

P E N S A N D O L T R E

8 REGOLE PER INCREMENTARE LE TUE PRENOTAZIONI

kigo ™
a RealPage® company



LE REALTÀ DEL SETTORE

**IL MERCATO
GLOBALE
DEGLI AFFITTI
DI PROPRIETÀ
RAGGIUNGERÀ UN
FATTURATO DI
169,7
MILIARDI DI
DOLLARI ENTRO
IL 2019¹**

I NOSTRI CONSIGLI PER IL TUO BUSINESS

L'economia odierna ha agevolato talmente tanto i processi di affitto di proprietà, che la facilità con cui si può trarre un guadagno extra da questo business è ormai una realtà. Nonostante ciò, strategie adeguate e tecnologie all'avanguardia sono elementi imprescindibili per far crescere i profitti consistentemente di anno in anno.

Kigo® ha investito anni nella ricerca di queste componenti e su di esse ha sviluppato soluzioni tecnologiche che rendono il settore degli affitti di proprietà un successo. Il nostro software di ultima generazione infatti, ti permette di gestire tutte le mansioni che questo business comporta in modo efficace e vantaggioso, dalle prenotazioni alla creazione del tuo brand personale. Abbiamo lavorato affinché i possessori di proprietà sviluppino un business di successo.

Abbiamo pensato al "Vacation Rental Wall" partendo da una considerazione di base: le imprese che non sanno adattarsi prontamente alle esigenze di mercato, smettono di crescere, con un conseguente impatto negativo sui profitti. Il presente manuale è dedicato a tutti coloro che vogliono intraprendere questo nuovo business, fornendo una panoramica generale per abbattere tutti i possibili "muri" che possono sorgere, **con 8 semplici consigli:**



**Un brand indipendente:
crea un sito web personale**



**Stabilisci le parole chiave
del tuo business**



**Scegli tra i più importanti
canali di distribuzione e
diventa partner**



**Investi tempo nei
Social Media**



**Adotta un sistema di
Revenue Management**



Prenditi cura dei tuoi blog



**Opta per tecnologie
perfettamente adattabili
a dispositivi mobili**



**Migliora le tempistiche
di risposta**

LE REALTÀ DEL SETTORE

**IL 60%
DI PICCOLE
IMPRESE
NON POSSIEDE
UN SITO
WEB**



UN BRAND INDIPENDENTE: CREA UN SITO WEB PERSONALE

Nel momento in cui si ha a che fare esclusivamente con canali di distribuzione, si rimane in balia di terzi, sottostando ai loro criteri e pagando le loro commissioni. Disporre di un sito web proprio invece, ti permette di creare un marchio personale grazie agli annunci e alle informazioni sulle proprietà che deciderai direttamente tu.

Potrai aggiungere contenuto, immagini e video per presentare nella maniera più efficace possibile le tue proprietà. Crea una galleria con foto ad alta risoluzione per mostrare le tue proprietà al meglio e dona alla tua homepage un aspetto professionale.

UTILIZZA UN DOMINIO PERSONALIZZATO

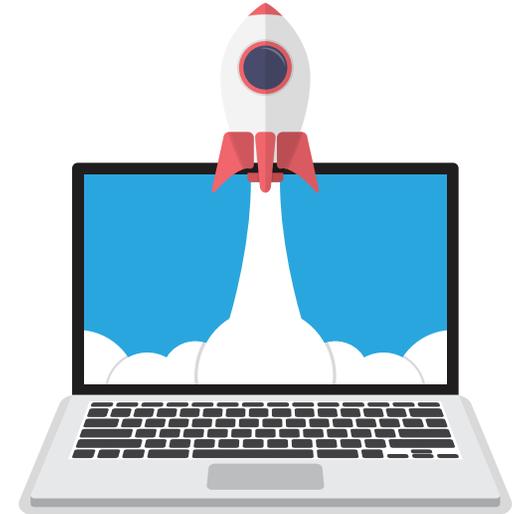
Qui è dove comincia la costruzione del tuo marchio. Per le piccole imprese che cercano di affermarsi, possedere un nome di dominio semplice e memorabile costituisce un enorme vantaggio, se non la chiave di volta per il successo.

