



2025

Cos'è ElasticHotel



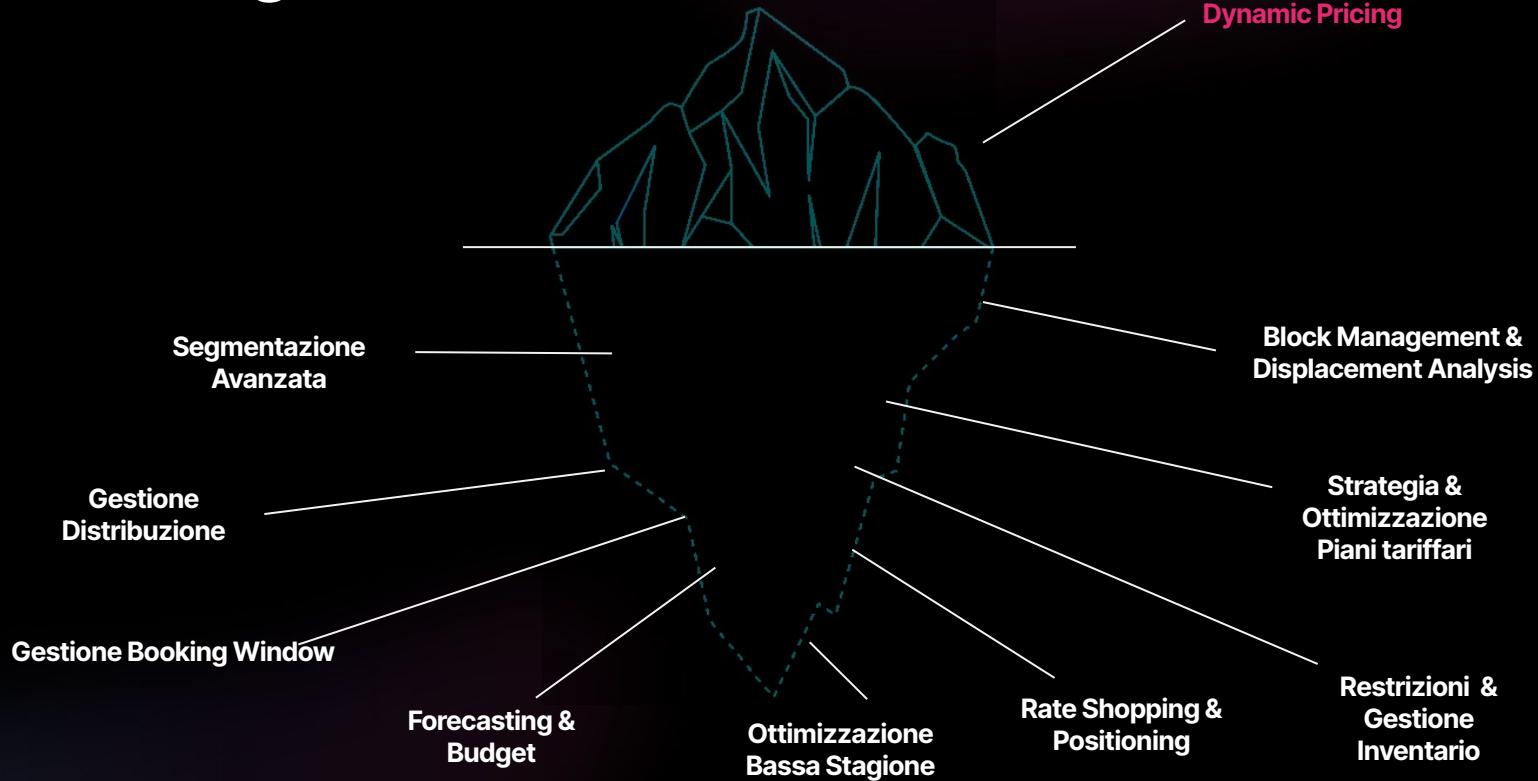
ElasticHotel è una **soluzione di revenue management “co-pilot”**, progettata per ottimizzare le strategie di revenue management e massimizzare i ricavi delle strutture ricettive.



