

# PerDormire Hotel



Sistema letto 2.0: il riposo del cliente da costo a investimento. Il marchio del Materassificio Montalese destinato all'hotellerie offre un vero e proprio sistema letto integrato per garantire un'ottima qualità del sonno all'ospite, oggi driver di vendita imprescindibile

Gli arredi sono i componenti fondamentali della camera d'albergo: creano un'atmosfera personalizzata e allo stesso tempo devono possedere le caratteristiche per soddisfare le esigenze di comfort e funzionalità. Sotto questo aspetto, proporre un sistema letto che garantisca una qualità del sonno eccellente è oggi fondamentale. Proprio per rispondere a questa esigenza è nato, nel 2012, PerDormire Hotel, brand destinato al settore HORECA, che, in poco tempo, si è consolidato nel segmento dell'hotellerie di qualità. Alle spalle, un'azienda professionista del settore materassi, il Materassificio Montalese – tra i principali produttori europei di

materassi nonché prima catena retail italiana dedicata al dormire – fondata quasi cinquant'anni fa a Montale (Pistoia) dalla famiglia Caso.

«L'hotel che si vuole distinguere deve garantire un buon riposo all'ospite. E la nostra mission è trasmettere la cultura del buon dormire, l'attenzione al benessere e al comfort del letto», afferma **Emiliano Izzi**, contract Division Manager di PerDormire Hotel. «Per noi è riduttivo parlare di materasso. Quello che offriamo ai

Paolo Luchi, Direttore Commerciale & Marketing di PerDormire Hotel.  
A destra, una camera con Flying Bed.  
*On the right, a room with Flying Bed*



nostri clienti, infatti, è un vero e proprio “Sistema Letto 2.0” che comprende anche testate, reti, guanciali e divani letto, tutti certificati in classe IIM». Con un occhio sempre attento anche all'estetica del prodotto finale, come in FlyingBed, la nuova collezione letto progettata in collaborazione con il designer Massimo Mussapi: un sistema completo e coordinato, che comprende base letto, testiera, sofaped e accessori, in diverse misure, finiture e colori. FlyingBed riscrive gli elementi basilari del letto come le gambe in ferro e il sommier, restituendo una somma di linee e proporzioni assolutamente inedite e piacevoli alla vista. «Una camera arredata con questo sistema permette di ridurre i tempi della pulizia camera perché il tessuto impiegato si sporca difficilmente ed è facilmente smacchiabile», spiega **Paolo Luchi**, Direttore Commerciale & Marketing, «vantaggi che prima erano riservati ai letti in ferro a totale discapito dell'estetica, mentre il sistema FlyingBed fa della qualità del design un ulteriore argomento di vendita della camera».

### Qualità come driver di vendita

Garantire un corretto riposo al cliente non deve essere pensato come un costo, ma come un investimento capace di generare un ritorno immediato. «E se le migliori catene alberghiere hanno recepito da tempo questo discorso elevando gli standard del sistema letto, oggi anche importanti brand della fascia intermedia hanno iniziato a investire tempo e risorse



per offrire un'esperienza di riposo unica», afferma Luchi. Comfort e igiene assoluta sono imprescindibili per garantire all'ospite il meritato riposo. E proprio sul fronte dell'igiene PerDormire Hotel propone ai clienti un programma specifico, No BedBugs, pensato per la prevenzione e la minimizzazione del rischio derivato dall'infestazione di cimici del letto e acari. «Il nostro programma prevede sia la dotazione di materassi, coprimaterassi e federe con specifico trattamento a base di oli essenziali di origine vegetale – trattamento testato da un laboratorio indipendente a garanzia di massima efficacia (ndr) – e una serie di prodotti per la prevenzione quotidiana del problema. Il tutto nel pieno rispetto dell'ambiente e della salute dell'ospite», conclude Luchi.

