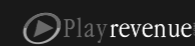
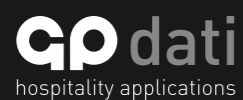


Roma, Hotel Capanelle
21_22_23 Novembre

WHR
S E M I N A R
feat. **S O C I A L**
login

www.webhotelrevenue.com
info@webhotelrevenue.com

The First Independent
Online Travel Social Conference
Movement in Italy



Check in e accredito: ore 9:00

MAIN HALL			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 10.30			
Franco Grasso Enzo Aita Francesco Mongiello Vito D'Amico Stephen Cantini	WHR Web Hotel Revenue	Apertura e Welcome	Saluti
ORE 10.45			
Franco Grasso		Oltre il Revenue	<i>L'intervento è mirato a fornire dati e numeri di case histories ed è finalizzato a convincere i più scettici della bontà delle applicazioni pratiche operative del Revenue management.</i>
ORE 11.45			
Brendan May	IDEAS A SAS COMPANY	The Future of Revenue Management	<i>Dal 1996 IDEAS aiuta gli hotel a risolvere i problemi legati al Revenue Management, avendo una panoramica complessa ed uno scenario su quello che sarà...</i>
ORE 12.30			
Marco D'Amore	HERMESHOTELS Focused on Your Goals!	Multicanalità e Segmentazione del mercato: la Best Available Rate come strumento di ottimizzazione	<i>La multicanalità e la segmentazione del mercato: Evoluzione della BAR da miglior tariffa disponibile a tariffa di riferimento per tutti i segmenti di mercato ed i canali di vendita.</i>
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			
ORE 14.30			
Walter Lo Faro	Expedia Where you book matters	Chi ha spostato il mio REV PAR ?	<i>Il Revenue management attraverso le OTA.</i>
ORE 15.20			
Manuel Faè	GP Dati Hotel Service Spa software e consulenza per l'industria alberghiera	Le NON prenotazioni aumentano il revenue dell'Hotel?	<i>Statistiche di utilizzo del sito e comportamento dei navigatori: gli utenti che NON prenotano sono proprio traffico perso OPPURE...</i>
ORE 17.00			
Alberto Guadalupi	A.E.C. Vertical Booking Improve your revenue through creative innovation	Massimizzare il Direct Booking	<i>Come portare il cliente al booking online (web marketing, social network, membership agreement, fidelity programs, mobile) e creare motivazione alla prenotazione diretta.</i>

Check in e accredito: ore 9:00

ADVANCED SESSION ROOMS			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 11.45			
Ugo Arrigo Gabriele Lotto	RTBicocca	Scelte di consumo e spesa dei turisti incoming. Italia e Spagna a confronto	<i>L'intervento ha per obiettivo di analizzare i comportamenti dei turisti incoming, con particolare riferimento alle scelte di spesa, evidenziando analogie e differenze tra i turisti stranieri che visitano l'Italia e quelli che visitano la Spagna...</i>
ORE 12.20			
Donato Colamartino	MICROS-Fidelio Italia	Ripartire dall'analisi dei dati per conoscere i tuoi costi e definire le migliori strategie.	<i>Raccogliere, analizzare e classificare i dati relativi a costi e ricavi per definire le migliori strategie e soddisfare le richieste di servizio del cliente</i>
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			
ORE 14.30			
Giancarlo Tamburi, Marco Vescovi	GestioneAlbergo Software Gestionale Alberghiero Integrato	Revenue Advanced Systems and Social Networks	<i>Le strategie e gli strumenti revenue da utilizzare per svolgere la propria politica tariffaria sui Social Network in modo efficiente ed integrato con gli altri canali di vendita web...</i>
ORE 16.30			
Ugo Brusegan	Venezia.net Hotel marketing e soluzioni per aumentare il fatturato dell'Hotel	Revenue, nuove tecnologie e social media a supporto degli hotel a gestione familiare.	<i>Quali sono gli strumenti più utili e più accessibili per comprendere la "Voce" del mercato e trasformarla in un business per il nostro hotel? Come poter trasformare...</i>
ORE 17.15			
Enzo Aita, Alessandro Lo Piano	WIHP World Independent Hotels Promotion	Come creare e fidelizzare nuova clientela per il tuo Hotel	<i>Vantaggi di vendere camere direttamente col proprio sito a medio e lungo termine: case study. Wihp un modello di business vincente.</i>