Grazie all'**uso di tecnologia avanzata, e il supporto dei migliori revenue, distribution e sales manager**, ElasticHotel ottimizza la performance di tutti i canali di distribuzione, con un'implementazione semplice ed efficace tailor-made per ogni singola struttura ricettiva.

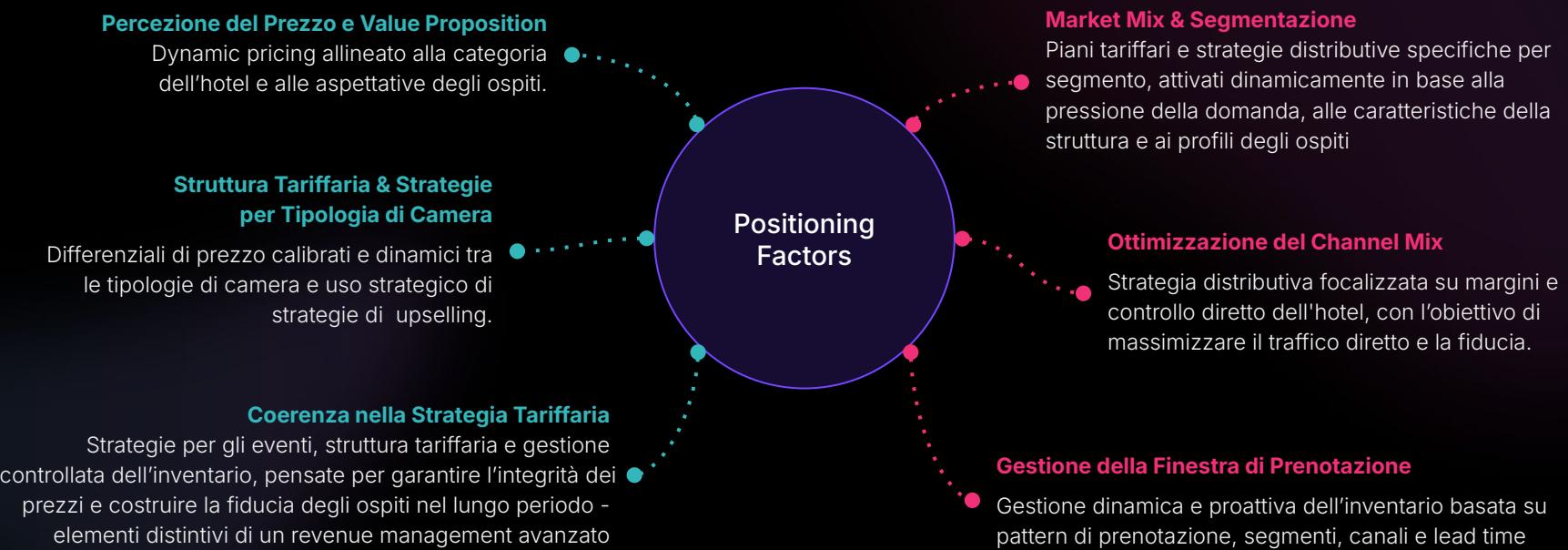


Il Dynamic Pricing è solo la punta dell'iceberg...



Dal Dynamic Pricing... alla Revenue Strategy

Il revenue management va ben oltre il dynamic pricing, richiedendo agli albergatori di analizzare continuamente e simultaneamente **molteplici fattori**. Questo approccio olistico e in tempo reale è essenziale per raggiungere tutto il potenziale di ricavo di una struttura in relazione al suo posizionamento di mercato.



