

WHR
S E M I N A R
feat. **S O C I A L**
login

20 > 21 > 22 > 23 Novembre 2012

Hotel Conference [LE CAPANNELLE](#)

www.webhotelrevenue.com
info@webhotelrevenue.com

THE FIRST INDEPENDENT
Online Travel Conference
in Italy

Download
"WHR APP" Now!
Entra e vivi l'evento da Mobile.

- > Scarica l'App gratuita **"Qdelegate"**
(sia su telefono sia su tablet)
da AppleStore o GoogleMarket.
- > Lanciala e inserisci nel campo Codice:
whr2012

In collaborazione con

gp dati
hospitality applications

VERTICALBOOKING



FRANCGRASSO
CENTRO DI STUDI REVENUE

ft formazione
turismo.com



SiraniAsr
Consulenza e Formazione per il turismo

SALA 1

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.30	Franco Laico	Franco Grasso	Il prezzo di vendita delle camere deve salire. Ma quando e perché?	Utilizzare il prezzo come strumento per ottimizzare il fatturato. Massimizzare l'occupazione regolando la tariffa di vendita in base al crescere dell'occupazione.
11.15	Roberto Vigani Emanuele Nardin	Vertical Booking	Un approccio 'reale' al revenue management per hotel e catene	Tecniche di revenue applicate a casi reali di hotel. Consigli pratici di revenue analizzando situazioni di hotel presenti in sala.
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Nicoletta Polliotto	Muse Comunicazione	Webbing Planner: Matrimonio d'Interessi. Come Progettare il Tuo Successo	Il sito web come baricentro dell'intera promozione on-line. Come progettare il tuo Business on-line, con un website trampolino di lancio per la tua crescita aziendale. Come scegliere la giusta strategia per il tuo sito web: Sito "Desktop" + Sito "Mobile" separato VS Responsive Design.
16.15	Alex Kornfeind	Piramide.net	Ultrabook, Phablet & Smartphone... pronto per l'Ultramarketing?	I social media sono strumenti che permettono di creare e mantenere relazioni con un impulso naturale, su come rispondere ai messaggi proposti dall'azienda, laddove fa capolino il marketing one to one. Spesso per mancanza di consapevolezza di ruoli e risorse le micro-aziende non riescono ad interpretare i desideri di un cliente sempre più creativo e già inserito nel processo consumer to consumer.

SALA 2

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.30	Giovanna Bettio Fabio Canzini	Diennea MagNews	Email Marketing & Social network: le best practice per un direct marketing efficace!	Guidelines per un'email marketing efficace; differenze tra i due strumenti di marketing; Email Marketing vs Social Network, quale futuro? Alcuni spunti per un miglior marketing one to one nel mondo del turismo.
11.15	Manuel Faé	Gp Dati	Strategie social come booster per il pay per click nei motori. Quali benefici per il revenue?	Stimolare la domanda latente sfruttando i social per incrementare la domanda consapevole e generare Revenue.
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Gianpaolo Soreca	Studio Soreca	Il controllo di gestione in Hotel	Ad integrazione delle notizie deducibili dalla contabilità generale è necessario predisporre una griglia di informazioni analitiche che permettano ai manager aziendali di monitorare lo svolgimento della gestione nell'ambito delle aree di propria competenza.
15.45	Cristiano Favaro	Studio Favaro	La giornata tipo di un Revenue Manager	Tools, tecnologia, software e tecniche di vendita utilizzati nell'ottimizzazione della performance di una struttura alberghiera. Rendicontazione estesa dell'operato quotidiano.
17.00	Simone Scalzo	DosDeVideo	Realizzare e promuovere un video per un Hotel	Analisi dei tipi di video consigliati per un hotel. Ottimizzazione del budget. Tecniche per diffondere il video gratis. Gestione di una campagna video in Google AdWords e Facebook.