Check in e accredito: ore 9:00

SPEED DATE ROOM		
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO
ORE 12.00		
Maurizio Nacamulli	BUSINESS VALUE	<i>Formazione finanziata per il settore turistico</i>
ORE 12.30		
Giuseppe Pellegrini	GP Dati Hotel Service Spa software e consulenza per l'industria alberghiera	Presentazione di Scrigno: la suite per la gestione alberghiera modulare, scalabile e web-based, su piattaforma Oracle, che supporta gli hotel nella pianificazione e implementazione di strategie di Customer Relationship Management e Revenue Management. Un ventaglio di funzionalità per massimizzare il profitto e fidelizzare il cliente. Vendita multicanale, front office, CRM, marketing e controllo di gestione integrato con il sistema Microsoft Dynamics NAV. Scegliendo SCRIGNO l'hotel ha a disposizione una potentissima suite di strumenti per pianificare il futuro imparando dal passato. SCRIGNO è disponibile anche nell'innovativa formula Software as a service, che consente di utilizzare le applicazioni come fossero servizi e pagarle solo se la camera è occupata
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO		
ORE 15.00		
Alessandro Lo Piano	WIHP World Independent Hotels Promotion	<i>Killer Applications in Hotel Marketing</i>
ORE 15.30		
Donato Colamartino	MICROS Fidelio Italia	<i>Fidelio Suite8, il tuo software gestionale alberghiero è Mobile. Ospite e professionista dell'ospitalità collegati dalla nuova generazione di applicativi gestionali: Fidelio Suite8 Mobile, Social Media Interaction, Soluzioni Saas.</i>
ORE 16.00		
Riccardo Mangano	Expedia Where you book matters	<i>Aumentare il profitto (REV PAR): La giusta tariffa ad ogni cliente!</i>
ORE 16.30		
Tina Ingaldi	HERMESHOTELS Focused on Your Goals!	<i>GDS, Consortia, IDS, OTA, Wholesaler, Booking Engine: cosa sono e come si ottimizzano attraverso il sistema "HERMESHOTELS"</i>

Check in e accredito: ore 9:00

WHR lab			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 12.45			
Antonello Maresca	Kuddle Network incubatore di professionalità nel web marketing turistico	Come costruire gratuitamente un Social Media Dashboard	<i>Web Marketing [Social - Brand - SEO]</i>
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			
ORE 14.30			
Franco Laico		Il Forecast, costruirlo dallo storico, a cosa serve, quali vantaggi. Relazione fra Forecast e Storico	<i>fra Forecast e Storico Revenue Management</i>
ORE 15.45			
Nicoletta Polliotto	Muse Comunicazione Web Marketing e Comunicazione On-line	Come riallineare - riprogettare il sito web può aumentare il Revenue: 10 elementi fondamentali per il briefing alla Web Agency	<i>Web Marketing [Social - Brand - SEO]</i>
ORE 17.00			
Paola Pellegrini	GP Dati Hotel Service Spa software e consulenza per l'industria alberghiera	Yield management e Matematica: come il Revenue manager può trarre profitto da modelli e algoritmi.	<i>Revenue Management</i>

