Wanup genera 3 milioni di euro in prenotazioni dirette per i propri hotel parner

Wanup, il club di fedeltà per alberghi che utilizza la sharing economy per riunire gli hotel più votati in un unico programma a premi, ha reso noto un po' di numeri dei suoi primi 5 mesi di attività. Secondo questi dati la startup ha generato più di 3 milioni di euro di prenotazioni dirette per i propri hotel partner dal lancio, avvenuto a ottobre 2016. Inoltre ha restituito oltre 220.000 euro in forma di travel cash ai membri del programma fedeltà che ad oggi conta 560mila iscritti e 400 hotel partner.

Wanup utilizza la **sharing economy** in due modi: per unire gli hotel più votati in un’alleanza globale e per iscrivere nuovi soci presso i propri hotel partner. Si rivolge a hotel indipendenti e catene alberghiere non affiliate a un programma di fidelizzazione che vogliono ridurre la loro dipendenza dalle OTA e risparmiare sulla commissione.

"Abbiamo visto un notevole interesse da parte degli hotel e delle catene indipendenti nel voler rafforzare i propri canali di prenotazione diretta, ridurre le commissioni, e soprattutto riprendere dalle OTA la relazione con il cliente", afferma **Jorge Rodergas**, CMO di Wanup.

Tra i nuovi hotel approdati su Wanup, ci sono le catene spagnole My Pillow e Casual, hotel a 4 stelle in Portogallo, come São Felix Hotel Hillside & Nature o il 1908 a Lisbona, o le prestigiose ville Arbatax Park Resorts in Sardegna. Recentemente anche le catene alberghiere italiane Caroli e Apogia e l’hotel Los Jándalos in Spagna hanno aderito al club.