Gli ospiti infatti, ricordando il tuo nome, le tue foto ed il tuo logo, ritorneranno a prenotare sul tuo sito web. Senza di esso, la costruzione di un marchio personale sarà una dura impresa.

CAPACITÀ DI PRENOTAZIONE

Le funzioni di ricerca e prenotazione di una proprietà sono ormai componenti immancabili per un sito di affitto di case vacanza che si rispetti. I clienti, dato che si aspettano di ottenere informazioni relative al proprio viaggio rapidamente, non sono disposti ad aspettare una e-mail che confermi le disponibilità: chiuderanno la pagina e prenoteranno altrove. Offrire un sistema di ricerca e prenotazione di facile impiego ed efficiente è il modo più semplice per impressionare positivamente i visitatori del tuo sito.

La distribuzione delle tue proprietà solo su canali terzi, potrebbe far sì che i tuoi ospiti attribuiscano la qualità della proprietà e del loro soggiorno al portale che hanno utilizzato, invece di relazionarla direttamente alla tua impresa. Possedere un sito web personale quindi offre ai potenziali clienti un affidabile punto di riferimento e permette loro di consigliare la tua impresa di proprietà.



LE REALTÀ DEL SETTORE

L'87%
DEI VIAGGIATORI
CONSIDERANO
**TRIP
ADVISOR**
COME LA FONTE
PRINCIPALE
PER SCOPRIRE
DESTINAZIONI
ED ORGANIZZARE
VIAGGI³



SCEGLI TRA I PIÙ IMPORTANTI CANALI DI DISTRIBUZIONE E DIVENTA PARTNER

I vari portali di prenotazione online sono fondamentali per promuovere le tue proprietà e coltivare la tua reputazione in rete. Scegli il tuo partner ideale tenendo in considerazione popolarità, grandezza e l'esperienza dei clienti.

In seguito riportiamo alcuni tra i nostri canali preferiti:



FLIPKEY®

Sostenuto da TripAdvisor®, [Flipkey](#) dispone di circa 300.000 stanze e case vacanza situate in più di 11.000 città in tutto il mondo.



AIRBNB®

Una delle imprese del settore con il più alto tasso di crescita, [Airbnb](#) oggi accoglie più di 60 milioni di ospiti in più di 34.000 città.



BOOKING.COM®

[Booking.com](#) offre un modello redditizio basato su commissioni e aiuta i gestori di proprietà ad ottimizzare i profitti attraverso servizi di gestione account personalizzati.



HOMEAWAY®

Con [HomeAway](#) i proprietari di case vacanza di tutto il mondo guadagnano visibilità grazie ai suoi oltre 44 milioni di utenti ogni mese. L'impresa offre strumenti di facile impiego e garantisce profitti impressionanti.

LE REALTÀ DEL SETTORE

**NEL 2016
I VIAGGIATORI
STATUNITENSIS HANNO
SPESO
177
MILIARDI
DI DOLLARI
IN PRENOTAZIONI
ONLINE⁴**



ADOTTA UN SISTEMA DI REVENUE MANAGEMENT

Con una concorrenza globale sempre più pressante, tutti i gestori e proprietari di case vacanza devono prestare più attenzione alla gestione dei profitti. Seppur seguendo gli stessi principi, lo smartphone che tutti possediamo ora è molto più potente dei computer che non molto tempo fa venivano impiegati per la gestione dei profitti dagli hotel o dalle compagnie aeree.

In primo luogo, calcola la tariffa media per notte: guadagno totale diviso il totale delle notti disponibili. Successivamente, calcola il tasso di occupazione. I calcoli precedenti forniscono un'idea sul valore della tua proprietà, ma questo metodo rudimentale è veramente in grado di recepire i momenti più opportuni per massimizzare i tuoi profitti?

Un software di gestione specifico per questo settore farà tutto questo al posto tuo, evitando inefficienza ed errori dovuti al calcolo manuale. Il sistema di Revenue Management ti permette di massimizzare l'occupazione, i profitti ed avere un controllo su di essi per un'ottimizzazione generale del tuo business.

Scopri di più sul [Revenue Management di Kigo](#) e [scarica gratuitamente il nostro e-book dedicato](#).



