Comparyson festeggia due anni e punta agli operatori del turismo

hotel-comparyson-business-immaginedemo-4bb8842e

Secondo compleanno per **Comparyson**, l'applicazione basata sulla comparazione e sull'innato istinto dell'essere umano di confrontare oggetti, fatti e persone, superando la semplice espressione di gradimento e mettendo, invece, al centro del percorso non solo l'apprezzamento ma la scelta, la preferenza.

In tutto, 730 giorni in cui questo social network ha acquisito in media un utente l'ora e raggiunto traguardi talmente importanti da spingere il suo fondatore, il ventiseienne **Enrico Zanotti**, a dare vita a **Comparyson Business**, strumento di **raccolta feedback** che, primo in assoluto, coniuga ricerca di mercato e marketing attivo. Ideale per tutti gli esercizi che vogliano investigare sulla soddisfazione del cliente, Comparyson Business permette, in modo giocoso e interattivo, di **sostituire e digitalizzare i questionari di gradimento e le ricerche di mercato** sia per agenzie di viaggio che per hotel e ristoranti.

"**Puntiamo agli operatori del turismo** - conferma Zanotti - con prodotti semplici, immediati e che tutti gli ospiti, al check out o aspettando la ricevuta, possano trovare divertenti da usare. Basta un tablet sul bancone, il servizio è chiavi in mano, il nostro staff si occuperà di creare i sondaggi e monitorare i questionari".

Un nuovo mondo **affianca quindi il social network**: questa piattaforma business con soluzioni di marketing interattivo per aziende, uno fra i migliori sistemi programmati di sondaggio in forma anonima, predisposto anche per la raccolta dati. Oggi, due anni esatti dopo la sua nascita, Comparyson si affaccia al mondo del turismo con soluzioni volte non solo a semplificare il lavoro degli operatori, ma a rendere un gioco interattivo il questionario di customer satisfaction che ormai nessuno compila più.