Da Booking nuovi prodotti per property managers e professionisti degli affitti brevi

Booking.com ha annunciato alla Conferenza Internazionale della Vacation Rental Management Association (VRMA) a Las Vegas alcune novità chiave per i professionisti del mondo degli affitti brevi, mostrando il costante impegno del brand a migliorare i servizi e la tecnologia a disposizione dei suoi partner. Oltre al lancio recente di un nuovo dipartimento dedicato esclusivamente all'assistenza per i partner di questo segmento, Booking.com sta infatti ora introducendo nuovi strumenti su misura per le loro necessità specifiche, basandosi direttamente sul feedback dei partner per scoprire cosa sia più rilevante e utile per il loro business.

Nuovi prodotti e funzionalità sono stati pensati per rendere la piattaforma più versatile e personalizzata e dare ai partner la possibilità di effettuare modifiche trasversali e risparmiare tempo, grazie a un'esperienza generale con strumenti decisamente più user-friendly. Inoltre, una serie di prodotti è ora disponibile sull'app Pulse di Booking.com ed è direttamente integrata con il software utilizzato dal partner o i channel manager. Le nuove funzionalità, spiegate nel dettaglio su propertymanagers.booking.com, danno ancora più controllo ai partner e includono:

Group Connect: per risparmiare tempo, la nuova funzionalità Group Connect di Booking.com include un sistema di messaggi predefiniti, che possono essere inviati automaticamente per ottimizzare le operazioni.

Modifiche in blocco: per fare modifiche a tutte le strutture del portfolio in pochi click. Con il nuovo strumento delle modifiche in blocco, accessibile dalla pagina di Group Connect, i partner possono impostare condizioni di cancellazione o offerte speciali per tutte le loro strutture in una volta sola, andando a scegliere condizioni, promozioni e regole della struttura in blocco. Inoltre, possono anche ricevere suggerimenti su come migliorare la performance del gruppo di strutture direttamente dalla pagina "Consigli", dove vengono automaticamente mostrate azioni mirate a seconda delle tipologie di strutture incluse nel loro portfolio.

Gestione degli ospiti: per avere sempre traccia di chi prenota presso la struttura. Con la funzionalità "Requisiti per gli ospiti" i partner possono vedere il numero di telefono verificato e l'indirizzo lasciato dagli ospiti, oltre al numero di soggiorni già prenotati con Booking.com e molto altro. Grazie a questo strumento i partner possono inoltre segnalare facilmente i casi di cattiva condotta di alcuni ospiti e

impedire loro di tornare.

Profilo dell’host: un elemento chiave dell’esperienza con Booking.com è mostrare la struttura al meglio e creare le giuste aspettative. Dalla nuova sezione “Il tuo profilo” i partner possono aggiungere un messaggio personalizzato per raccontare qualcosa in più di sé, delle loro strutture e dei quartieri in cui si trovano.

Connettività: tutte le funzionalità saranno disponibili ai partner tramite l’extranet di Booking.com, l’app Pulse e i connectivity provider.

Olivier Grémillon, Vice Presidente di Booking.com, ha parlato alla conferenza della VRMA durante la sessione “Property Managers and OTAs: In Conversation with Industry Leaders” (Property manager e OTA: una conversazione con i leader del settore) e ha commentato: “I property manager hanno usato Booking.com per anni e il loro continuo feedback ci ha aiutato a creare nuovi prodotti e servizi. Con un milione di nuove unità aggiunte nell’ultimo anno tra case, appartamenti e altri luoghi unici dove soggiornare, Booking.com investe in tecnologia, marketing e infrastrutture per creare prodotti che possano aiutare i partner ad aumentare i guadagni, lasciando loro sempre più tempo per dedicarsi agli ospiti e creare esperienze indimenticabili, che noi poi proponiamo al nostro pubblico globale.”

Booking.com ha di recente annunciato di aver raggiunto l’incredibile traguardo di 5,7 milioni di unità tra case e appartamenti, offrendo una scelta molto più ampia in questo segmento rispetto a tante altre aziende. Il numero di unità registrate su Booking.com per questa categoria ha visto una crescita del 20% rispetto all’anno scorso, più rapida rispetto alle opzioni più tradizionali:, una ricerca condotta da Booking.com nel 2017 su oltre 57.000 viaggiatori in più di 30 mercati ha infatti evidenziato come il 35% fosse intenzionato a soggiornare in alloggi di questo tipo nel 2018, ulteriore dimostrazione di come la domanda di mercato per alternative alle soluzioni più classiche sia sempre molto forte.