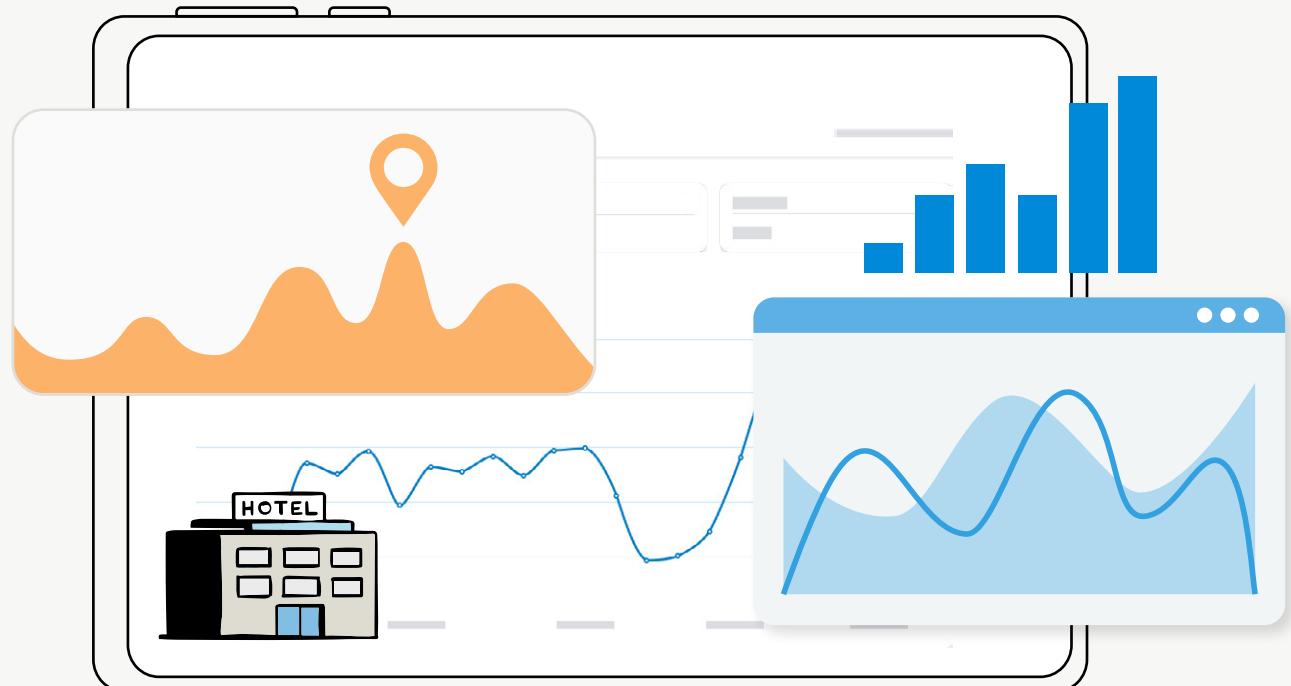


Business Studio+: promozione del brand e conoscenza approfondita del mercato per albergatori indipendenti

Approfitta di una maggiore visibilità
e di dati intelligenti per distinguerti
dalla concorrenza su trivago.