ElasticHotel: I nostri servizi

Revenue Management



Distribution & Content



Assessment



Reputation



Sales

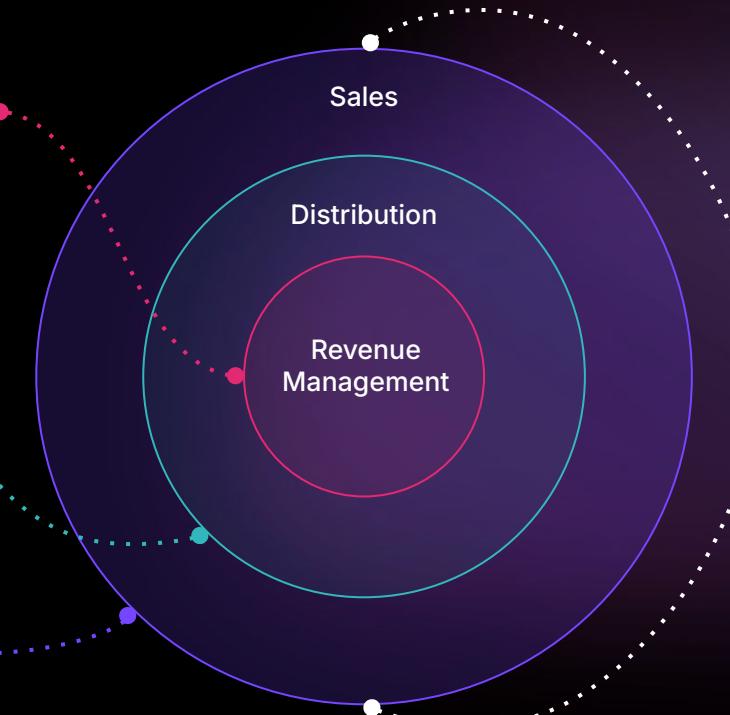


ElasticHotel: Come Funziona

Il revenue management è il motore strategico alla base delle performance alberghiere. Analizza la domanda e ottimizza prezzi, segmentazione, distribuzione e inventario per massimizzare i ricavi. Agendo su leve chiave come le tariffe di vendita, le previsioni, il channel mix, il comportamento di prenotazione e la percezione del valore, guida decisioni basate sui dati.

Una strategia distributiva coerente e orientata ai ricavi aumenta la redditività, **riduce i costi e incrementa le prenotazioni dirette.** Il successo nasce dall'allineamento di prezzi, politiche e comunicazione su tutti i canali, supportato dalla tecnologia ma guidato da decisioni mirate.

La forza commerciale connette le strutture alla domanda globale, sbloccando opportunità di business attraverso solidi rapporti di mercato e attività mirate di outreach. Collaboriamo strettamente con ogni struttura per costruire strategie personalizzate che migliorano visibilità, valore e performance dei ricavi.



Reputation & Sentiment Analysis

La nostra Reputation Suite va oltre i semplici suggerimenti di risposta e l'**analisi del sentimento basata su LLM:** garantisce che ogni azione di revenue management, distribuzione e vendita generi un valore reale e misurabile per la struttura. Ti aiutiamo ad attrarre il profilo di cliente giusto, al prezzo giusto, nel momento giusto.

Distribuzione

La sola visibilità non basta: la strategia di distribuzione di un hotel deve essere intelligente, fluida e orientata al profitto. Il nostro gruppo di lavoro garantisce che **inventario, tariffe e offerte siano ottimizzati su tutte le piattaforme**, eliminando le inefficienze che riducono i ricavi.

Perché è importante

- **Più Prenotazioni, Meno Sprechi**
Una distribuzione inefficiente ti costa visibilità e ricavi. Noi la correggiamo.
- **Connettività Ottimizzata**
Massimizziamo le prenotazioni dirette e riduciamo i costi OTA con una strategia precisa.
- **Performance Basata sui Dati**
Audit e monitoraggi continui mantengono la configurazione efficiente e redditizia.

Cosa facciamo

- **Selezione Strategica dei Canali**
Concentrarsi sulle piattaforme che generano il ROI più elevato.
- **Configurazione e Connattività**
Assicuriamo che tutti i sistemi siano perfettamente mappati e integrati.
- **Coerenza di Tariffe e Contenuti**
Correggiamo errori e incoerenze prima che abbiano un impatto sui ricavi.
- **Ottimizzazione Proattiva**
Restiamo sempre un passo avanti con monitoraggio e perfezionamento continui della distribuzione.