Check in e accredito: ore 9:00

Check in e accreditato: ore 9:00

MAIN HALL			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 09.30			
Vice Presidente Nico Torrisi	FEDERALBERGHI	Breve saluto della Federazione ai partecipanti	Saluti alla platea
ORE 10.00			
Giulia Eremita	Trivago Search, compare and go!	Trivago, dalle recensioni all'Hotel test: analisi swot, bechmarking , effetti sulle vendite.	Il revenue online dipende prevalentemente da ranking, content, pricing e reputation. Come cerca il consumatore online e come decide l'acquisto? Trivago analizzerà...
ORE 10.50			
Ciaran Delaney	Meetingsbooker.com	How to deliver more meeting room bookings for your hotel.	Come gli alberghi possono generare più prenotazioni per le meeting room dal loro sito e dai portali.
ORE 11.40			
Giacomo Del Chiappa	Facoltà di Economia Università di Sassari	Online booking, rating e e-complaint management nel settore alberghiero.	Analisi di dati e ricerche relative al tema della disintermediazione allo scopo di evidenziare in base a quali variabili socio demografiche e a quali caratteristiche del prodotto...
ORE 12.20			
Franco Grande	Serenissima Informatica	L'analisi del Revenue oltre il web: dalla frammentazione dei dati all'EBITDA.	Il Controllo di Gestione con Uniform System of Accounts è lo strumento fondamentale per l'analisi di come si costruiscono i ricavi e per la direzione consapevole...
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			
ORE 14.30			
Michael Menzel	TRUSTYOU Social Semantic Search	Circle of Trust // Mind the gap	Your guest knows more about you
ORE 14.50			
Flavia Maria Coccia	ISNART Istituto Nazionale Ricerche Turistiche	Focus sul rapporto tariffa/servizi del territorio	Conoscere tutte le dinamiche turistiche in atto sul territorio in modo da individuare la tariffa adeguata che intercetterà il target di riferimento per la struttura...
ORE 15.40			
Brendan May	IDEaS Revenue Solutions	Revenue Management Isn't Only About Rooms	Ora che il Revenue Management è ben consolidato all'interno dell'industria alberghiera è arrivato il momento di cominciare a concentrarsi anche sulle altre fonti di...

ORE 16.30			
Pasquale Morea		Il Revenue Management per la ristorazione: presentazione di un metodo applicabile per valutare la redditività del menu e decidere sulle possibili strategie di prezzo.	Scopo del seminario è di illustrare con quali strumenti il ristoratore può conoscere l'effettivo valore delle proposte del menu e in che maniera può determinare il livello...
ORE 17.20			
Leo Scarso	EvolS Speed up your hospitality business	Prova d'orchestra: Revenue management e CRM, armonizzare le informazioni per ottimizzare i risultati	Il patrimonio di informazioni di cui un hotel dispone spesso non viene messo adeguatamente a frutto per trarne un utile supporto nella definizione delle proprie politiche tariffarie in funzione del target e dei canali di vendita...

ADVANCED SESSION ROOMS			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL'INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 09.30			
Ugo Arrigo Andrea Giuricin	RTBicocca	Revenue management: gli insegnamenti dell'industria del trasporto aereo per quella dell'ospitalità alberghiera	Il revenue management si è diffuso nel tempo nell'industria alberghiera ma trae la sua origine nell'industria del trasporto aereo. A seguito del processo...
ORE 10.00			
Giorgio Zavatti	GP Dati Hotel Service Spa software e consulenza per l'industria alberghiera	Revenue applicato agli altri reparti	Revenue applicato alle non room, implementandolo con il concetto di check-in temporaneo nell'hotel per vendere e valorizzare anche i servizi diversi...
ORE 11.00			
Alberto Vita	Letsbonus Italia Con Letsbonus ogni giorno è il tuo giorno	Deal Site vs Revenue Manager	Social ecommerce: come e perché utilizzare i canali social per vendere/far conoscere il proprio albergo. Confronto con i Revenue Manager presenti in sala
ORE 11.50			
Wilhelm K. Weber	Globres Global Reservation Agent AG	There is a light at the end of the tunnel	Why automation of the reservation process can be achieved
ORE 12.40			
Giorgio Castoldi		L'albergo protagonista: le nuove opportunità della distribuzione turistica	L'intervento mira a mettere in luce due aspetti delle opportunità che si presentano agli albergatori. Il primo, di tipo strutturale, passa attraverso canali non più...
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			