Sommario

1

trivago

2

Business Studio+

3

Abbonamento

4

Fatturazione

5

Assistenza

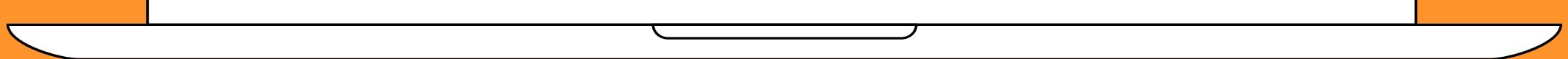
6

Glossario

o

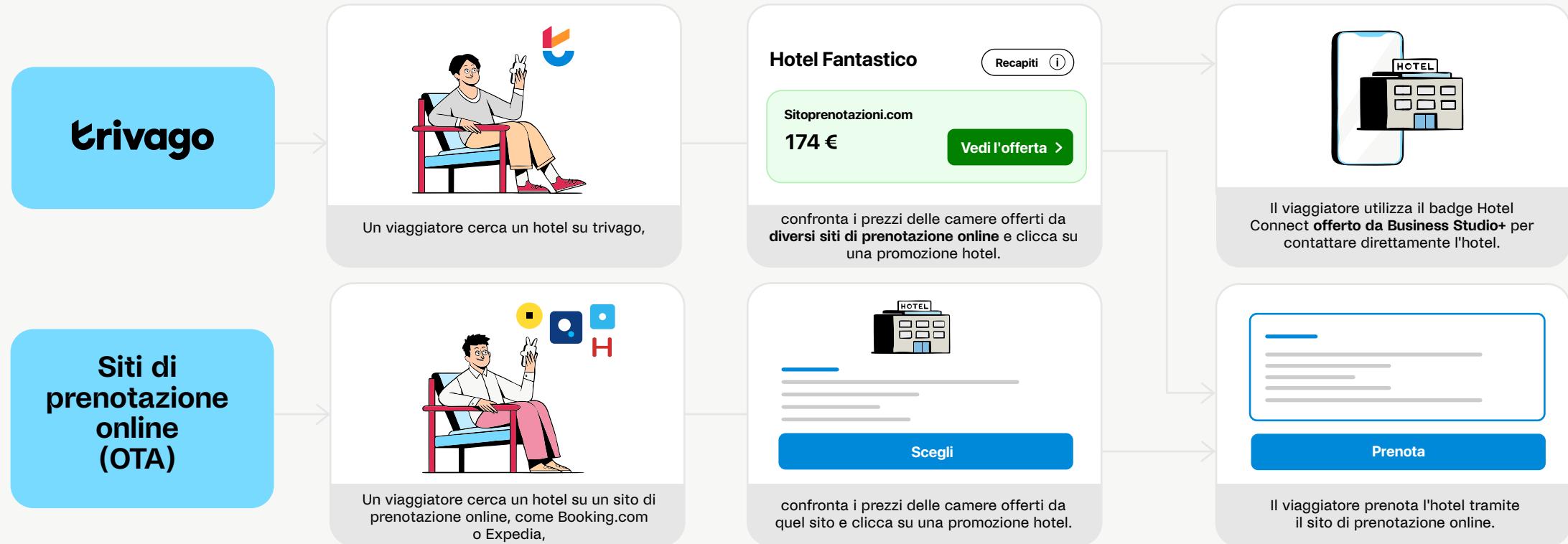
1

trivago



trivago e siti di prenotazione online: cosa cambia?

Molti albergatori pensano che trivago sia un sito di prenotazione online in cui i viaggiatori possono prenotare vari servizi di viaggio, tra cui noleggio auto, hotel e voli. trivago, invece, è un **metasearch per hotel** che aiuta i viaggiatori a cercare e confrontare i prezzi degli hotel pubblicizzati da centinaia di siti di prenotazione. Vediamo come queste due realtà interagiscono e in cosa si differenziano, sia per i viaggiatori che per gli alberghi.



Aggiungi trivago al tuo portfolio

Essendo uno dei **principali metasearch per hotel a livello globale**, trivago richiama milioni di viaggiatori attenti ai prezzi in tutto il mondo, aiutandoli a trovare sistemazioni che soddisfano appieno le loro esigenze.

Per dare agli **albergatori indipendenti** la possibilità di essere competitivi nel mercato di trivago, offriamo soluzioni convenienti e su misura che li aiutano a **incrementare la visibilità** e a **ricevere prenotazioni dirette**.



