

INDICE

1. Obiettivi
2. Distribuzione Online
3. Tipologie camere impostate
4. strategie tariffarie
5. Politiche di Cancellazione e restrizioni

1

OBIETTIVI

building

brand

OBIETTIVI

- Gestire la fase di opening avviando le attività di commercializzazione e consentendo una corretta impostazione dell'attività.
- Fornire alla struttura una chiara strategia di commercializzazione.
- Dare visibilità sin da subito alla struttura sui vari canali di vendita come le OTA per poi lavorare sulla disintermediazione.
- Consentire lo sviluppo della Brand Reputation & il passaparola attraverso i vari canali di vendita

2

DISTRIBUZIONE ONLINE



DISTRIBUZIONE ONLINE

La struttura verrà messa in vendita sui seguenti canali di vendita che rappresentano i principali distributori generalisti *on line*. In una fase di consolidamento sarà possibile valutare l'inserimento su altri canali di vendita posizionati su prodotti specifici.

La conoscenza approfondita di questi canali di vendita e delle loro «regole» consente all'impresa di ottenere la maggiore visibilità possibile.

La presenza sui canali selezionati consente di essere visibile su tutto il circuito della rete dei canali affiliati.

Booking.com



facebook



3

TIPOLOGIA APPARTAMENTO



TIPOLOGIA DI APPARTAMENTO

- L'identificazione del prodotto è importante. Bisogna dargli un nome che permetta di essere ricordato nel tempo e al contempo identifichi la realtà della struttura (Brand).
- Il prodotto si può affittare in due maniere:
 1. Con una modifica di prezzi in base all'occupazione (10 € in + a pax)
 2. Prezzo fisso dell'appartamento

In caso si scelga l'opzione 2, è consigliabile partire con le tariffe più basse durante il 1° anno per andare a costruire una reputazione.

4

STRATEGIE TARIFFARIE



STRATEGIE **TARIFFARIE**

- I prezzi sono **giornalieri** e **costruiti sulla domanda** della località turistica considerando anche che è una struttura che sta aprendo senza uno storico
- Inizialmente la politica tariffaria dovrà essere maggiormente aggressiva per sopperire alla **mananza di reputazione** sul mercato.
- In caso ci si **avvicini ad una data** e l'appartamento risulta **non ancora affittato**, è consigliabile **abbassare le tariffe**.
Seguire la cosiddetta filosofia meglio guadagnare poco che niente.

5

POLITICHE DI CANCELLAZIONE E RESTRIZIONI

CANCELLATION
POLICY

POLITICHE DI CANCELLAZIONE

- E' Auspicabile una politica di cancellazione **flessibile**, che coniughi flessibilità per l'ospite e tuteli l'organizzazione della struttura. Durante il periodo **Covid**, il turista cercherà inoltre la **massima tutela**.

Es:

cancellazione gratuita 7 giorni prima, dopo penale = al costo totale delle notti.

In caso di chiusure Covid e violazione del periodo di cancellazione garantito, cercare di andare incontro al turista = restituzione denaro, voucher della cifra spesa per venire in futuro, spostare ad un'altra data. Sempre da valutare in base al cliente (meglio mantenere buoni i rapporti che rovinarsi la reputazione con cattive recensioni).

- Possibilità di mettere una **politica di cancellazione** un po' più **restrittiva** nei periodi in cui c'è un picco di richiesta elevato (**Capodanno**)

RESTRIZIONI

- **Non è previsto in fase di opening l'utilizzo del Minimum stay (imposizione soggiorno minimo)** perché il soggiorno medio su Aymavilles non supera le 2/3 notti. I prezzi sono pensati in maniera dinamica e con cadenza giornaliera così da poter essere adattati alla domanda.
- Possibilità di inserire un **tempo minimo di anticipo** sulla prenotazione se esistono **problematiche organizzative**

REGOLE DI INGAGGIO

- *Gli orari del check in possono essere **personalizzati** ma **raramente** vengono **rispettati** con rigore dagli ospiti. E' necessario **concordare con l'ospite le modalità di accoglienza**.*
- *La richiesta di **caparre, supplementi e penali** sebbene vada regolamentata è da **applicarsi in maniera costruttiva e valutando la situazione di caso in caso***

SCHEDINE ALLOGGIATI

- **ENTRO LE 24 ORE** successive all'arrivo, bisogna comunicare alle questure competenti, le generalità delle persone alloggiate con le schedine alloggiati:
<https://alloggiatiweb.poliziadistato.it/PortaleAlloggiati/Accesso.aspx?CC=it>
 - Se il soggiorno è inferiore alle 24 ore le generalità vanno inviate all'arrivo stesso.
 - *In allegato il modulo di richiesta per la registrazione al portale alloggiati web. I dati di riferimento per la questura di Aosta: 0165279111 oppure gab.quest.ao@pecps.poliziadistato.it*
- REFERENTE QUESTURA: Agostinacchio

CEDOLARE SECCA

- Ai redditi derivanti dai contratti di locazione breve stipulati **a partire dal 1° giugno 2017** si applicano, su scelta del locatore, le disposizioni in materia di “cedolare secca sugli affitti”, cioè il regime di tassazione previsto dall’articolo 3 del decreto legislativo n. 23/2011. In sostanza, il proprietario dell’immobile (o sublocatore o comodatario) può scegliere di assoggettare il reddito che ricava dall’affitto a un’imposta che sostituisce l’Irpef, le relative addizionali e, se il contratto viene registrato, le imposte di registro e di bollo. L’imposta sostitutiva si applica **nella misura del 21%**.



NOLEGGIA UNA BICICLETTA ELETTRICA A CHAMOIS

e a fine tour avrai in omaggio una
birra!



€ 50 A GIORNATA

€ 15 ALL'ORA (POMERIGGIO)



PER INFO O PRENOTAZIONI: + 39 331 405 0673

APERTI TUTTI I GIORNI DALLE 09 ALLE 12 & DALLE 14 ALLE 18



UN' INIZIATIVA DELLA RETE DI IMPRESA
"GRAN BALCONATA DEL CERVINO"