ORE 14.30			
Elisabetta Reggio		La redditività dei Centri Benessere alberghieri.	<i>Essere o non essere un centro benessere in un Hotel; la redditività è un optional?; l'immagine e la comunicazione; le principali strategie commerciali; chi gestisce?</i>
ORE 15.40			
Franco Grasso		Rm: il valore dei dettagli.	<i>Il segreto della ricetta revenue riposa sul valore delle dosi piu' che sugli ingredienti che ormai in molti conoscono. Il giusto equilibrio centera' il mercato obiettivo e portera' a risultati certi.</i>
ORE 16.20			
Giorgia Stigher	Serenissima Informatica	Dal dato frammentato all'informazione di alto valore con Microsoft Dynamics NAV International Hotel Back Office.	<i>Un software semplice e funzionale che permette di analizzare la costruzione del revenue e di elaborare tutte le informazioni a supporto delle decisioni strategiche e operative..</i>
ORE 17.00			
Marco Sayeva	Università degli Studi di Palermo	Traduzione, internazionalizzazione e localizzazione nel Travel 2.0	<i>La linguistica e l'ICT per migliorare le strategie di web marketing verso i mercati internazionali e contenere i costi di gestione della comunicazione multicanale.</i>
ORE 18.00			
Luca Andriola	STUDIO ANDRIOLA Revisione e gestione ambientale d'impresa	Cut Cost Audit e Green Hotel Marketing: vantaggi per il Revenue Management	<i>Il Revenue si tinge di green: i vantaggi che derivano dalle politiche di contenimento di costi delle utilities e della lotta agli sprechi, tecniche e metodologie operative per introdurre criteri di sostenibilità in una ottica di Green Hotel.</i>

SPEED DATE ROOM		
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL'INTERVENTO
ORE 10.00		
Fabio Rizzo	BUSINESS VALUE	<i>Pianificazione Strategica e controllo di gestione nel settore alberghiero</i>
ORE 11.00		
Giancarlo Tamburi Marco Vescovi	GestioneAlbergo Software Gestionale Alberghiero Integrato	Facebook – Fusion Booking Engine: l'integrazione che aumenta le vendite.
ORE 11.30		
Roberto Vigani	A.E.C. Vertical Booking Improve your revenue through creative innovation	Booking Engine, Channel Manager e GDS: tutta la distribuzione tramite un'unica piattaforma.
ORE 12.00		
Ugo Brusegan	Venezia.net Hotel marketing e soluzioni per aumentare il fatturato dell'Hotel	Revenue, Web Marketing e Social Networking: soluzioni per la piccola impresa.
ORE 12.30		
Riccardo Mangano	Expedia Where you book matters	Aumentare il profitto (REV PAR): La giusta tariffa ad ogni cliente!
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO		
ORE 14.30		
Sergio Farinelli	QNT 360° di Hotel Management	<i>Simple Booking vers. 3: presentazione ufficiale della nuova versione di Simple Booking "Interactive Experience"</i>
ORE 15.00		
Giulia Eremita	Trivago Search, compare and go!	<i>Hotel test: il tuo programma mystery guest Trivago</i>
ORE 15.30		
Giuseppe Pellegrini	GP Dati Hotel Service Spa software e consulenza per l'industria alberghiera	<i>Presentazione di Scrigno: la suite per la gestione alberghiera modulare, scalabile e web-based, su piattaforma Oracle, che supporta gli hotel nella pianificazione e implementazione di strategie di Customer Relationship Management e Revenue Management. Un ventaglio di funzionalità per massimizzare il profitto e fidelizzare il cliente. Vendita multicanale, front office, CRM, marketing e controllo di gestione integrato con il sistema Microsoft Dynamics NAV. Scegliendo SCRIGNO l'hotel ha a disposizione una potentissima suite di strumenti per pianificare il futuro imparando dal passato. SCRIGNO è disponibile anche nell'innovativa formula Software as a service, che consente di utilizzare le applicazioni come fossero servizi e pagarle solo se la camera è occupata</i>
ORE 16.00		
Alessandro Lo Piano	WIHP World Independent Hotels Promotion	<i>WIHP CMS - Instant Communication</i>