Oltre 2 Mld
di confronti dei prezzi
al giorno



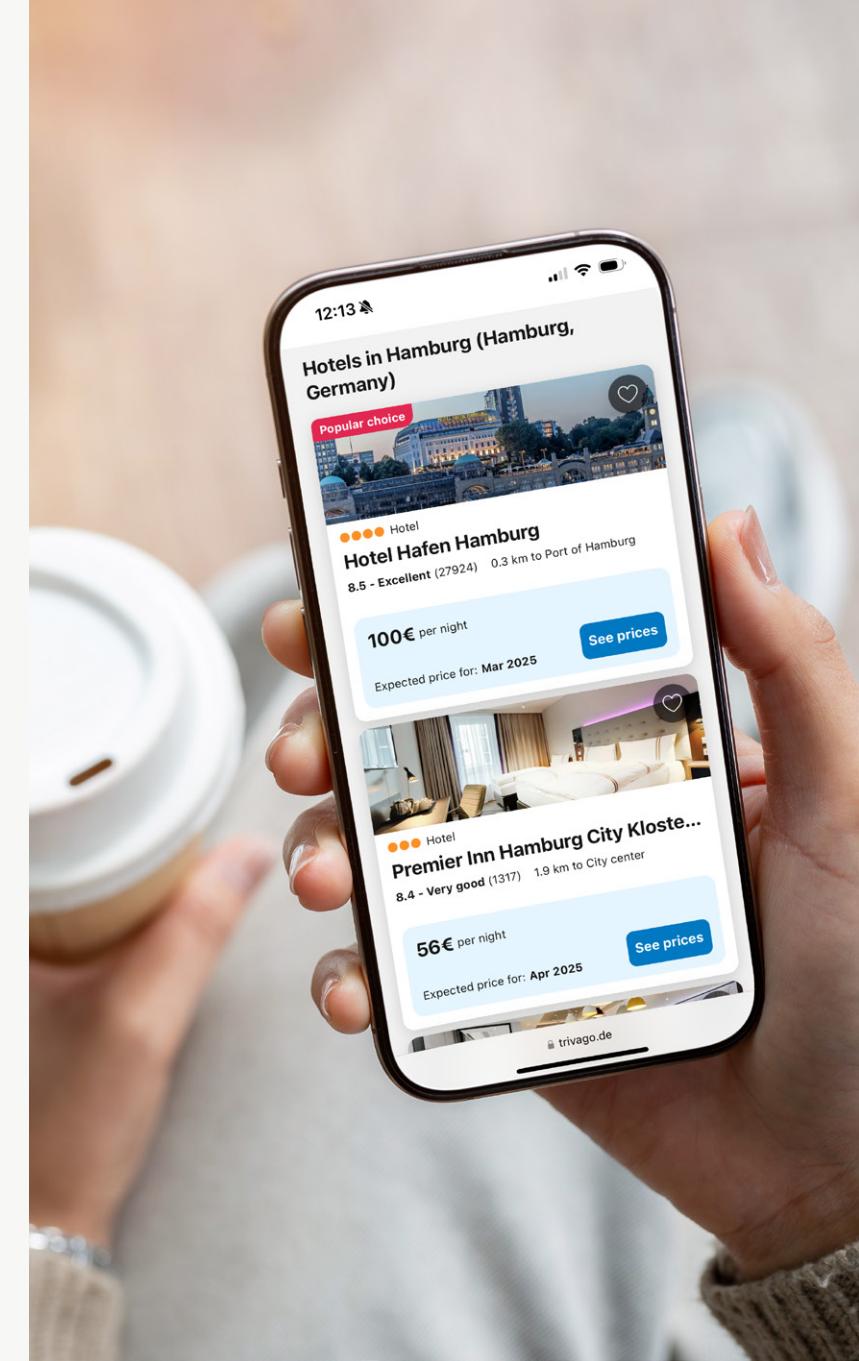
Oltre 7 Mln
di ricerche al giorno



5 Mln
di hotel e strutture
alternative



53
siti web e app localizzati



2

Business Studio+

Analisi di mercato dettagliate per ospiti mirati

Oggi giorno, il successo nel competitivo settore alberghiero dipende dalla comprensione del mercato e dalla capacità di raggiungere gli ospiti giusti.

Grazie alla combinazione di informazioni basate sui dati e promozioni mirate, [Business Studio+](#) consente agli albergatori indipendenti di **distinguersi** su trivago e **ottenere un vantaggio** sulla concorrenza.



Visibilità migliorata

Aumenta la visibilità del tuo brand su una delle piattaforme di viaggio leader del settore che ti mette in contatto con i viaggiatori che cercano sistemazioni proprio come le tue.