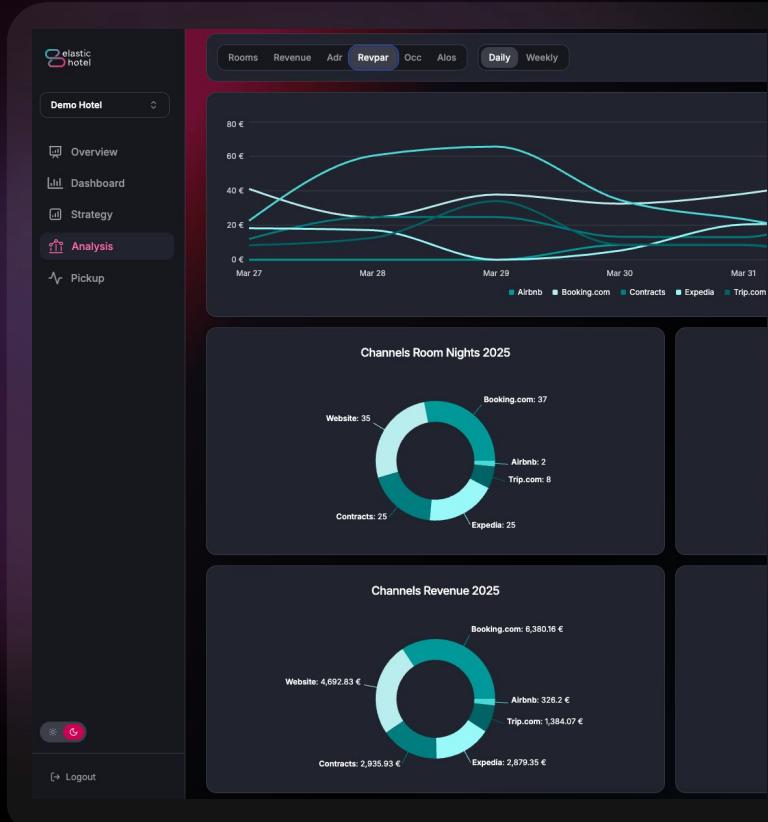
Revenue Management

Controllo dei Pricing e delle Restrizioni

Dai listini fissi al Revenue Management Dinamico, passiamo da modelli di prezzo fissi all'utilizzo di tariffe dinamiche, basate sull' incremento del RevPAR tramite l'ADR, che risponde in tempo reale alla pressione della domanda e ai pattern storici. Inoltre, utilizziamo restrizioni e strategie per tipologia di camera per indirizzare la domanda e massimizzare il rendimento:

Key Features:

- Dynamic Pricing:** adeguamento proattivo delle tariffe delle camere in risposta all'andamento della pressione di domanda e ai comportamenti degli ospiti, garantendo un posizionamento ottimale in ogni momento.
- Strategie Basate sull'ADR:** focalizzazione sui margini di profitto piuttosto che esclusivamente sui tassi di occupazione per incrementare i ricavi.
- Controlli Strategici sul Soggiorno:** implementazione di misure come soggiorni minimi (MLOS), close to arrival (CTA) e close to departure (CTD) per gestire la domanda e ottimizzare l'occupazione.
- Analisi dei Pattern di Prenotazione:** sviluppo di strategie tariffarie basate sui trend di prenotazione.
- Posizionamento Competitivo:** utilizzo di strumenti di rate shoppers per mantenere una tariffazione competitiva.



Revenue Management

Market Segmentation

Personalizziamo ogni tariffa, restrizione e promozione per segmenti di mercato specifici, massimizzando il valore del cliente nel tempo e l'efficienza delle prenotazioni.

Key Features:

- Analisi delle performance a livello di segmento
- Piani tariffari personalizzati per business, leisure e gruppi
- Strategie di upselling basate sull'intento dell'ospite
- Strategie su misura basate su comportamenti di prenotazione per nazionalità, lead time e canale
- Prioritizzazione dei segmenti ad alto valore e diretti

Channel Strategy

Non ci limitiamo ad aumentare la visibilità: ottimizziamo dove e come vendi, allineando ogni canale ai tuoi margini, al tuo pubblico e al tuo posizionamento.