LE REALTÀ DEL SETTORE

**ENTRO IL
2017
PIÙ DEL
30%
DELLE PRENOTAZIONI
ONLINE GLOBALI
SARANNO
EFFETTUATE
DA SMARTPHONE⁵**



OPTA PER TECNOLOGIE PERFETTAMENTE ADATTABILI A DISPOSITIVI MOBILI

Ormai non si può giungere a compromessi: gli smartphone sono lo strumento più utilizzato per effettuare ricerche online. Ci si aspetta dunque che i siti web dispongano di una visualizzazione e funzionalità di qualità per qualsiasi dispositivo, sia esso un computer, un tablet o uno smartphone. La prima impressione quando un potenziale cliente visita la tua pagina web è fondamentale.

La pagina web *Social Media Today*⁷ ha riportato che il 57% degli utenti non consiglierebbe un'impresa con un sito web non adattabile ai dispositivi mobili. Nel caso in cui il tuo non disponesse di questa funzione dunque, potresti perdere potenziali clienti.



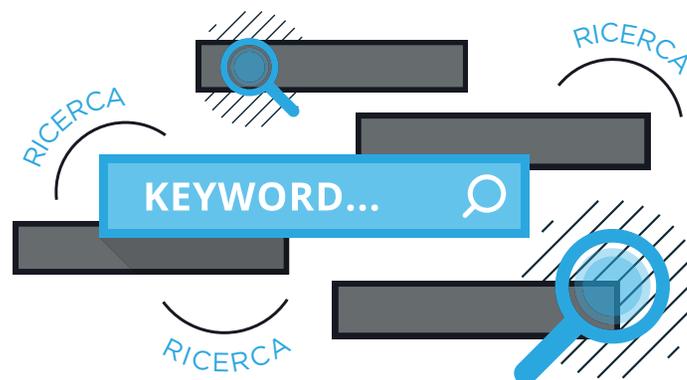
**IL 71%
DEGLI UTENTI DI
TELEFONIA MOBILE
che non incontra un
sito web non adattabile
al proprio smartphone,
cambia pagina⁶**



STABILISCI LE PAROLE CHIAVE DEL TUO BUSINESS

COME RICERCARE LE PAROLE CHIAVE PER I TUOI CONTENUTI?

La costruzione di un sito web efficiente, che appaia tra i primi nei motori di ricerca, deve seguire le prassi SEO (Search Engine Optimization). Ma affinché ciò accada, individuare le parole chiave corrette è il passo fondamentale da compiere. Come trovarle? Inizia mettendoti nei panni di un potenziale cliente, se fossi alla ricerca di alloggio presso le tue proprietà, cosa scriveresti nel motore di ricerca?



Valuta inoltre l'uso delle parole chiave e frasi utilizzate della concorrenza. Nel caso di piccole/medie imprese, se introducendo le possibili keyword appaiono marchi di fama internazionale, sarà più difficile acquisire una buona posizione nei motori di ricerca ed inoltre risulterebbero troppo generiche. Mira dunque a frasi specifiche che si riferiscono esattamente al servizio che il tuo business offre.

Un ulteriore indicatore da prendere in considerazione nella decisione delle giuste parole è il numero di pubblicità che appare. Se sono presenti molte pubblicità nei risultati, significa che altre imprese hanno investito in modo consistente per scalare le classifiche di ricerca e quindi avrai molta più concorrenza.



STABILISCI LE PAROLE CHIAVE DEL TUO BUSINESS

COME SCEGLIERE LE PAROLE CHIAVE?

Trova il giusto equilibrio tra popolarità e competitività. Ti renderai conto che il termine "affitto di case vacanza" risulta altamente concorrente tra i colossi internazionali più importanti. Nonostante ciò, l'aggiunta anche di una sola parola ridurrà considerevolmente il livello di concorrenza. Il modo più semplice quindi per scegliere una keyword adatta ad acquisire in una buona posizione nei motori di ricerca, è di inserire il luogo dove si trova la proprietà. I tuoi potenziali clienti cercano proprio questo: esci dagli schemi ordinari e personalizza le tue parole chiave.

