La nuova strategia di crescita di Expedia: da potenziale concorrente a partner degli hotel

Per il futuro **Expedia** prova a guardare oltre la distribuzione di camere, settore che ormai ha raggiunto una certa maturità. Per questo la società sta testando una serie di iniziative che vanno sempre più nella direzione di utilizzare la tecnologia per far acquisire nuovi clienti ai partner alberghieri.
Un'evoluzione in cui la Ota cerca di essere percepita come un'alleata degli hotel anziché come un possibile concorrente: un sentiment che accomuna diversi albergatori nei confronti delle Ota quando cercano il proprio hotel su Google e si vedono preceduti da diversi annunci sponsorizzati. Expedia, al contrario, arriva in alcuni casi a disintermediare la propria offerta e a promuovere la vendita diretta rispetto a quella attraverso il proprio portale.
"E' quello che è stato fatto con Red Lion Hotels ad agosto 2016 - ci spiega **Giovanni Moretto**, Director Market Management Italy North di Expedia® Lodging Partner Services - promuovendo l'iscrizione al loro programma fedeltà "Hello Reward", le cui iscrizioni sono quadruplicate ogni mese" **Red Lion** è stata la prima a testare questa offerta che punta alla lead generation: la catena ottiene infatti dei nuovi iscritti a cui proporre tariffe e offerte dedicate.
"Tra le altre iniziative che abbiamo lanciato c'è **Rev +**, uno strumento di revenue management ideato per fornire agli hotel partner dati utili e informazioni strategiche senza alcun costo aggiuntivo, i **Travel Ads Direct** che permettono agli hotel di promuovere direttamente il proprio sito di prenotazione sui canali di Expedia e il nostro nuovo sistema “**Meeting Market**” con cui stiamo automatizzando le prenotazioni di sale riunioni negli hotel: lo abbiamo lanciato in Germania, dove attualmente ci sono 300 alberghi che lo utilizzano".
"In definitiva - conclude Moretto - stiamo aiutando i nostri partner a incrementare i guadagni e a acquisire nuovi clienti e siamo fortemente concentrati sulla ricerca di nuovi modi per permettergli di raggiungere i loro obiettivi"