Key Features:

- Decisioni sul channel mix basate sul ricavo netto
- Strategie di pricing per mobile e desktop
- Contatti con i market manager delle OTA per promozioni tattiche
- Prioritizzazione e ottimizzazione del canale diretto
- Allineamento di parità tariffaria e contenuti su tutte le piattaforme



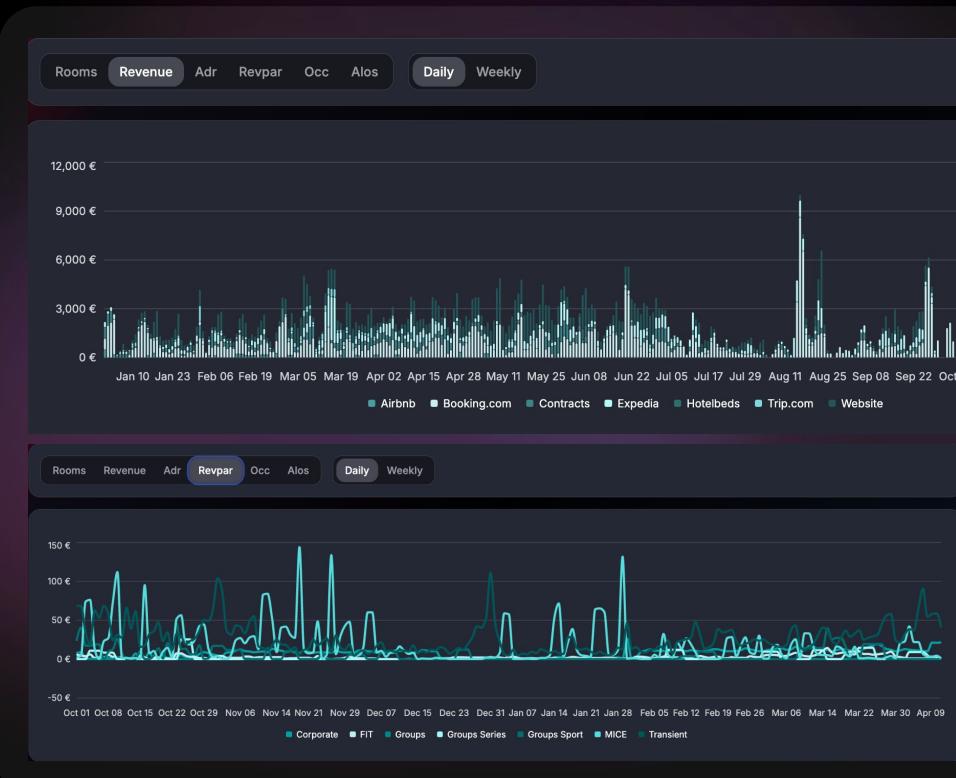
Revenue Management

Analisi approfondite

Gli Strumenti di Analisi di ElasticHotel trasformano i dati in strategie azionabili e consentono lo sviluppo di strategie su misura.

Key Features

- Analisi complete rispetto al budget, alla performance dell'anno precedente e ai trend di mercato
- Identificazione anticipata dei periodi critici e pianificazione strategica
- Sintesi dei KPI su diversi parametri per un'analisi approfondita della performance dell'hotel
- Analisi avanzate per ottimizzare ogni livello delle performance alberghiere
- Isolamento di dinamiche specifiche e individuazione di trend nascosti



Revenue Management

Budget

Il budget è un momento chiave di analisi e definizione strategica.

Un'analisi approfondita delle performance passate e del potenziale futuro, supportata da un approccio professionale al Revenue Management, permette di individuare i punti di forza da valorizzare e le aree da migliorare.

Key Features

- Supporto nella creazione del budget, in base al modello di business dell'hotel
- Strategie guidate dai KPI che allineano prezzi, distribuzione e piani commerciali agli obiettivi finanziari
- Analisi comparativa anno su anno per evidenziare variazioni nelle performance
- Revisioni dettagliate delle performance per individuare opportunità di crescita, efficienza o riposizionamento
- Strategie coerenti con gli obiettivi di budget, accompagnate da un monitoraggio continuo dei KPI

Forecast

La chiarezza sostituisce le ipotesi.

Gli strumenti di forecasting di Elastic identificano i pattern in anticipo, permettendo decisioni proattive invece di interventi reattivi.