SALA 3

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.30	Josep Ejarque	Four Tourism	Creare un prodotto - destinazione vincente tra revenue e promo commercializzazione	<i>La promocommercializzazione di successo si basa sulla costruzione del prodotto-destinazione intendendolo come un "unicum" in cui le tecniche di revenue management dovrebbero essere sviluppate nell'intera destinazione. Come colmare il gap fra gestione e promocommercializzazione negli alberghi e la destinazione turistica</i>
10.45	Riccardo Mangano	NH Hoteles	Laboratorio partecipativo: Come controllare e ottimizzare la propria politica di distribuzione on line. Parliamone.	<i>Scoprire il valore aggiunto che si nasconde dietro ai canali on line per capire come fare la differenza e soprattutto come assumere il controllo della propria politica distributiva a seconda delle proprie esigenze.</i>
12.00	Giovanni Cerminara	GC 2.0 Web Marketing Turistico	Twitter per l'Hospitality	<i>Twitter per l'hospitality: promuovere la propria struttura ricettiva sul web.</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Danilo Pontone Alessandro Fontana	Hotel 2.0	Hotel Brand & Social Mobile Engagement: Pinterest, Instagram e Foursquare	<i>Step principali da compiere per un corretto utilizzo di questi strumenti. Saranno spiegate funzionalità principali dei social ed il loro impiego in ambito turistico.</i>

SALA 4

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.30	Elena Di Raco	Isnart	Il rapporto prezzo- qualità: cosa soddisfa di più il turista	<i>Isnart affronterà un'analisi sul rapporto qualità e prezzo, alla luce delle diverse dimensioni della domanda.</i>
11.15	Fabrizio Zezza Stefano Tiribocchi	EasyConsulting	Revenue management per aumentare la vendita dal sito internet ufficiale, tecniche e suggerimenti	<i>Un nuovo modo di concepire le tecniche di revenue management per potenziare la vendita online dal sito ufficiale</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Fabio Rizzo	Studio Nacamulli	Tableau de Board nel comparto alberghiero.	<i>Presentazione di un cruscotto direzionale per il controllo della produttività e delle performance economico-finanziarie delle principali linee di business di un'impresa alberghiera.</i>
16.45	Alessandro Zucconi Fulvio Capparella	Gar	Antropologia Turistica e Reputazione, l'altra faccia del RM	<i>Sempre più tristemente ci si dimentica nel Revenue Management l'importanza fondamentale della reputazione e si prova ad inventare strategie di marketing che esautorano la parte essenziale dell'Hotel, il ricevimento. La clientela sta cambiando, le aspettative dei nostri ospiti anche, perchè vengono da nuovi mercati, paesi che una volta consideravamo sottosviluppati. Parliamo dei BRIC</i>

SALA 1

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.00	Nicoletta Polliotto	Muse Comunicazione	Content Marketing, Guest posting e Link Baiting	<i>I contenuti: "presente progressivo" del Web Marketing 2012-13. PostING: produrre e condividere contenuti; MarketING: diffondere il Brand e convertire con i contenuti; BaitING: catturare e nutrire i prospect con buoni contenuti.</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Giorgio Castoldi	Giorgio Castoldi	L'anche albergo e il nuovo ruolo nella distribuzione del prodotto turistico.	<i>Nel subbuglio che caratterizza la distribuzione turistica, nella quale l'anello più debole è oggi il tour operating, si rimescolano le carte e si vanno ritagliando nuovi spazi nei quali gli alberghi che si sono liberati dalla "sindrome del giaciglio" possono inserirsi proficuamente.</i>
15.45	Enrico Ferretti	Secret Key	Web Analytics: come misurare performance e risultati del tuo sito web	<i>Guida pratica all'utilizzo di Google Analytics per conoscere lo stato di salute del proprio sito web.</i>