Decisioni basate sui dati

Scopri le strategie tariffarie online della concorrenza e i trend di ricerca dei tuoi potenziali ospiti su trivago per non perdere competitività sul mercato.



Marketing strategico

Promuovi il tuo brand con offerte promozionali che diano ai tuoi ospiti su trivago un motivo in più per scegliere te.

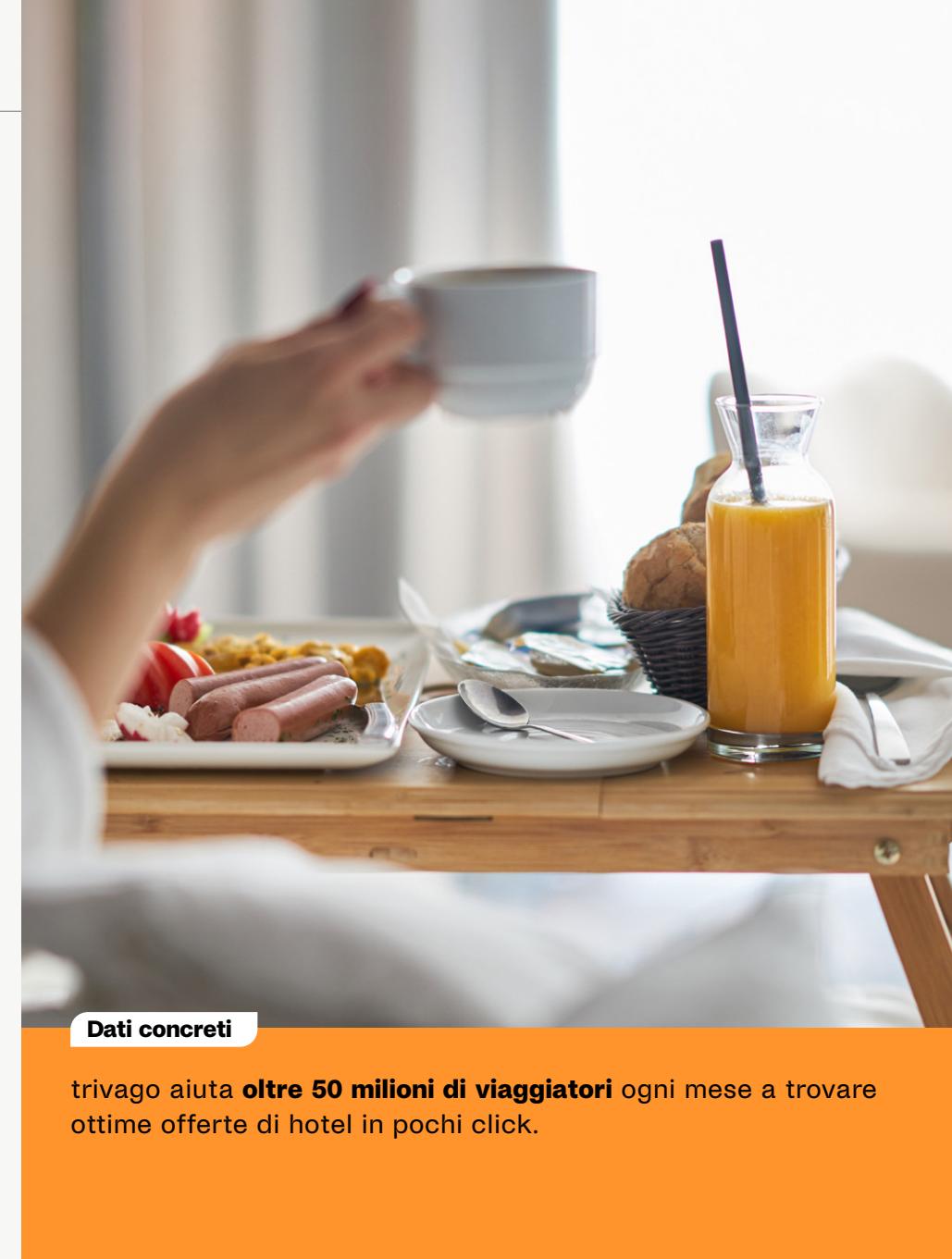
Offerte dell'hotel

Attira più ospiti con promozioni esclusive

Dato l'alto numero di hotel con cui sei in concorrenza su trivago, è fondamentale che tu riesca a catturare l'interesse dei viaggiatori che trovano la tua struttura tra i loro risultati di ricerca.