Anche le più piccole variazioni inoltre produrranno risultati differenti, come per esempio la ricerca di "affitto di case vacanza" e "affitto di proprietà" può produrre risultati completamente diversi. Il segreto consiste nel scegliere parole chiave che possano portare visite al tuo sito web, ma che allo stesso tempo non siano troppo popolari per eliminarlo dalla prima pagina di risultati di ricerca. Controlla che risultati appaiono quando effettui una ricerca con le parole che vorresti utilizzare e scegli quelle che potrebbero attirare il maggior numero di clienti senza che ti costi una fortuna.

COME MISURI LE PAROLE CHIAVE?

Dopo aver realizzato la tua ricerca personale, esistono vari strumenti per misurare la popolarità ed efficacia delle keyword. Google® Keyword planner per esempio, ti darà un quadro generale sulle visite per mese, la concorrenza eventuale ed il costo stimato per la scelta di tali parole. Prendere il giusto tempo per valutare l'efficienza delle tue keyword una volta elaborata la tua strategia d'impresa, ti aiuterà ad elaborare il contenuto e guadagnare posizioni migliori nei motori di ricerca.



IL 53%
DEI VIAGGIATORI
ATTRIBUISCONO
ALLE REVIEW
DEI SITI WEB
UN PESO MAGGIORE
RISPETTO
A QUELLE DELLE
ORGANIZZAZIONI
INTERNAZIONALI⁸



INVESTI TEMPO NEI SOCIAL MEDIA

Il ruolo che svolgono i Social Media nel momento in cui si decide di aprire un business sta diventando sempre più centrale per la costruzione del proprio brand. Oggi, la questione principale riguardo a questo fenomeno sempre più virale è trovare la giusta quantità di tempo da investire, ma sembra opinione comune che più tempo ci dedichi, più beneficio puoi trarne. I Social Media sono uno strumento potente che può aiutarti nelle tue strategie di marketing.

Avrai la possibilità di instaurare rapporti con i tuoi clienti e, se utilizzati nel migliore dei modi, sostengono le lead generation ed incrementano le visite del tuo sito web. Influenzerà anche il SEO che migliorando la posizione del tuo sito nei motori di ricerca.

Determina il Social Media dove il tuo target è più attivo, dedicagli tempo e risorse e successivamente sviluppa una strategia per ogni canale. Quando crei un post inoltre assicurati di includere le parole chiave che hai scelto per il tuo business, ma non dimenticarti di restare concentrato su un contenuto di alta qualità ed accattivante.



Instagram® è il luogo ideale per mostrare le tue proprietà. Se sei in cerca di ispirazione, dai un'occhiata a questi account [Airbnb®](#) e [Zillow®](#).

Ricordati di includere i link dei Social Media da te utilizzati nel tuo sito web, offrirai più vie di contatto ai tuoi clienti.



PRENDITI CURA DEI TUOI BLOG

I blog aiuteranno il tuo sito web a spiccare tra i tanti aggiungendo un tocco della tua personalità. Essi forniscono ai clienti tutte le informazioni riguardanti il luogo dove vorrebbero trascorrere le proprie vacanze, indirizzandoli alle tue proprietà. Sono anche estremamente efficienti per il SEO: includi i termini che pensi i tuoi ospiti ricercheranno ed otterrai una posizione migliore nei motori di ricerca.

Si tratta dunque di uno strumento efficace per incrementare le visite della tua pagina web, garantendoti una strategia di marketing infallibile.

I PASSI FONDAMENTALI PER CREARE E MANTENERE UN BLOG INCLUDONO:



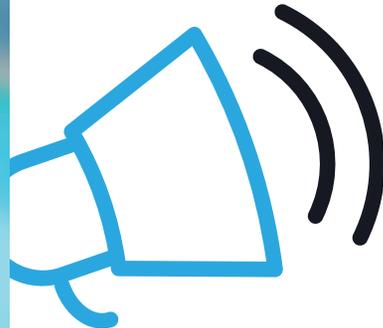
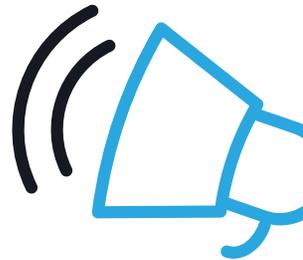
Scrivere un contenuto sempre attuale ed interessante per i tuoi ospiti.



Aggiornalo regolarmente, una volta al giorno, alla settimana o al mese. Stabilisci e mantieni una routine.