SALA 2

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.00	Michele Caivano	Fortunecat.it	Social Advertising da 0 a 100	<i>Facebook Ads & Twitter Ads: come impostare una campagna di successo.</i>
11.15	Paola Pellegrini	Gp Dati	Forecasting della domanda alberghiera: modelli e algoritmi matematici a disposizione del revenue manager	<i>Modelli matematici innovativi per il forecasting della domanda e criteri con cui scegliere il più adatto ad uno specifico contesto.</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Guido Scorza	Scorza Riccio & Partners	Concorrenza e reputation on line tra diritto alla privacy, informazione e politiche commerciali scorrette.	<i>Panoramica sui diversi profili giuridici connessi alla concorrenza ed alla tutela della reputation online: privacy, proprietà intellettuale e disciplina sulle pratiche commerciali scorrette e sulla pubblicità ingannevole.</i>
15.45	Paolo Previati	Mendelsohn	L'accesso ai capitali per le imprese del turismo	<i>1. La mappa dei capitali disponibili oggi in Italia per il settore turistico: quali sono e chi li gestisce 2. Gli strumenti per accedere ai capitali e il rapporto con il sistema bancario - I fondi FESR a disposizione delle imprese del turismo nelle regioni del sud Italia</i>
17.00	Janos Grapow	Hotel Photography	Tips & Tricks in Hotel Photography	<i>Organizzazione, realizzazione e utilizzo di un servizio fotografico per Hôtellerie</i>

SALA 3

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.00	Roberto Necci	Oasi Merchant	L'analisi di bilancio propedeutica alle politiche di revenue	<i>Le politiche di revenue troppo orientate alle strategie commerciali possono essere inefficaci se a monte non si è analizzato il bilancio aziendale. Spesso aggiustamenti sulle poste di bilancio portano ad una redditività maggiore.</i>
11.15	Vito D'Amico	Sicaniasc	Forecasting vendite dirette	<i>Come massimizzare il Revenue dell'hotel tracciando le vendite dirette room e non room per massimizzarne la vendita e sviluppare un Nesting mirato.</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Marco Sajeva	Università degli Studi di Palermo	New media e strategie di comunicazione nel Web semantico	<i>Progettazione e analisi di strategie di comunicazione multi-canale per migliorare la brand reputation e generare digital engagement in un marketplace globalizzato.</i>
16.45	Luca Andriola	Studio Andriola	Green Meeting: una nuova opportunità commerciale per gli alberghi italiani e per il MICE	<i>Come progettare e organizzare un Green Meeting, tipologia di eventi sostenibili organizzati cercando di ridurre il più possibile l'impatto negativo che hanno sul nostro ambiente, in tutte le fasi: programmazione, realizzazione e post evento</i>

SALA 4

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.00	Giulia Eremita Marco Amico	Trivago	Sito ufficiale e booking diretto nella comparazione, l'ultima frontiera per il business alberghiero	<i>Il booking diretto del sito ufficiale dell'albergo come nuova frontiera per aumentare la propria visibilità nella grande distribuzione tariffaria e affrontare le sfide di mercato dell'ecommerce in prima linea. Le soluzioni Trivago e i primi risultati in anteprima</i>
11.15	David Semenzato	MM One Group	Web marketing, piccole attenzioni per grandi risultati	<i>Gli Interlocutori del Web: Il Mercato, l'Azienda, i Motori di Ricerca, il Social Media Marketing, il Web Marketing, la Business Intelligence. Come sviluppare un Progetto online; sicurezza nel web; di che risorsa ha bisogno un'Azienda attenta al Web?</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Gianluca Piras	Expedia	Expedia, Hotels.com e Venere, 3 brand ed un'unica missione: fare revenue attraverso le OTA!	<i>Nuova piattaforma e strumenti per applicare le strategie revenue. Gestire le promozioni e i piani tariffari, segmentare la clientela, sfruttare a pieno le potenzialità non saranno più un problema!</i>
16.45	Filippo Mancini	HotelBid	Learning from experience: case history HotelBid	<i>Dall'esperienza di albergatore nel coniugare per il revenue i vantaggi della rete e del mondo reale alla creazione di HotelBid</i>