Con le Offerte dell'hotel hai uno spazio dedicato su trivago per **promuovere offerte vantaggiose** con i tuoi dati di contatto, per far sì che catturino l'interesse dei viaggiatori e incoraggino le prenotazioni.

- ✓ Distinguiti su trivago con il **badge promozionale** cliccabile sul tuo profilo, visibile su **tutti i dispositivi** e sull'**app di trivago**.
- ✓ Migliora l'**esperienza degli ospiti** con i servizi extra dell'hotel che saranno sicuramente apprezzati.
- ✓ Personalizza le offerte indicando se sono **gratuite** o con uno **sconto**, imposta una data di scadenza o tienile aperte.
- ✓ Tutte le **offerte pronte all'uso** sono tradotte per i viaggiatori dei mercati supportati da trivago.



Dati concreti

trivago aiuta **oltre 50 milioni di viaggiatori** ogni mese a trovare ottime offerte di hotel in pochi click.

Confronta i prezzi

Ottimizza la tua strategia tariffaria

Piccole differenze di prezzo su trivago possono avere un grande impatto sui risultati della tua struttura.

Per aiutarti a essere sempre al passo con la concorrenza, la sezione "Confronta i prezzi" ti fornisce tutti i dettagli necessari per **monitorare il prezzo delle camere online per tutto l'anno**. In questo modo potrai trasformare le informazioni in azioni mirate e pianificare in modo efficace.

- Monitora le **tariffe dei tuoi principali concorrenti** su più siti di prenotazione online.
- Confronta le tariffe per tipologia di camera **con e senza colazione**.
- Trova le **tariffe più alte e più basse** sul mercato.
- Ottieni una **panoramica fino a 180 giorni** sull'andamento e sui trend dei prezzi.



Dati concreti

La nostra piattaforma elabora **oltre 2 miliardi di confronti dei prezzi al giorno**. Assicurati che le tue tariffe si facciano notare nei risultati di ricerca e convertibile in prenotazioni.