Key Features

- Forecast dinamici in base ad indicatori di pickup e booking pace
- Adattamenti strategici basati sulla domanda per data, segmento o tipologia di camera
- Segnalazioni preventive in caso di performance sotto le attese
- Supporto di algoritmi di machine learning
- Simulazioni di scenari (in arrivo)

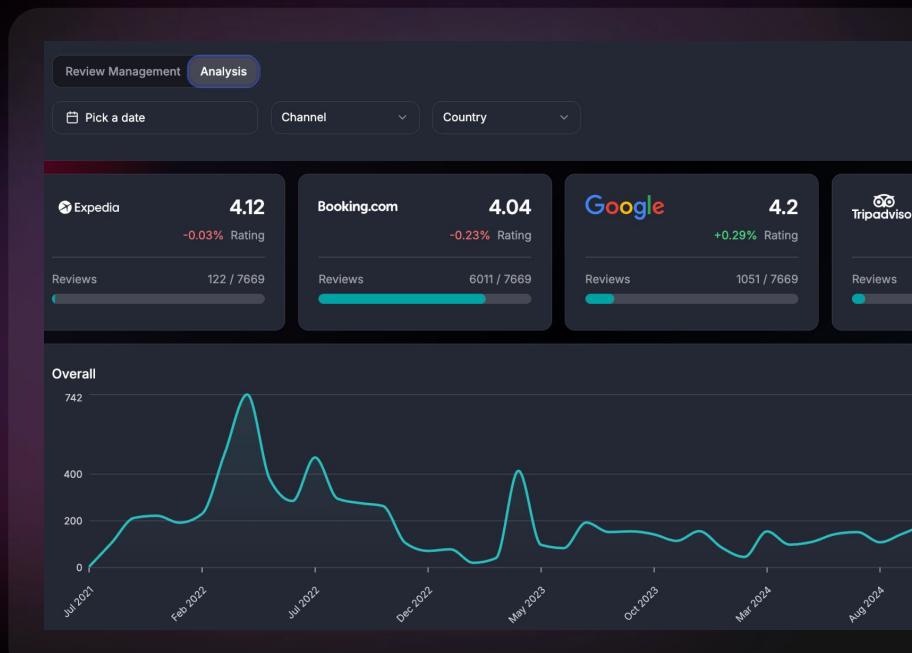
Reputation & Sentiment Analysis

Il Prezzo Deve Rispecchiare la Promessa

Consideriamo la percezione degli ospiti nelle decisioni di pricing, assicurando che la crescita dell'ADR sia allineata alla qualità percepita e all'esperienza complessiva degli ospiti.

Key Features:

- Analisi delle recensioni basata su AI (oltre 13.000 segnali di sentiment)
- Verifica dell'integrità dei prezzi rispetto alle aspettative degli ospiti
- Decisioni tariffarie collegate alla reputazione
- Rilevamento precoce di problemi operativi che impattano sui ricavi
- Politica dei prezzi fondata sulla trasparenza e allineata alla qualità offerta



Hotel Sales



ElasticHotel include automaticamente attività continuative di **promozione commerciale e sviluppo business a favore dell'Hotel**, attraverso il proprio network di contatti, buyer e partner nazionali e internazionali.

ElasticHotel si impegna a promuovere le Strutture affiliate all'interno del proprio network di contatti, buyer e partner commerciali, con l'obiettivo di **incrementarne l'esposizione sul mercato e generare lead qualificati anche attraverso affiliazioni, partecipazioni a fiere ed eventi mirati.**



Assessment



L'assessment ha lo scopo di fornire un'**analisi completa e strutturata** per supportare lo sviluppo dell'azienda. L'obiettivo principale è sviluppare un'offerta integrata che combini accoglienza, ristorazione e attività legate al turismo esperienziale, intercettando la crescente domanda internazionale per soggiorni in contesti naturali e autentici.

L'analisi mira a **valutare la sostenibilità economica e strategica del progetto** attraverso lo studio del mercato, della domanda, dell'offerta locale e dei principali competitor, per poi definire una strategia commerciale e stimare i ricavi attesi.



Perché Scegliere ElasticHotel



Precisione e Accuratezza

ElasticHotel fornisce dati precisi e accurati per supportare un revenue management più intelligente; aiutandoti a ottimizzare la performance su segmenti, canali, tipologie di camere e molto altro, con sicurezza e controllo.



Visione Granulare e Specializzata

ElasticHotel offre un revenue management approfondito attraverso analisi granulari dei dati e supporto esperto — massimizzando le performance per segmento con strategie costruite sulle esigenze specifiche di ogni hotel.