SALA 5

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
10.00	Michal Wrobel	Treovi	Digital natives reshaping the online hospitality market	<i>Old Online Travel Industry companies versus Travel Startups: how digital natives' needs reshape online hospitality market</i>
11.15	Luca Gandola	Sysdat Turismo	Il booking e l'ottimizzazione della gestione delle Credit Card	<i>Nei processi di pagamento on e off line particolare importanza riveste la gestione delle carte di credito: sicurezza e applicazione degli standard P.C.I., gestione delle verifiche delle carte ricevute dai canali digitali, al banco, fino ad arrivare al check-out ed alle attività di riconciliazione con la banca</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Alessandro Calligaris	Serenissima Informatica	Toccare le nuvole con un dito	<i>Le potenzialità del Web, del Cloud Computing e della rivoluzione mobile per il mondo alberghiero</i>
16.45	Paolo Mandrelli Stefano Sciamanna	Parity Rate	Tecnologie Mobile per gli Hotel	<i>Trends di crescita del mobile in Italia nel 2011-2012; Scenario diffusione tecnologica - mondo; Internet Mobile e Turismo; Cos'è un APP; Cos'è un Qrcode; Cos'è la realtà aumentata; App per Hotels un esempio di albero dei contenuti; Vantaggi per l'Hotel; Vantaggi per l'utente</i>

MAIN HALL

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.00	Franco Grasso	Franco Grasso	Da turista a viaggiatore: dove sta andando il RM	La crisi e le tecnologie stanno modificando le logiche commerciali e tariffarie che sono alla base del RM e la differenza è sempre più nei dettagli del revenue intelligence.
10.10	Alberto Guadalupi	Vertical Booking	L'evoluzione di mercato come opportunità per gli hotel	Esame globale delle tendenze nel web, nei social media, nelle Travel Communities, nei nuovi dispositivi mobile, presenti ed in sviluppo, con le loro specifiche applicazioni, nella distribuzione, nei GDS e nei sistemi a loro connessi
11.00	Paola Pellegrini	Gp Dati	Forecasting della domanda: una delle sfide più affascinanti del revenue management. Cosa la matematica può e non può fare	Fare forecasting significa unire scienza e esperienza: la scienza mette a disposizione modelli matematici in grado di elaborare velocemente e in maniera oggettiva i dati a disposizione, l'esperienza è necessaria per interpretare e adattare l'informazione. Dove si pone il confine tra le due competenze?
11.50	Gianluca Piras	Expedia	Expedia-Hotels.com Venere: innovazione, tecnologia e passione al servizio dei partner	Trend futuri, cosa ha funzionato e cosa funzionerà, strumenti e idee vincenti per innovare e superare la crisi
12.40	Flavio Lesa	Orbitz	Customer Targeting e Geolocalizzazione dell'Offerta	Come individuare la potenziale clientela e ampliare le possibilità di fare revenue attraverso l'analisi di mercati secondari. Si approfondiranno inoltre alcune opportunità commerciali attraverso uno sviluppo mirato della comunicazione fra Hotel e OTA
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Giovanna Manzi	EvoIs	Destination Revenue	La concorrenza collaborativa/coopetition per la massimizzazione del revenue delle strutture ricettive e della destinazione

MAIN HALL

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
15.15	Alessandro Cuomo	MM One Group	Search Engine Marketing: strumenti e strategie	Search Engine Marketing e Web Analytics: quali sono gli strumenti per una corretta attività? Come analizzare correttamente i risultati? Valutare le possibilità attualmente sul mercato, analizzare i risultati e sfruttarli al meglio per ottimizzare e massimizzare il ROI
16.00	Fabrizio Zezza Stefano Tiribocchi	EasyConsulting	Web + Mobile + Social: L'algoritmo perfetto per vendere dal tuo sito internet!	Un'analisi sulle nuove tecnologie e la loro integrazione nelle strategie di Web Marketing e Revenue
16.45	Roberto Santececca	HermesHotels	Come gestire la multicanalità e la segmentazione del mercato attraverso la differenziazione tariffaria e dei canali distributivi	Gestire al meglio la propria strategia di vendita, segmentare e differenziare canali e partners, in un mercato sempre più complesso e variegato
17.30	Enzo Aita Giovanni Cerminara	Quelli che il Revenue	Panel Gruppo "...Quelli che il Revenue"	1) Revpar Vs RMC 2) Cosa NON è il Revenue Management 3) TO vs OTA 4) Disintermediare, ma da chi? 5) Finalmente suona l'inizio della fine della Parity Rate