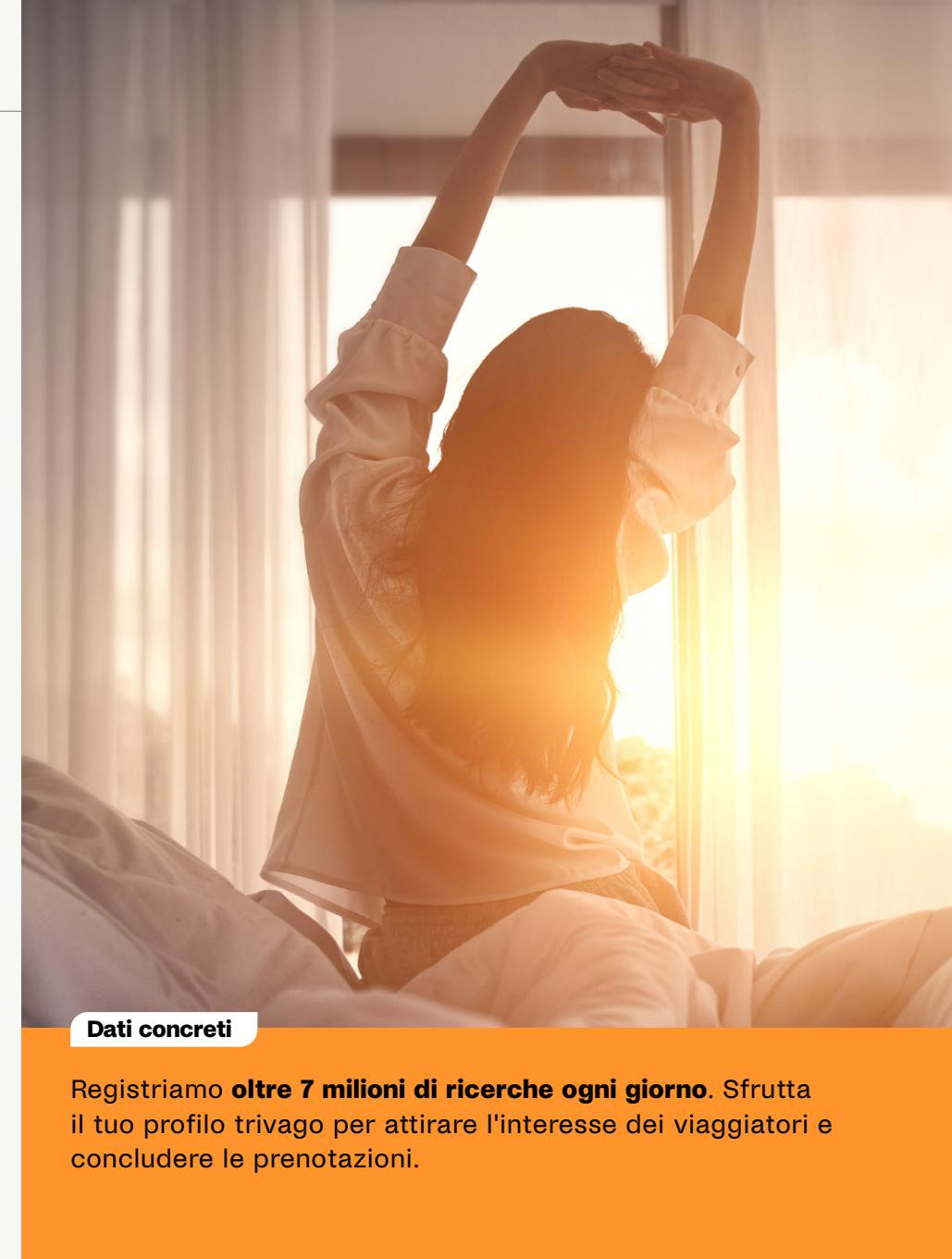
Profilo dei visitatori

Conosci i tuoi ospiti su trivago

Quando saprai quali viaggiatori sono interessati alla tua struttura su trivago e capirai cosa stanno cercando, potrai creare iniziative di marketing rivolte direttamente a loro.

Per supportarti nella gestione del tuo pubblico di riferimento su trivago, il "Profilo dei visitatori" offre una **chiara panoramica di quelli che potrebbero essere i tuoi potenziali ospiti.**

- Controlla la **durata del soggiorno** che i viaggiatori sono interessati a prenotare.
- Scopri i **periodi** in cui i viaggiatori desiderano soggiornare (ad esempio, fine settimana o giorni feriali).
- Identifica i **Paesi** da cui provengono i viaggiatori che cliccano sulla tua struttura.
- Confronta l'interesse dei viaggiatori per la tua struttura rispetto alla **concorrenza**.



Dati concreti

Registriamo **oltre 7 milioni di ricerche ogni giorno**. Sfrutta il tuo profilo trivago per attirare l'interesse dei viaggiatori e concludere le prenotazioni.