ORE 16.30		
Daniela Raneri Tina Ingaldi	Bizihò Business Hotel	<i>Il Business Travel nell'era del web2.0: nasce Bizihò. Un ufficio commerciale dedicato, un centro di prenotazioni alberghiere pensato per le esigenze dei Business Hotel italiani e dedicato alle PMI italiane ed alle micro imprese</i>
ORE 17.00		
Andrea Costa	Sysdat Turismo Soluzioni gestionali per le strutture turistiche-alberghiere	<i>SysHotel On Line: lo strumento per la gestione delle prenotazioni on line.</i>
ORE 17.00		
Patrizia Coccato	SERENISSIMA INFORMATICA	<i>Mobility e Social Netbooking: aumentare il revenue attraverso la relazione one to one con il cliente grazie al protel per iPad, alle Web App protel Voyager e protel Cockpit e al booking diretto dalla pagina Facebook e Twitter dell'Hotel. Le Mobile Membership card per i clienti della Spa.</i>

WHR lab			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 10.00			
Emanuele Addabbo	Team Management consulenza e formazione per il turismo	Il Revenue Management SPA e Centri Benessere. Il RevPath, analisi dei rendimenti delle SPA, indicatori economici e numeri indici. Strategie di revenue e web marketing.	<i>Revenue Management</i>
ORE 11.15			
Antonello Maresca	Kuddle Network incubatore di professionalità nel web marketing turistico	Facebook Site: creare un mini sito web gratuito per la Facebook Page.	<i>Web Marketing [Social - Brand - SEO]</i>
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			
ORE 14.30			
Vito D'Amico	SICANIASC	Relazione fra Vendita al FO e Revenue. Tecniche e strumenti. Quanto e come le tecniche di vendita al Front Office possono contribuire a rendere più efficace la politica del Revenue Management complessiva dell'hotel, utilizzando la tariffa come gancio commerciale.	<i>Revenue Management</i>
ORE 15.45			
Arturo Salerno	Kuddle Network incubatore di professionalità nel web marketing turistico	Social Media Monitoring and Metrics: tools e indici per valutare la bontà delle strategie di social network.	<i>Web Marketin [Social - Brand - SEO]</i>
ORE 17.00			
Gianpaolo Soreca	Studio Soreca	Il Controllo di Gestione dei vari reparti e obiettivi.	<i>Revenue Management</i>