Dalle 21:30

PARTY
"VI FAREMO SENTIRE LE STELLE"

◀ Lunare project Collective Dj's ▶

Sponsor: Lunare project ed EasyConsulting

ADVANCED

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
10.00	Alessandro Lo Piano	Wihp	Back 2 Basic: Obiettivi del Marketing Alberghiero	<i>Come aumentare il profitto per camera con un piano completo di hotel marketing finalizzato a migliorare la commercializzazione del vostro albergo</i>
10.45	Lorenzo De Rosa	NetToHotel	Desktop, smartphone, tablet... come cambia il digital design agli inizi dell'era "mobile first"	<i>Usability, SEO, social media integration... ma anche web typography, responsive template, web app. Oggi più che mai realizzare un progetto digital rappresenta un affascinante punto d'incontro tra marketing, tecnologia e design</i>
11.30	Marco D'Amore Claudio Catani	HermesHotels	La Distribuzione Centralizzata in ottica di Revenue Management: il Caso Hotel Brunelleschi di Firenze	<i>La centralizzazione della distribuzione dell'hotel Brunelleschi attraverso l'interfaccia degli strumenti tecnologici: PMS, RMS e HermesHotels DMS</i>
12.15	Giancarlo Tamburi	GestioneAlbergo	Make the good Choice. Saper valutare e scegliere la tecnologia adeguata per il proprio Hotel	<i>Indicazioni pratiche e Vademecum su come massimizzare gli investimenti in tecnologia (Revenue Management, Vendita on line, Integrazione e comunicazione Social Network, CRM) evitando che questi siano troppo onerosi o risultino inappropriati</i>
13.00	Mauro Lupi	Open Knowledge	La creatività (non grafica) nel marketing digitale	<i>Internet è sempre più pervasivo e orizzontale nelle aziende. La sessione analizza le principali direzioni creative (e innovative) oltre quelle estetiche: modelli di prezzo, processi strategici e operativi, touchpoint col mercato, canali di comunicazione, gestione delle persone</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Luciano Scauri Alessandro Calligaris	Serenissima Informatica	Revenue Management friendly PMS: le caratteristiche di un PMS orientato al RM e la sua ottimizzazione per massimizzare i ricavi	<i>Per poter garantire la più alta competitività e i massimi ricavi, un PMS deve avere caratteristiche precise, essere impostato nei modi corretti e utilizzato al massimo delle sue possibilità. In questo modo, un PMS Revenue-friendly è strumento di vantaggi competitivi anche senza l'utilizzo di sistemi aggiuntivi e garanzia di un veloce ritorno dell'investimento</i>

ADVANCED

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
15.15	Luca Gandola	Sysdat Turismo	L' "hotel guide" e le vendite in hotel	<i>Rete WIFI all'interno della struttura ricettiva e connettività internet per i clienti. Perché e come trasformare questo investimento in una nuova opportunità di vendita</i>
16.00	Mauro Lupi	EvoIs	Dal Social CRM al mobile: i dati uniti all'interattività generano business	<i>Cosa intendiamo per Social CRM, arricchire i dati di clienti e prospect attraverso i profili social, applicazioni di business e mobile come canale privilegiato del Social CRM</i>
16.45	Simone Scalzo	DosDeVideo	Le decisioni chiave per pianificare un video di successo	<i>Perché alcuni video funzionano ed altri no? A chi vuoi arrivare? Virale o no? Analisi delle scelte più importanti da prendere prima di realizzare un video per il tuo Hotel</i>
17.30	Donato Colamartino	Micros-Fidelio	La mixology dell'hotel di successo: 1 parte di controllo, 1 parte di budget, 1 parte di business intelligence	<i>Le metodologie e gli strumenti a supporto delle decisioni strategiche dell'hotel. I vantaggi economici che derivano dall'introduzione di un sistema di controllo di gestione</i>