### Conoscere le abitudini del cliente

PerDormire Hotel si rivolge al cliente con un approccio di tipo consulenziale: «mettiamo a disposizione la nostra esperienza cinquantennale di produttori con un'approfondita conoscenza dei mercati internazionali – esportiamo infatti da anni in oltre 40 paesi nel mondo», spiega Paolo Luchi. «Chiediamo sempre ai nostri albergatori le principali aree geografiche di provenienza degli ospiti per proporre loro il “Sistema Letto” più adatto alle loro esigenze, anche in base al comfort richiesto o alle abitudini posturali, che cambiano da nazione a nazione. Un riguardo, questo, sempre molto gradito che fa sentire il cliente coccolato». Un “sistema letto”, brevettato secondo standard di eccellenza, è quindi un'importante leva non solo per vendere meglio ma soprattutto per fidelizzare il cliente e, di conseguenza, far acquisire alla struttura una reputazione sempre migliore.

Silvia Fissore



## PerDormire Hotel

Bed system 2.0: a guest's rest is an incentive for investments. The Materassificio Montalese trademark for hotels offers a completely integrated bed system to ensure the utmost sleep



Furnishings are the fundamental components of a hotel room: they create a personalized atmosphere and at the same time they must possess the features that meet comfort and functionality needs. In this regard, offering a bed system that guarantees excellent sleep quality is fundamental nowadays. In order to meet this need, in 2012, the PerDormire Hotel, a brand in the HORECA sector, was launched and in a short time it established

**Emiliano Izzi,**  
contract Division Manager  
di PerDormire Hotel



itself in the quality hotel segment. Behind the hotel you'll find a professional company in the mattress sector, Materassificio Montalese – one of the leading European mattress manufacturers and the first Italian retail chain dedicated to sleeping – founded nearly 50 years ago in Montale (Pistoia) by the Caso family.

«A hotel that wants to distinguish itself must ensure that guests have a good rest. And our mission is to convey the culture of good sleep, attention to wellness and a comfortable bed», says **Emiliano Izzi**, Contract Division Manager at PerDormire Hotel. «As far as we're concerned, to talk simply about mattresses is reductive. What we offer our customers is, in fact, a real "Bed System 2.0" that also includes headboards, bed springs, pillows and bed sofas, all 11M class certified». One of our priorities is the aesthetics of the end product, like in FlyingBed, the new bed collection created in collaboration with designer Massimo Mussapi: a complete and coordinated system, including the bed base, headboard, sofa-bed and accessories, in various sizes, finishes and colours. Fly-





ingBed rewrites the basic elements of the bed such as iron legs and mattress supports, while proposing a sum of lines and proportions never before seen and pleasing to the eye. «A room furnished with this system reduces the room cleaning time because the fabric used doesn't get as dirty as other fabric and stains are easily removed», explains **Paolo Luchi**, Commercial & Marketing Director, «...advantages that were previously reserved for wrought iron beds to the detriment of aesthetics, while the FlyingBed system makes design quality yet another positive feature for the room».

### Quality as a driving sales force

Ensuring proper rest for guests should not be thought of as a cost, rather as an investment capable of generating an immediate return. «And if the best hotel chains have long understood this concept, raising their bed system standards, today important mid-range brands have also started investing time and resources to offer a unique resting experience», says Luchi. Comfort and absolute hygiene are indispensable in ensuring a well-deserved rest. Hygiene for PerDormire Hotel is at the forefront of its priorities, offering its cus-

tomers a specific No BedBugs program designed to prevent and minimize the risk of bed bugs and mites infestation. «Our program includes mattresses, mattress coverings and pillowcases with a specific treatment based on essential vegetable oils – a treatment tested by an independent laboratory to ensure maximum effectiveness (ed) – and a series of daily prevention products, while fully respecting the environment and the guest's health», concludes Luchi.

### Understanding the guest's habits

PerDormire Hotel addresses guests with a consulting approach: «We provide our fifty-year long experience as producers with an in-depth knowledge of international markets», says Paolo Luchi, «...in fact, for years now we've been exporting to over 40 countries around the world. We always ask our hotel owners the main geographical areas where their guests come from so as to propose the "Bed System" that best suits their needs, based on the comfort required or their postural habits, which differ from country to country. A welcome touch that makes guests feel cuddled». A "Bed System", patented according to standards of excellence, is therefore an important lever, not only to sell better, but above all to obtain the guest's loyalty and, consequently, to give the facility a better reputation. **Silvia Fissore**