Check in e accredito: ore 9:00

MAIN HALL			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 09.30			
Des O'Mahony	Bookassist, Technology & online strategy for hotels	L'importanza della reputazione online e del brand management. Come ottimizzare la presenza sui social media, trarre profitto da Facebook e applicazioni mobile per gli hotel.	Reputazione e Brand management. Come gli hotel possano ottimizzare l'utilizzo dei social media. Generare fatturato..
ORE 10.20			
Michael Bertaut Francesco Gagliardi	GOOGLE	Keynote Presentation: Tendenze del mercato dei viaggi, insights chiave, strumenti per raggiungere i clienti	In questa presentazione parleremo della direzione del settore viaggi, le tendenze dei consumatori e delle aziende, e l'impatto delle nuove tecnologie.
ORE 11.10			
Vincent Ramelli Enzo Aita	WIHP World Independent Hotels Promotion	The Moments of Truth in Hotel Marketing	Comportamenti di acquisto dell'utente: Stimulus, Zero, First and Second moment of truth.
ORE 12.00			
Michael Menzel	TRUSTYOU Social Semantic Search	Magic Box // Make use of the wisdom of the crowd	To make use of what others are saying about you
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			
ORE 14.30			
Vittorio Deotto	TRIPADVISOR	50 milioni di ragioni per partecipare... Tripadvisor per gli alberghi: come sfruttare al meglio il sito di viaggi più grande del mondo	Quanto importante è oggi la brand reputation? Come collaborare con TripAdvisor in modo proficuo.
ORE 15.20			
Sergio Farinelli	QNT 360° di Hotel Management	60:40 Billboard Effect	Analisi delle prenotazioni dirette, ottimizzazione degli investimenti online e scelta consapevole delle strategie future. L'unica strada di successo verso la disintermediazione.
ORE 16.10			
Rossana Seghezzi	HolidayCheck autentiche recensioni di hotel da viaggiatori per viaggiatori	Online si recensisce tutto: significato concreto delle recensioni d'hotel	Le recensioni come strumento qualitativo, monitoraggio della propria reputazione online, gestione dei conflitti e della soddisfazione del cliente on e offline..
ORE 17.00			
Neil Campbell	GUESTSCAN	How to protect a Hotels reputation and brand, and increase its profits without adding additional work or time.	Perché è stato sviluppato Guestscan, come funziona, case study di un albergo italiano, gestire i rapporti con Tripadvisor, i vantaggi, il futuro.

ADVANCED SESSION ROOMS			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 09.30			
Mauro Lupi	Responsabile Area Digital Ammiro al WHR 2011	Attitudine internet: le logiche della Rete come strumento di business	Come cambia la relazione col mercato per via di internet: essere in Rete rispetto a far parte della rete. Evoluzione dei social media e trend emergenti.
ORE 11.00			
Fabio Antonacci Maurizio Mischi	MagillaGuerrilla Unconventional marketing network	The Fun Hotel - Far vivere esperienze per coinvolgere i clienti.	MagillaGuerrilla, network specializzato in guerrilla, viral e social media marketing, presenta la case history dell'Hotel Montemezzi di Verona dal quale..
ORE 12.10			
Christophe Tassi	XENIA LAB SA / JTOOW Jump Together On Web	Innovare, rivoluzionando. Il concetto di Seo-Booking applicato: Maggior Visibilità = Maggiori Opportunità.	Seguiamo il mercato in modo dinamico. Lavoriamo a 360° sui contenuti del sito grazie ad un'algoritmica semantica che segue le logiche dei motori di ricerca ed integriamo il ...
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			
ORE 15.10			
Paolo Mandrelli Luca Altobelli	Green Consulting con AppHotels il tuo hotel in tasca ai tuoi clienti	Mobile Trends, nuove opportunità per gli operatori turistici.	Cos'è uno smartphone; i trends di crescita del mobile in Italia nel 2011-2012; lo scenario diffusione tecnologica nel mondo; Internet Mobile e Turismo; Cos'è un APP..
ORE 16.20			
Davide Barbieri	GOOGLE	Website Usability: Ottimizzare il sito web per massimizzare il ROI.	In questa presentazione spiegheremo come strutturare il sito web per massimizzare il ritorno sull'investimento, e come sfruttare i dati di analytics per ottimizzarlo.
ORE 17.15			
Fabrizio Zezza	EasyConsulting S.r.l. la semplicità che risolve	Come sfruttare le sinergie tra revenue management, web marketing e social marketing per incrementare le vendite dirette dal sito ufficiale dell'Hotel	Le regole fondamentali per avere successo nella vendita diretta dal sito ufficiale dell'Hotel: 1) La politica di revenue management 2) La brand reputation..