SPEED

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
10.00	Maurizio Nacamulli	Studio Nacamulli	Opportunità offerte dalla formazione finanziata	Principali canali di finanziamento per le imprese
10.30	Giulio Polimeni	EatArte	L'uso dei piatti pronti nella ristorazione alberghiera	I tanti vantaggi nella gestione dei costi e di efficienza gestionale che le strutture alberghiere possono conseguire attraverso l'introduzione dei piatti pronti
11.00	Alessandro Lo Piano Simone Puerto	Wihp	Dalla ricerca online al check-in in hotel: tool per tracciare l'intero processo di acquisto	Seguire la prenotazione in ogni sua fase e mappare in real-time il Ritorno sull'Investimento (ROI) di ogni centesimo speso sul web. Identificare il target del vostro cliente e presidiare tutti i punti chiave del suo processo decisionale
11.30	Roberto Vigani	Vertical Booking	Il CRO, uno straordinario strumento di vendita	Il mondo della prenotazione alberghiera è sempre più pilotato dall'on-line ma per molte realtà l'off-line rimane una quota importante del mercato. Un software CRO avanzato permette a tutti gli operatori (sia di call center, sia di front office) di rispondere in modo tempestivo al cliente e contemporaneamente di aggiornare il mondo on-line sia per la singola struttura, sia per i gruppi. Vedremo come funziona la soluzione proposta da Vertical Booking
12.00	Gianfranco Chiaretta	NetToHotel	Costruiamo insieme il successo del tuo Hotel, quale tassello ti occorre?	Web Booking Engine, Mobile Booking Engine, widget per Facebook Booking Engine, Channel Manager, distribuzione GDS, Gestione commissioni agenzie, Web design, web e social marketing, Revenue Management in outsourcing, rappresentanze alberghiere. Un solo riferimento, tante professionalità a disposizione dell'albergatore, tutte orientate all'incremento di fatturato
12.30	Giuseppe Pellegrini	Gp Dati	Forecasting e Revenue Management	Scigno: soluzioni evolute per il management
13.00	Tina Ingaldi	HermesHotels	HermesHotels Distribution Management system: lo strumento giusto per mettere in campo la migliore strategia di vendita	Presentazione delle soluzioni HermesHotels DMS: GDS, Channel manager e Booking Engine

SPEED

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Francesco Trevisi	GestioneAlbergo	LeonardoHotel il PMS a gestione integrata	LeonardoHotel rappresenta una soluzione unica per lo svolgimento di tutte le normali pratiche operative e per quelle più innovative: dalla richiesta di disponibilità al post vendita passando per la gestione automatizzata di prezzi e disponibilità sul web; dall'analisi del dato alla strategia prezzi automatizzata, passando per i social network
15.00	Gerardo Casella	Parity Rate	Meno tempo per l'inserimento dati e più tempo per la strategia	La velocità dell'aggiornamento dei portali internet consente all'hotel di avere più tempo da dedicare alle strategie di vendite e di conseguenza ottimizzare le performance
15.30	Alessandro Calligaris Luciano Scauri	Serenissima Informatica	Dalla teoria del RM all'implementazione pratica in protel PMS. Fondamenti e Business Intelligence	L'implementazione dei fondamentali del Revenue Management (Analisi, Previsione, Raccomandazione, Tecniche e Strumenti di vendita) in protel PMS, con particolare attenzione alla Business Intelligence
16.00	Luca Migliavacca	Sysdat Turismo	SysHotel On Line: lo strumento per la gestione delle prenotazioni on line	Come trasformare il booking engine in uno strumento di vendita camere e servizi, on line e tramite i social network
16.30	David Semenzato	MM One Group	Piattaforma integrata di booking online BOOKING ONE	Un unico pannello per controllare e gestire la tua attività turistica: BOOKING ONE, Channel Manager, E-Commerce, Gestionale, CRM Marketing, Revenue Management, Business Intelligence, ADV, Cloud One.
17.00	Roberto Zeccara	EvoIs	Rafforza la brand identity con RadiHotel, il primo servizio di radio instore specializzato per l'Hotellerie	RadiHotel è il primo servizio di radio instore dedicato al settore dell'hotellerie, certificato SIAE. Attraverso l'erogazione di palinsesti musicali personalizzati, RadiHotel consente di creare un'identità ben definita che permetta agli ospiti della struttura di identificare e distinguere il proprio brand favorendo la riconoscibilità e l'apprezzamento della propria immagine ed aumentando la fedeltà dei clienti

