

Vertical Booking: la soluzione per ottimizzare le vendite e la distribuzione

Il software di prenotazione alberghiera è utilizzato in 107 paesi. Riscontri positivi degli operatori del settore ricettivo all'evento organizzato a Olbia da Confindustria Centro Nord Sardegna

Olbia. Gestire le prenotazioni online nelle strutture alberghiere ma anche velocizzare le operazioni di upselling grazie a Vertical Booking, software completo e flessibile, diffuso in tutto il mondo. Nei giorni scorsi, nella sala Einaudi dell'Aeroporto di Olbia, Confindustria Centro Nord Sardegna, insieme a Vertical Booking, società del gruppo Zucchetti, ha organizzato un incontro con gli operatori del settore ricettivo per fornire ogni dettaglio sugli strumenti digitali offerti dalla piattaforma. Sono state illustrate le funzionalità di base e le più recenti evoluzioni. Un evento articolato in diverse sessioni e completato dai colloqui one-to-one, momenti personalizzati rivolti alle imprese, in tutto 25, che hanno partecipato all'iniziativa.

La suite Vertical Booking è uno dei software più diffusi nella gestione delle prenotazioni alberghiere. Non tutti però conoscono nel dettaglio le funzionalità del programma. Silvia Lazzari, Sales Account Manager di Vertical Booking, e Cecilia Losa, Hospitality Product Consultant, hanno illustrato le caratteristiche del software e gli strumenti maggiormente utilizzati nella gestione quotidiana dalle strutture alberghiere. «L'azienda, fondata nel 1999, è entrata a far parte del gruppo Zucchetti nel 2018. La società oggi conta circa 6800 clienti, di cui il 45% in Italia, dove per anni era concentrato il nostro core business. Successivamente ci siamo aperti anche al mercato estero e attualmente siamo presenti in 107 Paesi. La nostra sede principale è a Bergamo ma abbiamo

uffici anche negli Stati Uniti, in Francia, Turchia e Thailandia», ha spiegato Silvia Lazzari.

Il CRS (Central Reservation System) è un sistema composto da più moduli che si possono attivare a seconda delle diverse esigenze della struttura, sia essa singola o parte di un gruppo alberghiero. La suite è infatti estremamente flessibile e integrata, con un unico database e una sola configurazione valida per tutti i moduli. Tra le varie funzionalità viste durante il meeting: email template standard e personalizzate, app extranet, calendario all-in-one, voucher di rimborso, regole di revenue automatiche. Importante l'utilizzo del Channel Manager: interfacce disponibili, controllo e gestione degli errori e Preferred Partnership con i principali canali. Tra i moduli più richiesti c'è il CRO, dedicato alla gestione delle richieste offline (prenotazioni telefoniche, email, walk-in), ed il Service Provider per la vendita di servizi slegati al soggiorno (ingressi termali, trattamenti benessere, degustazioni, escursioni e molto altro).

L'incontro è stato particolarmente apprezzato dagli operatori intervenuti in presenza e in collegamento da remoto, e si prevede di ripeterlo per la prossima stagione.