Booking.com introduce la "camera flessibile", la formula roulette per le camere d'hotel

Nelle ultime settimane **Booking.com** ha proposto agli albergatori un nuovo metodo per offrire ai clienti le camere rimaste invendute: si tratta delle "flexible rooms", letteralmente **"camere flessibili**" vale a dire una prenotazione in cui l'ospite non conosce la tipologia di camere che gli sarà venduta e che può anche prevedere camere di categorie diverse tra loro.
Questa modalità permette agli albergatori di riuscire a riempire i buchi rimasti vuoti nell'allotment e ad avere disponibilità sul motore di ricerca della Ota su pernottamenti più lunghi in cui non vi è la stessa camera libera, come spiega questo articolo su webeturismo.com. Il cliente avrà il fastidio di dover cambiare camera da un giorno all'altro e starà all'albergatore rendere appetibile queste scelta a un prezzo concorrenziale o mettendo in evidenza i benefici delle diverse tipologie di camera abbinate nel pacchetto.
"In termini di hotel revenue l'idea è rivoluzionaria - ci spiega **Vito D'amico**, revenue manager e Ceo di **Sicaniasc hospitality** - perché consente di vendere quelle singole room night e coprire i buchi occupazionali che normalmente si vengono a creare in periodi di grande richiesta. Se vi state chiedendo come il mercato accoglierà questo prodotto, noi possiamo assicurarvi che la risposta è decisamente positiva: già tre anni fa abbiamo lanciato un prodotto decisamente simile con il nostro hotel partner **Du Lac Et Du Parc Grand Resort** di riva del Garda. Abbiamo creato quindi "**Sleep Around**", un prodotto che segue la stessa logica proposta oggi dalla camera flessibile di Booking.com. L'ospite, che al momento della prenotazione sceglie la formula Sleep Around per un soggiorno di almeno due notti, riceve uno sconto tra il 25% e il 40% sulla spesa complessiva. Con questo prodotto il Du Lac et Du Parc Grand Resort ha venduto, limitatamente ai mesi di luglio e agosto del 2015, 79 room night generando un ricavo netto di € 26.644. Invece, negli stessi mesi di quest'anno le room night vendute sono state 206 con un ricavo netto di € 71.811. Il lancio da parte di Booking.com della tecnologia Camera Flessibile ci sembra quindi una interessante novità che potrà avere un impatto sulle vendite anche grazie alla visibilità che questa OTA riesce a garantire".
La case history completa della formula Sleep Around ideata da Sicaniasc Hospitality è disponibile a questo link: http://www.rossosicaniasc.it/blog/camera-flessibile