SPEED DATE ROOM		
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO
ORE 10.00		
Nicola Seghi	EVOLS speed up your hospitality business	Semplificare la gestione operativa delle vendite on line: Figaro Rate Manager 2.0
ORE 11.00		
Fabrizio Zezza	EasyConsulting S.r.l. la semplicità che risolve	Incrementare le vendite dal sito ufficiale ottimizzando le offerte speciali nel rispetto delle politiche di revenue management.
ORE 11.30		
Paolo Mandrelli Luca Altobelli	Green Consulting con AppHotels il tuo hotel in tasca ai tuoi clienti	AppHotels, il tuo Hotel in tasca ai tuoi Clienti.
ORE 12.00		
Giuseppe Pellegrini	GP Dati Hotel Service Spa software e consulenza per l'industria alberghiera	Presentazione di Scrigno: la suite per la gestione alberghiera modulare, scalabile e web-based, su piattaforma Oracle, che supporta gli hotel nella pianificazione e implementazione di strategie di Customer Relationship Management e Revenue Management. Un ventaglio di funzionalità per massimizzare il profitto e fidelizzare il cliente. Vendita multicanale, front office, CRM, marketing e controllo di gestione integrato con il sistema Microsoft Dynamics NAV. Scegliendo SCRIGNO l'hotel ha a disposizione una potentissima suite di strumenti per pianificare il futuro imparando dal passato. SCRIGNO è disponibile anche nell'innovativa formula Software as a service, che consente di utilizzare le applicazioni come fossero servizi e pagarle solo se la camera è occupata
ORE 12.30		
Enzo Aita Alessandro Lo Piano	WIHP World Independent Hotels Promotion	WIHP Web Analytics - Quanto produce il tuo sito?
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO		
ORE 14.30		
Daniela Stano	hotel.info Italia, Check & Book	Presentazione di hotel.info e suoi punti di forza. Cosa ci differenzia dagli altri portali di prenotazione alberghiera.
ORE 15.00		
Christophe Tassi	XENIA LAB SA / JTOOW Jump Together On Web	Il seo secondo un nuovo paradigma.
ORE 15.30		
Fiamma Franceschilli	Bookassist Technology & online strategy for hotels	Bookassist: Risveglia il potere del tuo sito web! Il sito web del tuo hotel al centro della tua strategia di marketing. Afferma l'immagine del tuo hotel online e cattura la fiducia dei clienti! Aumenta il profitto e abbassa i costi.
ORE 16.00		
Riccardo Mangano	EXPEDIA Where you book matters	Aumentare il profitto (REV PAR): La giusta tariffa ad ogni cliente!

ORE 17.00		
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO
Rossana Seghezzi	HolidayCheck autentiche recensioni di hotel da viaggiatori per viaggiatori	Approfondimento delle tematiche "Online si recensisce tutto: significato concreto delle recensioni d'hotel". Gli albergatori interessati a discutere con Rossana Seghezzi il proprio caso specifico.

WHR lab			
RELATORE	AZIENDA	TITOLO DELL' INTERVENTO	TEMA DELLO SPEECH
ORE 11.15			
Nicoletta Polliotto	Muse Comunicazione Web Marketing e Comunicazione On-line	Geo Local Marketing: configurare la scheda Hotel su Google Places	Web Marketing [Social - Brand - SEO]
ORE 13.30 – PAUSA PRANZO			
ORE 14.30			
Manuel Faè	GP Dati Hotel Service Spa software e consulenza per l'industria alberghiera	Gemme di web marketing. Il metodo brillante e istantaneo (che puoi applicare da subito) per il tuo hotel in 12 minuti.	Web Marketing [Social - Brand - SEO]
ORE 15.45			
Arturo Salerno	Kuddle Network incubatore di professionalità nel web marketing turistico	Strumenti online per studiare la concorrenza, ricercare fonti di visibilità e conoscere i trend di mercato.	Web Marketing [Social - Brand - SEO]