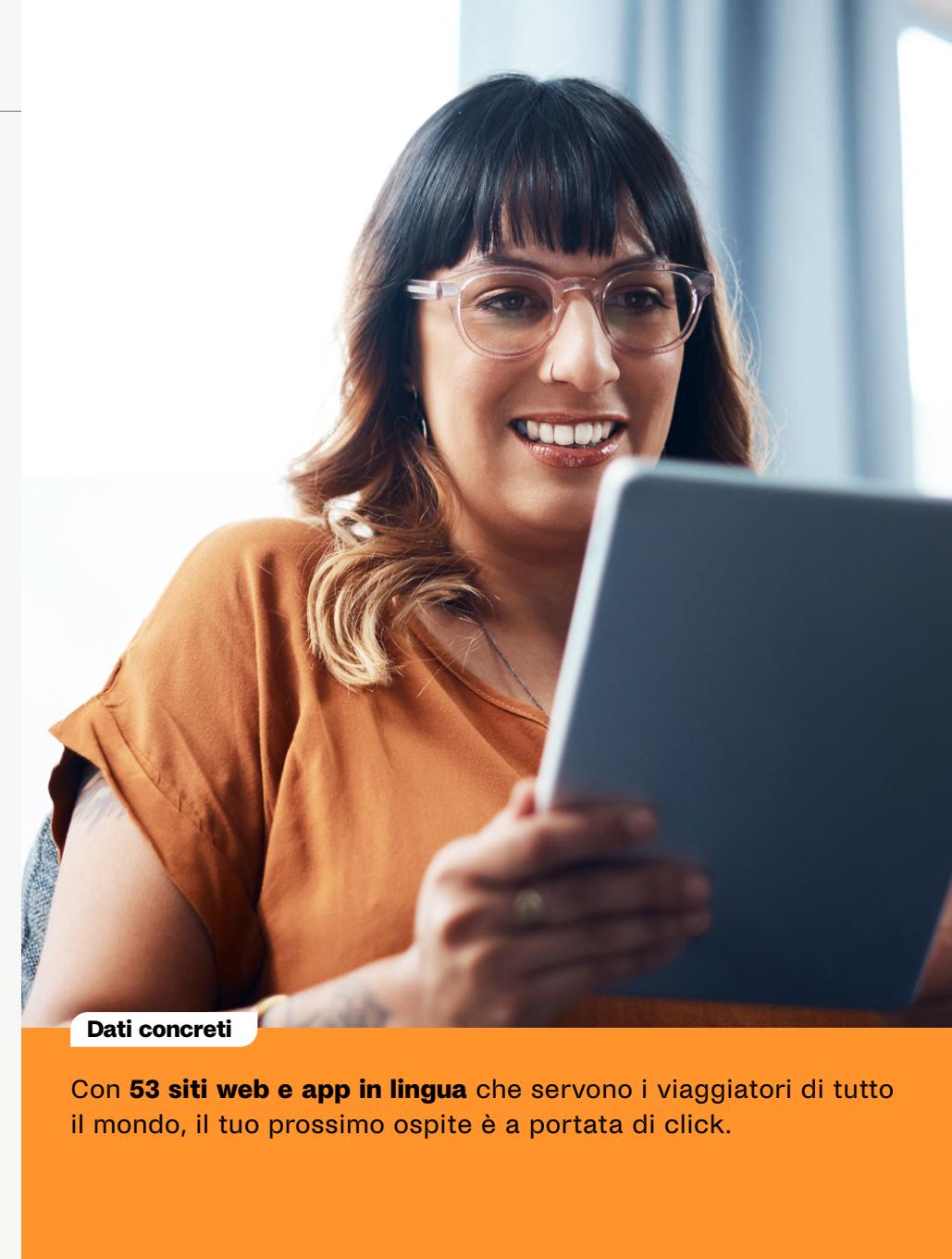
Hotel Connect

Raggiungi più viaggiatori

Anche nel mondo digitale di oggi, i viaggiatori hanno le loro modalità di comunicazione preferite. Per andare incontro alle esigenze di tutti, **Hotel Connect** mette in evidenza i tuoi dati di contatto sul tuo profilo tramite il badge cliccabile **Recapiti**.

Cliccando sul badge, il viaggiatore visualizza i tuoi **recapiti** per contattarti direttamente.

- Consenti ai potenziali clienti di accedere rapidamente al tuo **indirizzo email, numero di telefono e link al sito web**.
- Fatti trovare più facilmente su **computer portatile**, smartphone e **app di trivago**.
- Punta sulle **prenotazioni offline**.



Dati concreti

Con **53 siti web e app in lingua** che servono i viaggiatori di tutto il mondo, il tuo prossimo ospite è a portata di click.

