Alberghiero: accordo tra Scalapay & Hoteldoor per il Rev Marketing

Nell’ambito del proprio progetto di espansione nel segmento travel, la scale up Scalapay ha siglato un accordo strategico con **Hoteldoor.it**, crm e customer data hub utilizzato da oltre 500 strutture alberghiere italiane per gestire la vendita e curare le relazioni con gli ospiti.
Grazie a Scalapay, l’hotel può conseguire una serie di vantaggi, sia a livello di revenue management che di marketing. Tra questi, ci sono la possibilità di:

- migliorare la **liquidità** incassando il totale al momento della prenotazione, senza compromettere la conversione (il consumatore paga dilazionando il pagamento su tre mensilità, senza interessi);
- aumentare lo **scontrino medio** fino al 48%, facilitando la vendita di camere superior e servizi accessori come SPA e Baby Club;
- ottenere **visibilità gratuita** sul sito Scalapay.com che genera oltre 1.5 Milioni di lead al mese per vendite dirette;
- facilitare il **revenue management**, offrendo una differenziazione di servizio non basata sullo sconto;
- migliorare gli **investimenti** (non ci sono costi fissi ma solamente una commissione, qualora si finalizzi la vendita).

"Siamo entusiasti che Hoteldoor abbia integrato Scalapay all’interno dei suoi servizi; l’esperienza estiva ha dimostrato che il nostro strumento non è solo utile al consumatore ma uno strumento di marketing a performance senza pensieri per l’albergatore. L’opportunità è di sfruttare un nuovo canale che sta crescendo in termini di adesioni e consensi in maniera molto rapida in Europa”, ha commentato **Matteo Ciccalé**, Partnerships Director Travel di Scalapay.