# ByHours, la tua vita, le tue ore: l'hotel diventa tailor made

A poche settimane dal debutto ufficiale **in Italia, ByHours** già festeggia i primi, importanti risultati. La piattaforma di prenotazione di camere d'albergo **a multipli di 3 ore (3,6,12)** ha da subito incontrato il favore di albergatori e pubblico. "In pochissimo tempo abbiamo già stretto contratti con 202 alberghi su tutto il territorio nazionale, e il numero è destinato a crescere. Non possiamo che dirci soddisfatti. L'Italia, infatti, è uno dei nostri mercati prioritari insieme ovviamente alla Spagna - dove siamo nati nel 2012 - la Germania, la Francia, e il Regno Unito" spiega **Guillermo Gaspart**, ByHours co-founder. Il segreto del successo? Per Gaspart e **Giovanni Battista Merello**, country manager per diversi mercati, è fondamentalmente uno: "Incrociare in maniera corretta domanda e offerta, facendo sì che siano contenti sia gli albergatori, che riescono a mettere a profitto camere altrimenti vuote, sia gli utenti, che sempre più spesso non hanno bisogno e non vogliono la tradizionale formula della notte intera".

Intanto, per promuovere ulteriormente la formula - "circa il 60% dei nostri clienti richiede proprio il pacchetto di 3 ore" - fino a dicembre vale la la promozione **3 ore a 25 euro** applicabile a tutte le strutture italiane presenti sulla piattaforma. Il prezzo è fisso e le prenotazioni possono essere effettuate tramite il sito web byhours.com o utilizzando l'app dedicata e attiva su smartphone e tablet. La tariffa dei pacchetti - 3,6 o 12 ore appunto - è identica durante le ore diurne e notturne: è la migliore garantita e la cancellazione è gratuita.

Ancora, la flessibilità sembra essere uno dei principali punti di forza di ByHours: "L'albergo diventa un luogo da vivere a tutti gli effetti, un vero contenitore contenitore di esperienze e di servizi. Proprio nella totale possibilità di personalizzazione risiede il nostro maggiore elemento di differenza rispetto alle piattaforme tradizionali di booking, ma anche a quelle che offrono il dayuse. Si possono perciò acquistare - già in fase di prenotazione -servizi come SPA, parcheggio, transfer, food/snack, culla, e aggiungere anche ore in più, pagando solo il tempo in cui si soggiorna effettivamente in hotel" dice Gaspart.

A oggi, ByHours può contare su un portfolio di circa **2.500 hotel affiliati in tutto il mondo**. "Molte delle strutture sono in location strategiche, come aeroporti, porti, ospedali e ovviamente nei centri città" racconta Merello. "Il nostro pubblico è composto da target diversificati. Uomini d'affari

ovviamente, che magari possono organizzare una riunione a due passi dallo scalo di arrivo e partenza, ma anche appassionati di eventi sportivi, concerti, persone di passaggio o anche clienti che hanno il desiderio di provare un'esperienza speciale, come una cena in suite. Il prodotto, evidentemente, piace: siamo tra i pochi a vantare un tasso di repeaters che svetta oltre il 50%". Intanto, ByHours - oltre che a quello corporate - punta anche al mercato delle **agenzie di viaggio**: "Le adv avranno dei codici per prenotare i nostri servizi per i loro clienti".