3

Abbonamento

Come avviare l'abbonamento

1. Accedi a trivago Business Studio.

Il tuo indirizzo email

Avanti

3. Indica il tuo metodo di pagamento.

+ Aggiungi un nuovo metodo di pagamento

 Carta di credito/debito SEPA

Accettiamo carte di credito e di debito e pagamenti in euro dai 36 Paesi dell'area SEPA

5. Inserisci il tuo indirizzo di fatturazione, completo di numero di partita IVA o codice fiscale, se applicabile.

Indirizzo di fatturazione

2. Vai su Business Studio+ e clicca su Effettua l'upgrade.

[Home](#)[Rate Connect](#)**Business Studio+**[Informazioni sulla struttura](#)**Effettua l'upgrade** 

4. Seleziona la valuta che vuoi utilizzare per il pagamento.

€ - Euro

N.B.: non è più possibile cambiare valuta dopo la prima fatturazione della campagna.

6. Spunta la casella per confermare l'accettazione dei termini e delle condizioni, poi avvia il tuo abbonamento.



Accetto i seguenti [Termini e condizioni](#).

Avvia abbonamento

4

Fatturazione

Come funziona la fatturazione

Business Studio+ è un **abbonamento annuale** con prezzi basati sul mercato.

L'abbonamento si rinnova automaticamente, ma puoi cancellarlo in qualsiasi momento su trivago Business Studio prima della data di rinnovo automatico prevista.



Le fatture vengono inviate via email e si possono anche scaricare alla voce **Fatturazione** nelle impostazioni generali dell'account Business Studio.



5

Assistenza



6

Glossario

I termini del settore, dalle tecnologie alberghiere ai metasearch

Agenzie

Società che assistono gli hotel con strategie di marketing.

Booking engine

Strumento che consente di effettuare prenotazioni dirette sul sito web di un hotel.

Canali di distribuzione

Piattaforme dove vengono vendute le camere, direttamente (ad esempio, il sito web dell'hotel) o indirettamente (ad esempio, siti di prenotazione online e metasearch).

Channel Manager

Software che automatizza gli aggiornamenti delle tariffe e dell'inventario su più piattaforme di prenotazione per evitare l'overbooking.

Click-through rate (CTR)

Percentuale di persone che hanno cliccato sul link contenuto in un messaggio di marketing per aprire una pagina web.

Competitività della tariffa

Strategia che consiste nel fissare prezzi interessanti per il pubblico di riferimento, senza compromettere la redditività.

Cost-Per-Acquisition (CPA)

Modello basato sulle commissioni che prevede l'addebito di un costo solo quando viene effettuata una prenotazione.

Cost-Per-Click (CPC)

Modello di pagamento che prevede l'addebito di un costo ogni volta che qualcuno clicca su un profilo o su una inserzione.

Customer Relationship Management (CRM)

Sistema che permette di gestire le interazioni con gli ospiti e i potenziali clienti per migliorare il servizio, le vendite e la fidelizzazione.

Grossista

Società terza che acquista camere di hotel in blocco e le rivende a siti di prenotazione e agenzie di viaggio.

Indisponibilità delle tariffe

Percentuale di volte in cui la tariffa di una struttura non compare nei risultati di ricerca.

Metasearch per hotel

Piattaforme, come trivago, che confrontano le offerte hotel su vari siti di prenotazione e reindirizzano gli utenti per poter prenotare.

Property Management System (PMS)

Software per la gestione delle attività alberghiere come prenotazioni, reception e reportistica.

Provider di connettività

Azienda che offre agli hotel un software per aiutarli a distribuire l'inventario e a gestire l'attività.

Parità tariffaria

Le tariffe delle camere sono uguali in tutti i canali di distribuzione.

Sistema centrale di prenotazione (CRS)

Software per gestire disponibilità, tariffe e prenotazioni tra i vari canali di distribuzione.

Sito di prenotazione online (OTA)

Sito di terze parti, come Booking.com ed Expedia, che vende camere d'albergo e altri servizi di viaggio.

Strumento di confronto prezzi

Strumento che raccoglie dati di mercato, tra cui:

- Tariffe della concorrenza
- Tariffe nei canali di distribuzione
- Domanda e tasso di occupazione locale
- Eventi e festività locali

Tasso di conversione

Percentuale di visitatori di un sito web che completano un'azione desiderata, ad esempio una prenotazione.

Visualizzazioni

Numero di volte in cui il profilo di un hotel appare nei risultati di ricerca, indipendentemente dai click.