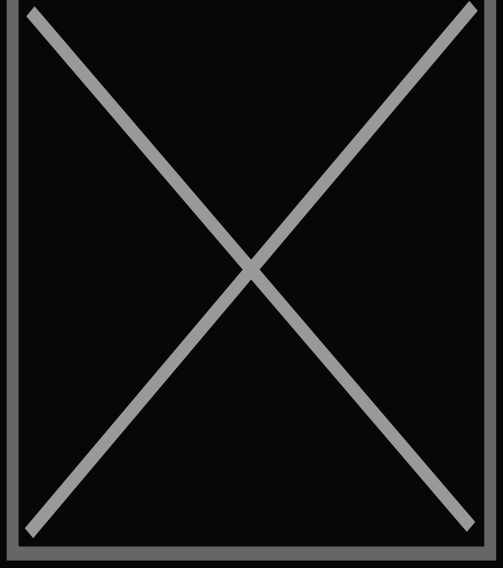
Soddisfazioni da Roma per Expedia: +10% nel secondo trimestre del 2017

Il gruppo **Expedia** ha incontrato la scorsa settimana gli hotel partner di Roma in occasione di un evento in cui ha presentato le soluzioni, i programmi e gli strumenti disponibili nell'Expedia® PartnerCentral (EPC),lo strumento ideato per permettere agli albergatori di gestire e migliorare il loro business.

Roma è una delle città che dà più soddisfazione al colosso americano, classificandosi tra le prime tre destinazioni di viaggio in Italia, con un incremento del 10% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. In particolare, la quota di domanda nella capitale da parte dei turisti internazionali è cresciuta sino al 95% circa, rispetto all'85% registrato a gennaio 2017, rendendo così Roma la città ideale per organizzare un evento per celebrare gli hotel partner di Expedia. Anche la ricerca di pacchetti volo + hotel per la capitale, infatti, è incrementata del 20% nel trimestre rispetto allo scorso anno.

"Crediamo fortemente nell'importanza di costruire relazioni solide e floride: proprio per questo abbiamo voluto organizzare un evento speciale per incontrare i nostri hotel partner e rinforzare i nostri rapporti con loro. I risultati ottenuti nel secondo trimestre di quest'anno hanno riaffermato la forza di Roma come una delle destinazioni italiane preferite dai viaggiatori. E noi ci impegneremo per migliorare questi risultati ulteriormente. È proprio per questo che è stato così importante incontrare i nostri partner, illustrare loro le nostre ultime innovazioni e discutere insieme come ottimizzare al meglio il loro business grazie alla Expedia Powered Technology" ha commentato **Marco Sprizzi**, Director Market Management Italy Central South & Malta del gruppo Expedia.



Per presentare al meglio le soluzioni per il business offerte da Expedia e per raccogliere importanti riscontri a livello locale, ha partecipato all’evento anche **Benoit Jolin**, Vice President Global Product del gruppo Expedia. Jolin ha spiegato agli hotel partner come sfruttare al meglio le varie innovazioni messe a loro disposizione sulla piattaforma EPC, come Points of Interest (Luoghi di interesse): una nuova funzione di EPC che consente alle strutture di creare un elenco personalizzato di attrazioni culturali, attività ed esperienze tipiche del posto, REV+: uno strumento di revenue management ideato per fornire agli hotel partner dati utili, informazioni, e analisi approfondite e rilevanti o EPC Property Analytics: un’avanzata tecnologia che permette agli hotel partner di poter approfondire ancor più nel dettaglio i dati del proprio business, facendo leva sulle informazioni più recenti, sulle caratteristiche dello scenario competitivo e sui dati di mercato.