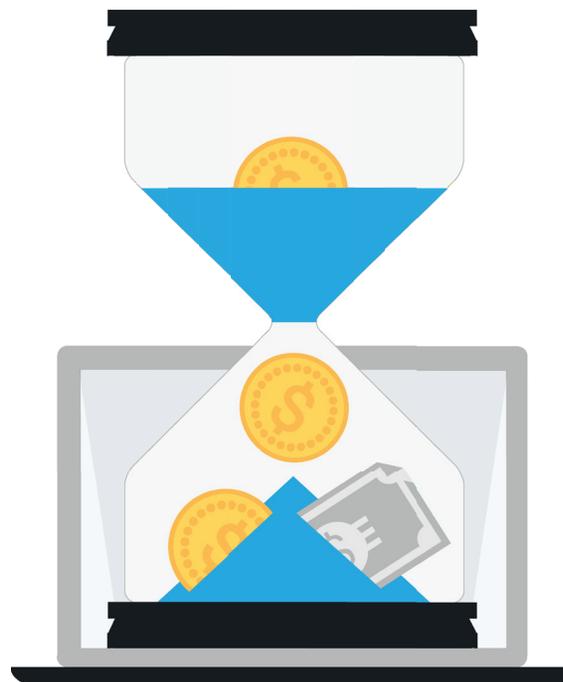
Contatta blogger affinché redattino contenuti extra, leggi e compara il tuo blog con altri.





MIGLIORA LE TEMPISTICHE DI RISPOSTA

Mai e poi mai fare aspettare i clienti. Harvard Business Review® ha riscontrato che quando le risposte alle richieste dei clienti avvengono entro un'ora dalla domanda, le probabilità di prenotazione aumenta fino a 7 volte⁹. Kigo aiuta i gestori e i possessori di proprietà [a rispondere ai clienti](#) in modo tempestivo, utilizzando modelli di e-mail automatiche personalizzabili.



KIGO È QUI PER AIUTARTI

Il presente manuale ha dettagliato gli elementi essenziali per un sito web di affitto di proprietà professionale. Nel caso in cui alla tua pagina web corrente mancassero alcune di queste componenti, contattaci. Kigo dispone di una gamma di siti adatti a qualsiasi tipologia di business: da un semplice widget di prenotazioni ad un design completamente personalizzato. Ci impegniamo costantemente per mantenere i siti web, lo sviluppo di essi ed il digital marketing dei nostri clienti sempre ad un livello superiore.

FONTI:

¹<http://www.prnewswire.com/news-releases/global-vacation-rental-market-2015-2019---leading-vendors-are-9flats-airbnb-homeaway-tripadvisor-wimdu-world-travel-holdings--wyndham-worldwide-564824051.html>

²<http://www.inc.com/tess-townsend/small-business-survey-godaddy-websites.html>

³<http://www.foxnews.com/travel/2015/06/25/otas-out-cruising-in-millennials-driving-travel-growth/>

⁴<http://www.forbes.com/sites/steveolenski/2015/09/08/why-mobile-marketing-and-online-travel-marketers-should-go-hand-in-hand/#353314e514fd>

⁵<http://www.forbes.com/sites/steveolenski/2015/09/08/why-mobile-marketing-and-online-travel-marketers-should-go-hand-in-hand/#353314e514fd>

⁶<http://www.forbes.com/sites/steveolenski/2015/09/08/why-mobile-marketing-and-online-travel-marketers-should-go-hand-in-hand/#353314e514fd>

⁷<http://www.socialmediatoday.com/marketing/8-mobile-marketing-stats-help-you-plan-2016>

⁸<http://www.foxnews.com/travel/2015/06/25/otas-out-cruising-in-millennials-driving-travel-growth/>

⁹<https://hbr.org/2011/03/the-short-life-of-online-sales-leads>

KIGO is a registered trademark of RealPage, Inc. This presentation also may contain additional trademarks and service marks of ours and of other companies. We do not intend our use or display of other companies' trademarks or service marks to imply a relationship with, or endorsement or sponsorship between us and such other companies.

This material is provided for informational purposes only. It is not legal or accounting advice and should not be considered to be a substitute for such advice.

©2017 RealPage, Inc. All rights reserved. Kigo and RealPage are trademarks or registered trademarks of RealPage, Inc. or its affiliates.