SPEED

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
17.30	Fabrizio Zezza	EasyConsulting	I nuovi fondamenti del marketing online, elementi indispensabili per avere successo dal vostro sito ufficiale	<i>Un'analisi sugli elementi che aiutano a pianificare una strategia di successo minimizzando gli investimenti e aumentando il ritorno dal sito ufficiale</i>
18.00	Simone Scalzo	DosDeVideo	Ciò che vedi è solo la punta dell'iceberg	<i>Prima di realizzare un video si studiano esigenze, obiettivi, targets. Analizzeremo e ricreeremo con case histories le strategie necessarie per realizzare un video di successo</i>

MAIN HALL

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.00	Simone Puerto	Wihp	Are You Doing it Right? Come trarre il massimo dalla pubblicità sul web e aumentare le prenotazioni disintermedate	<i>Il cambiamento nella ricerca on-line, le keywords che convertono, l'Effetto Manifesto, la protezione del Brand, gli Hotel Price Ads e l'importanza del tracking</i>
9.50	Annika Lucien	TVTrip	How rich media helps to boost your online sales	<i>Impact of the right rich media mix on your direct sales and social media strategy</i>
10.30	Francesca Capobianchi Annalisa Mattioli	Facebook	Facebook per il settore "Viaggi"	<i>Modalità, strumenti e tecnologie a servizio degli albergatori turistici nell'uso di Facebook</i>
11.30	Federico Corradini	Google	Mercato dei viaggi e presenza online: strategie chiave per un marketing di successo	<i>Tendenze del settore del turismo, comportamento delle aziende e dei consumatori online e strategie di contatto domanda vs offerta</i>
12.10	Vittorio Deotto	TripAdvisor	Le tendenze di viaggio oggi in Italia	<i>Panoramica dei viaggi online in Italia, alcune delle forze che la influenzano e come sfruttare al meglio la commercializzazione delle strutture ricettive su TripAdvisor</i>
13.00	Enzo Aita	WHR Destination	DESTINATION "Watch Your Future"	<i>La "condivisione" è il comportamento attraverso il quale "il mercato" sta condizionando e mutando le dinamiche nell'industria dell'Ospitalità. Come reagire per coglierne le opportunità?</i>
13.30	Pausa Pranzo			
14.30	Giulio Bolzon	Google	Il social Web: come gestire con successo la propria presenza su YouTube e Google+	<i>Overview delle dinamiche e strategie più efficaci per gestire la comunicazione aziendale nel mondo social</i>
15.15	Maria Antonietta Tortola Vito D'Amico	WHR Talent	4 Progetti per il futuro	<i>Spazio al talento, all'innovazione e all'uso delle tecnologie. Presentazione di 4 progetti selezionati per migliorare sviluppo e business di una destinazione o di un'azienda alberghiera</i>
16.30	Isabella Convertini	Kayak	Hotel: ricerca e promozione al tempo dei metamotori	<i>Come stanno cambiando le modalità di ricerca e di scelta di un hotel? Quante strutture prende in considerazione il consumatore medio prima di scegliere? E come fare per entrare nella sfera di attenzione e considerazione dei potenziali clienti?</i>