Approccio Proattivo e di Lungo Periodo

ElasticHotel pianifica con anticipo: ogni giorno analizziamo i dati con un orizzonte minimo di 12 mesi, assicurando che il tuo hotel prenda decisioni intelligenti e lungimiranti per catturare la domanda e ottimizzare i ricavi ben prima del suo arrivo.



Ottimizzazione Quotidiana

ElasticHotel è proattivo, non reattivo: monitoriamo il mercato quotidianamente e adattiamo le strategie in tempo reale, aiutando il tuo hotel a cogliere i picchi di domanda e a mantenere resilienza nei periodi di contrazione.

Vantaggi per gli Albergatori



Migliori Performance

ElasticHotel migliora le performance del tuo hotel allineando il prezzo giusto all'ospite giusto, favorendo esperienze migliori, recensioni positive e un posizionamento più solido. I metodi non professionali, invece, generano spesso incoerenze, perdita di ricavi e danni reputazionali a causa di una gestione tariffaria scorretta e di una mancanza di strategia.



Controllo Totale

Con ElasticHotel, resti pienamente in controllo della tua strategia di revenue. Ti forniamo dati in tempo reale, strumenti flessibili e analisi chiare—sei tu a decidere cosa fare e quando. Nessuna scatola nera, nessuna supposizione. A differenza degli strumenti rigidi o dei metodi manuali, ElasticHotel ti consente di agire rapidamente e di mantenere il vantaggio competitivo.



Risparmio di Tempo e Costi

ElasticHotel ti fa risparmiare tempo grazie a strumenti avanzati e automazioni che riducono il lavoro manuale e gli errori. Il tuo team può concentrarsi su ciò che conta davvero, a differenza dei metodi basici o manuali che richiedono input costanti e rallentano le operazioni con processi inefficienti e soggetti a errori.



Tecnologia e Talento di Alto Livello



Il team di ElasticHotel è composto da professionisti di primo livello con esperienze maturate in alcune delle catene alberghiere più rinomate al mondo, tra cui **Accor, Best Western, NH, Gruppo UNA e Starhotels.**

I nostri revenue e distribution manager sono supportati da tecnologie all'avanguardia che consentono decisioni più rapide e intelligenti, migliorando in modo significativo le performance dell'hotel e il posizionamento sul mercato.

Con il supporto del nostro team tecnologico interno - composto da **ingegneri AI e data scientist provenienti dalla Silicon Valley** - sviluppiamo e implementiamo continuamente soluzioni avanzate che offrono ai nostri partner un reale e misurabile vantaggio competitivo.

Strategy

April 2025 | Pick a comparison date

Total | Corporate | Transient

Date	On the books						
	Rooms	Revenue (€)	ADR (€)	RevPar (€)	OCC (%)	ALOS	Left
Tue 01-Apr	16	2,182 €	120 €	114 €	95 %	1.18	1
Wed 02-Apr	17	2,498 €	147 €	131 €	89 %	1.71	2
Thu 03-Apr	14	2,148 €	153 €	113 €	74 %	1.64	5
Fri 04-Apr	13	2,459 €	189 €	129 €	68 %	1.42	6
Sat 05-Apr	18	3,413 €	190 €	180 €	95 %	1.41	1
Sun 06-Apr	17	2,283 €	134 €	120 €	89 %	1.69	2
Mon 07-Apr	12	1,557 €	130 €	82 €	63 %	1.5	7
Tue 08-Apr	15	2,057 €	137 €	108 €	79 %	1.73	4
Wed 09-Apr	12	1,738 €	145 €	91 €	63 %	1.5	7
Thu 10-Apr	14	2,058 €	147 €	108 €	74 %	2.5	5
Fri 11-Apr	16	3,316 €	207 €	175 €	84 %	1.56	3
Sat 12-Apr	18	3,504 €	195 €	184 €	95 %	1.5	1
Sun 13-Apr	16	2,233 €	140 €	118 €	84 %	1.81	3
Mon 14-Apr	17	2,363 €	139 €	124 €	89 %	1.47	2
Tue 15-Apr	17	2,400 €	141 €	126 €	89 %	1	2
Wed 16-Apr	14	2,027 €	145 €	107 €	74 %	2.71	5
Thu 17-Apr	19	2,108 €	182 €	111 €	88 %	1.5	6
Fri 18-Apr	18	3,725 €	207 €	196 €	95 %	2.18	1
Sat 19-Apr	17	3,539 €	208 €	186 €	89 %	1.24	2
Sun 20-Apr	18	3,203 €	178 €	169 €	95 %	1.5	1
Mon 21-Apr	16	2,490 €	156 €	131 €	84 %	2	3

