HomeAway mette la tecnologia a disposizione dei proprietari di case vacanza

HomeAway, portale del gruppo Expedia per l'affitto di case vacanze, sta mutuando proprio dalla casa madre una serie di strumenti che, inizialmente pensati per gli albergatori si stanno rivelando molto utili anche per gli host.

Ce ne ha parlato a Rimini il country manager Italia della società **Gualberto Scaletta**: "Da Expedia stiamo importando non solo gli strumenti, come il Market Maker, ma anche la metodologia Test & Learn che ci permette di sperimentare diverse configurazioni per capire come rendere più attraenti gli annunci per poi implementare la soluzione più efficace"

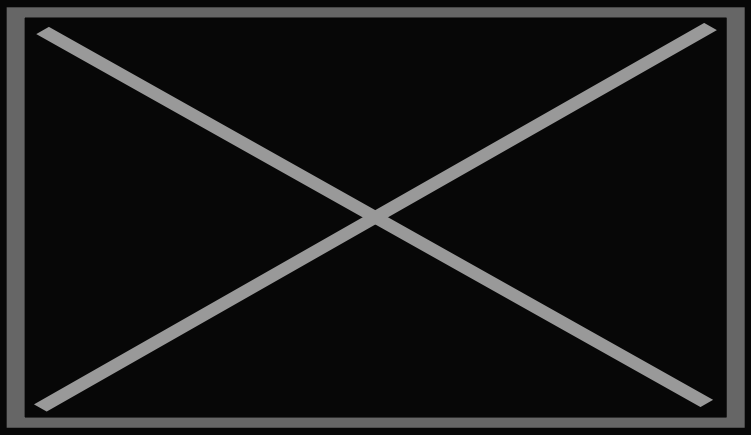
Proprio il Market Maker è una delle novità tecnologiche messe a disposizione degli host: si tratta uno strumento per la gestione del reddito che aiuta i proprietari a definire la loro strategia di pricing, fornendo loro informazioni sulla situazione del mercato nella loro area e sul comportamento dei viaggiatori quando effettuano prenotazioni e fanno ricerche nelle vicinanze. In sintesi, è una funzionalità che permette di definire le strategie del mercato basate sull'analisi di valutazione di dati come la domanda, il tasso di occupazione, i prezzi ecc. Così, il proprietario o professionista immobiliare che utilizza i nuovi e migliorati strumenti messi a disposizione da HomeAway, sarà in grado di rilevare i punti deboli dell'abitazione, analizzare la concorrenza, capire come agisce il viaggiatore e adattare la propria strategia di visibilità per migliorare il posizionamento e le prestazioni dell'annuncio all'interno della piattaforma.

Strumenti così avanzati significano una cosa sola: che il mercato è diventato troppo importante per essere lasciato al caso. "L'impatto economico dell'extra alberghiero in Italia è di 9,3 miliardi - conferma Scaletta - e di questi solo un terzo è relativo all'accoglienza, mentre tutto il resto è fatto dall'indotto". Dei dati che parlano chiaro e spiegano che il business del futuro sarà quello di vendere più parti del viaggio.

"Per questo lavoro c'è Expedia che già oggi pacchettizza alcuni appartamenti di Home Away - assicura il country manager".

Proseguendo sulle novità tecnologiche Homeaway ha anche introdotto la Dashboard delle novità: uno strumento simile a un "feed social" di notizie: offre in tempo reale notifiche personalizzate sulle performance degli appartamenti e consigli utili per migliorarle. Le informazioni più rilevanti della

bacheca sono le notifiche delle prenotazioni perse e confermate, che possono essere confrontate con le altre proprietà nella stessa area.
Per finire è stato lanciato il **Programma Partner Premium**, che premia i proprietari privati e i professionisti immobiliari in grado di offrire la migliore esperienza di soggiorno ai viaggiatori.



Una buona prestazione sulla piattaforma (avere un numero minimo di prenotazioni, rispondere rapidamente alle richieste degli ospiti, gestire tutte le prenotazioni e i pagamenti attraverso la piattaforma, ottenere buone recensioni) è fondamentale per entrare a far parte di questo programma.
“Il nostro scopo è quello di garantire ai viaggiatori la migliore esperienza possibile, con l’aiuto dei nostri proprietari privati e professionisti immobiliari” - ha concluso **Gualberto Scaletta** - “Il Programma Partner Premium, offre ai premiati un badge Partner Premium che identifica la proprietà come miglior partner di HomeAway mettendola in evidenza rispetto agli altri annunci, garantisce una visibilità negli esclusivi programmi promozionali di HomeAway come campagne marketing e social media , offrendo la possibilità di raggiungere centinaia di milioni di visitatori al mese. Data la sua esclusività l’accesso è solo su invito e le proprietà incluse sono identificate nella pagina web con un contrassegno affinché gli ospiti sappiano che in queste strutture godranno di un’esperienza di grande pregio”.