ADVANCED

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.00	Massimo Trovò Elisabetta Furia	Nozio Business	Visibilità e Mix Distributivo: variabili discriminanti per campagne di successo con le soluzioni "Mostra Prezzi"	Presidiare i punti di visibilità fino a ieri esclusive delle OTA. TripAdvisor, Trivago e Google HPA (e altri...) forniscono strumenti per la visibilità diretta al sistema di prenotazione on line del sito ufficiale: la sessione mira a comprendere quali sono le variabili chiave per ottenere e massimizzare le performance della campagna in termini di ROI.
9.45	Roberto Vigani Andrea Cappello	Vertical Booking	Strategia vincente di web marketing per gli hotel leisure	Strategie di acquisizione clienti per le strutture ricettive e gli operatori turistici del Travel. Search Marketing (SEM), Search Advertising (SEA), Motori Di Ricerca (SEO) e Social Media (SMM): quale e come realizzare il corretto mix?
12.15	Sammer Allamadani	Gp Dati	Best practices: usability e analytics nel sito web e nel booking online	Analisi e progettazione dei siti web e interfacce di prenotazione online in ottica di usabilità e miglioramento della conversione
13.00	Janos Grapow	Hotel Photography	Concepts di un servizio fotografico per Hôtellerie	Organizzazione Realizzazione e Utilizzo di un servizio fotografico per Hôtellerie
13.30	Pausa Pranzo			
15.00	Massimo Pupita	Sestante	Tecniche di vendita online in tempi di crisi	Panoramica sulle strategie e principi di vendita online che sono utili in tempi di contrazione del mercato nazionale
15.45	Donato Colamartino	Micros-Fidelio	Open Commerce Platform: vendere online non è mai stato così semplice	Un'unica piattaforma, integrata ed intuitiva, per gestire il tuo sito web ed il tuo booking engine, ottenendo il massimo dai motori di ricerca e dai canali social. Casi di successo in Italia
16.30	Luca Vescovi	GestioneAlbergo	Google analytics: strumento di revenue o di disintermediazione?	Utilizzo degli strumenti di web analytics 2.0 applicata al booking engine per supportare le decisioni operative che consentono di disintermediare efficacemente

SPEED

ORARIO	RELATORE	AZIENDA	TITOLO	DESCRIZIONE
9.00	Simone Scalzo	DosDeideo	Ciò che vedi è solo la punta dell'iceberg	Prima di realizzare un video si studiano esigenze, obiettivi, targets. Analizzeremo e ricreeremo con case histories le strategie necessarie per realizzare un video di successo
9.30	Donato Colamartino	Micros-Fidelio	Poche semplici azioni per rendere il tuo sito web davvero efficace	Convertire le visite in prenotazioni attraverso un sito accattivante, con booking engine integrato, contenuti ottimizzati per i motori di ricerca, moduli Social e strumenti di analisi
10.00	Elisabetta Furia Massimo Trovò	Nozio Business	L'evoluzione del sistema di prenotazione on line per i siti ufficiali delle strutture ricettive	Caratteristiche distintive della nuova release del sistema di prenotazione on line volto ad ottimizzare le vendite dirette
12.00	Roberto Vigani	Vertical Booking	Aumentare la Fidelizzazione con convenzioni e gruppi attraverso il booking engine	La vendita on-line ha portato, in molti casi, un abbattimento della fidelizzazione del cliente diretto che è sempre più orientato alla prenotazione sul canale di prenotazione più conveniente. Uno dei modi per contrastare questa tendenza è tramite le convenzioni e le prenotazioni di gruppo. Vedremo quali strumenti mette a disposizione Vertical Booking per affrontare questa necessità
12.30	Filippo Mancini	HotelBid	HotelBid cancella la bassa stagione. Cos'è, caratteristiche e da quali esigenze nasce	HotelBid strumento di Revenue per un pricing dinamico e offerte personalizzate opache
13.00	Giuseppe Pellegrini	Gp Dati	Soluzioni innovative di Booking Online e Channel Management	Scrigno: soluzioni evolute per il management
13.30	Pausa Pranzo			
15.00	Janos Grapow	Hotel Photography	Hotel Photography	Presentazione dei servizi per Hôtellerie
15.30	Vittorio Deotto	TripAdvisor	Crescere insieme. Costruire il tuo business con il sito di viaggi più grande del mondo	Le opportunità commerciali con TripAdvisor
16.00	Diegos Botti	Sestante	Innovazione Sestante per la vendita online diretta	Presentazione delle caratteristiche dei prodotti Sestante con in evidenza gli aspetti utili e innovativi per vendere al meglio online