Vertical Booking: accordo con Hotelbeds per ampliare la distribuzione

Vertical Booking, software di prenotazione online per hotel e catene del gruppo Zucchetti, ha annunciato un accordo di preferred partnership con Hotelbeds Group, bedbank leader a livello mondiale.

Grazie a questo accordo, Vertical Booking punta ad aumentare il suo programma di partner di connettività. Hotelbeds Group è il miglior player del mercato, che distribuisce il proprio portafoglio clienti a una vasta gamma di oltre 60.000 partner di viaggio, tra cui tour operator, OTA, agenzie di viaggio e compagnie aeree in oltre 185 mercati. Ma al di là dell'esposizione globale, il gruppo offrirà anche un servizio globale agli hotel con call center ed extranet in più di 15 lingue e team locali.

Questa partnership porterà molti vantaggi agli hotel che attualmente lavorano con il sistema di prenotazione e distribuzione in Italia offrendo loro un’ampia gamma di piani tariffari.

Tra i 3.000 hotel clienti di Vertical Booking presenti in Italia, circa 1.000 sono stati invitati a far parte del portafoglio attuale di Hotelbeds Group, la maggior parte dei quali si trova nel nord del paese. Inoltre, Vertical Booking è presente anche in Francia, Cina, Grecia, Stati Uniti e Svizzera.

Stefano Montagna, CSO Chief Sales Officer di Vertical Booking, ha dichiarato: "La partnership con Hotelbeds Group rappresenta per noi una grande opportunità. Siamo orgogliosi di collaborare con il principale bedbank di tutto il mondo e non vediamo l'ora di aiutare i nostri hotel ad aumentare le vendite e aumentare la redditività. Questa partnership porterà i nostri hotel a raggiungere una rete di distribuzione che altrimenti sarebbe difficile da raggiungere."

Adam Krzciuk Kuna, Head of Supplier Connectivity Partnerships di Hotelbeds Group, ha aggiunto: "Siamo davvero felici di collaborare con Vertical Booking per potenziare la nostra rete di distribuzione in Italia. Stiamo iniziando una nuova era in rapporto con i channel manager, vogliamo riconoscere la loro importanza per il nostro business. Vogliamo anche esplorare le opportunità commerciali più comuni quando si tratta, ad esempio, di nuove acquisizioni di hotel. Pertanto, lanciamo il nuovo programma di preferred partnership per i channel manager e siamo molto entusiasti del fatto che Vertical Booking sia il primo partecipante.”