e al 99,7% di risposta entro 1 ora su 24 ore. (copertura del personale di customer service h24/365g - 4 turni 6 ore - Firenze / Shanghai - 9 lingue: Italiano, Inglese, Tedesco, Francese, Spagnolo, Giapponese, Cinese, Russo e Arabo)

REPUTAZIONE ONLINE A 5 STELLE:

feedback e reputation dell'immobile sempre al top grazie alla nostra gestione operativa professionale e scrupolosa corredata di un qualificato servizio di manutenzione dell'immobile.

ZERO COSTI PER IL PROPRIETARIO:

il modello di accordo delle ns. proposte commerciali non prevede nessun tipo di costo per il proprietario, tutti i servizi che andiamo a realizzare per noi sono il nostro investimento a fronte di una percentuale sui risultati ottenuti

SIAMO PARTNER E NON FORNITORI:

Sia Host4you che il proprietario hanno lo stesso identico obiettivo: Mantenere efficiente l'immobile nel tempo ed ottenere la massima conversione di rendita possibile.



ADEMPIMENTI FISCALI E NORMATIVA VIGENTE:

Sin dal primo giorno abbiamo dato grande importanza all'aspetto giuridico e fiscale di tutta l'iniziativa su tutti i fronti, sia lato proprietario che sul fronte dei ns. adempimenti. Il ns. studio legale e' in continuo aggiornamento e periodicamente rilasciamo tutti gli aggiornamenti importanti necessari a portare avanti lo sviluppo dell'accordo in linea con gli adempimenti vigenti.

MASSIMA TRASPARENZA:

Grazie alla ns. piattaforma ogni proprietario ha accesso alla propria area riservata online dove può monitorare in tempo reale l'andamento delle prenotazioni e tutti gli interventi riguardanti i processi operativi, nonché accesso all'area contabile per la visualizzazione dei pagamenti ricevuti.

Hs4U è molto di più del semplice affitto a breve termine.

Hs4U è una organizzazione a livello nazionale con una reception on-line di livello alberghiero ed immobili gestiti nelle principali aree turistiche italiane.

Un vero Hotel diffuso gestito da manager altamente qualificati, che hanno al centro del loro operato la soddisfazione dell'ospite per suscitane il feedback positivo, vero patrimonio per le prenotazioni future.

Entrare in questa rete significa mettere a reddito l'immobile con una logica imprenditoriale aumentandone il valore sul mercato anche in caso di vendita futura.



4. LE NS. PROPOSTE COMMERCIALI

La nostra proposta di adesione tiene in considerazione il fatto che il ns. organigramma e' formato da due macroreparti:

- il reparto strategico di marketing e customer service
- il reparto di gestione operativa, servizio pulizia/riassetto biancheria e manutenzione ordinaria

la ns. proposta rivolta ai proprietari quindi prevede due modalità:

- **H4U_Best_Seller**
- **H4U_Full**

il modello di accordo di entrambe le proposte non prevede nessun tipo di costo per il proprietario, tutti i servizi che andiamo a realizzare sono il nostro investimento a fronte di una percentuale sui risultati ottenuti.

HOST4YOU_BEST_SELLER prevede il posizionamento online dell'immobile, la vendita e la gestione della clientela fino alla realizzazione della prenotazione. il proprietario in questo caso si occuperà di gestire in autonomia l'arrivo del cliente e tutti i servizi di gestione e pulizie dell'appartamento. di seguito i servizi compresi:

- consulenza su arredo e design
- realizzazione servizio fotografico
- studio della comunicazione dei singoli annunci
- traduzione testi in lingua
- analisi dei competitors
- Realizzazione business plan a 12 e 24 mesi con revisione semestrale
- studio e pianificazione tariffaria strategica 365 giorni l'anno su base trimestrale anticipata
- Configurazione e attivazione piattaforma software gestionale con accesso a pannello di controllo delle parti per la supervisione di tutti i processi strategici / operativi
- ricerca e inserimento annunci canali di vendita
- progettazione SEO e SEM (PayforClick Google AdWords e Display banner)
- gestione prenotazione e customer service dedicato prevendita
- gestione canali di incoming multipli contemporanei per aumentare l'occupazione media
- Gestione dei Feedback e monitoraggio del rating



- comunicazione presenze alla pubblica sicurezza mezzo registro elettronico
- tenuta registro taxa di soggiorno obbligatorio.

HOST4YOU_FULL prevede il posizionamento online dell'immobile, la vendita e la gestione della clientela fino al check-out. il proprietario in questo caso non si dovrà occupare di alcun processo organizzativo se non quello di monitorare l'andamento delle prenotazioni e gli incassi dalla propria area riservata

di seguito i servizi compresi:

- consulenza su arredo e design
- realizzazione servizio fotografico
- studio della comunicazione dei singoli annunci
- traduzione testi in lingua
- analisi dei competitors
- Realizzazione business plan a 12 e 24 mesi con revisione semestrale
- studio e pianificazione tariffaria strategica 365 giorni l'anno su base trimestrale anticipata
- Configurazione e attivazione piattaforma software gestionale con accesso a pannello di controllo delle parti per la supervisione di tutti i processi strategici / operativi
- ricerca e inserimento annunci canali di vendita
- progettazione SEO e SEM (PayforClick Google AdWords e Display banner)
- gestione prenotazione e customer service dedicato prevendita
- gestione canali di incoming multipli contemporanei per aumentare l'occupazione media
- Gestione dei Feedback e monitoraggio del rating
- comunicazione presenze alla pubblica sicurezza mezzo registro elettronico
- tenuta registro obbligatorio.
- servizio accoglienza clienti e reperibilità per tutta la durata del soggiorno
- controllo periodico delle unità immobiliari onde garantire il massimo livello di mantenimento degli standard qualitativi di accoglienza
- supervisione e organizzazione servizio di pulizie e gestione del personale addetto

PER INFORMAZIONI DETTAGLIATE SU TARIFFE E MODALITA' CONTRATTUALI CONTATTA IL NS.
NUMERO VERDE 800 685598 oppure invia una richiesta a: info@host4you.casa