Kondo AI

how many rooms have been canceled in the past week?

In the past week, there have been no room cancellations. The data shows that there were pickups (new bookings) rather than cancellations. If you have any other questions or need further analysis, feel free to ask!

how is august 2025 performing vs. stly?

Here's the performance of August 2025 compared to the same time last year (STLY):

Metric	August 2025	STLY	Change (%)
Room Nights	156	85	+83.5%
Revenue	53,880.71	27,083.69	+98.9%
ADR	345.39	318.63	+8.4%
Occupancy	26%	14%	+85.7%
RevPAR	91.48	45.98	+99.0%

Key Takeaways:
August 2025 is showing significant growth compared to the same time last year, with room nights and revenue nearly doubling.
The ADR has increased by 8.4%, indicating a stronger pricing strategy.
Occupancy has improved significantly, reflecting better demand or marketing efforts.
RevPAR has almost doubled, showcasing overall improved revenue management.

Thinking...
what was the pick up like last month?
Message

Alcuni dei nostri clienti



amapa



Casi di successo

VAL DI FASSA

32 unità



Nei mesi di Gennaio e Febbraio 2024 questa struttura in Val di Fassa ha registrato una crescita del revpar rispettivamente del 91% e 72% vs. lo stesso periodo nel 2023. Questi risultati sono stati ottenuti grazie ad una crescita sia dell'occupazione (+45%) che della tariffa media di vendita (+23%).

BORCA DI CADORE

56 unità



Grazie alle strategie di cambio mix applicate dal team revenue & distribution di ElasticHotel, questo albergo ha registrato nel 2023 una crescita dal 25% al 54% di clientela straniera rispetto al 2022, oltre ad un +31% di room revenue vs. Budget ed una crescita dell'ADR del 7% (vs. Budget).

VERONA

40 unità



Nel 2023 questa struttura nel centro storico di Verona ha registrato +36% di RevPar vs. l'anno migliore della struttura (2019) grazie all'utilizzo del dynamic pricing e delle restrizioni come minimum stay e policy di cancellazione.

TYROL AUSTRIA

124 unità



Nel periodo tra il 18 Aprile e il 18 Maggio 2023 questa struttura nel Tirolo Austriaco ha registrato un'occupazione del 64%. Nello stesso periodo negli anni precedenti l'hotel era chiuso. Nei giorni 19-31 Maggio (periodo di riapertura), nel 2023 è stata registrata un'occupazione del 67% vs. 55% nel 2022.

Casi di successo

ROMA

200+ unità



Nel 2023 ad un anno dalla riapertura, attraverso una combinazione di ottimizzazione dei ricavi e strategie tailor made, ElasticHotel ha contribuito a aumentare i ricavi del 38% rispetto al budget del cliente.

BOLOGNA

200+ unità



Nella prima stagione estiva di collaborazione, grazie a ElasticHotel, questa struttura ha raggiunto +38% di revenue vs. budget cliente, rendendo un successo l'apertura per la prima volta dell'albergo nel periodo di Agosto.

CORTINA

45 unità



Nel Settembre 2023, questa struttura nel cuore di Cortina ha registrato un +32% in revpar vs STLY e un'occupazione media sopra al 90% grazie ad un nuovo setup di tipologie, restrizioni e dynamic pricing.

DUBLINO

20 unità



Nel 2022 grazie a Elastic, questa struttura nel cuore di Dublino ha raggiunto +43% in revenue vs 2019, oltre al suo record sia in ADR che in occupazione. Nel 2023 il lavoro di ottimizzazione ha portato +23% di prenotazioni dirette dal canale diretto.



2025