

# Hotel Volver

Hotel Volver dimostra il consueto dinamismo e il proprio instancabile impegno nel promuovere la cultura del settore alberghiero in maniera efficace e all'avanguardia



«Essere partner dei nostri clienti significa fornire loro strumenti e opportunità di crescita. I nostri partner collaborano con noi per creare format di workshop attuali e in linea con le reali problematiche del settore». Così **Alessandro Fiandrini** – Specialist Hotel Volver – ha presentato **Geco Gestioni Consulenze Alberghiere** agli albergatori ospiti del Best Western Garden di Terni. Geco è uno dei partner strategici di Hotel Volver e uno dei più evoluti in merito al tema attualissimo del revenue management. Grazie alla presenza di **Marco Fabbroni** e **Marco Zanella**, due dei maggiori referenti del revenue management del nostro paese, i clienti di Hotel Volver hanno toccato con mano le tematiche che il web, la brand reputation e il rapporto con le OTA (Online Travel Agent) hanno aperto nel settore dell'hotellerie negli ultimi anni. «Ci sono su que-

sto settore forti pressioni del mercato, ma esistono anche strumenti manageriali e strategici per fronteggiarli e sfruttare le grandi opportunità che si presentano», afferma **Vincent Spaccapeli**, responsabile marketing Hotel Volver.

## Il Workshop sul Revenue Management

Marco Zanella ha più volte ribadito come il compito reale e primario dell'albergatore è la cura del proprio cliente. «È il cliente il primo vostro venditore», ha detto ad una platea di addetti al comparto, «quando curate il rapporto con il vostro cliente, voi non state consolidando il rapporto con lui, ma state facendo comunicazione su centinaia di altri clienti a lui collegati», chiosa **Marco Fabbroni**. Un incontro davvero interessante, evoluto, concreto e a diretto contatto con le problematiche

che quotidianamente affrontano gli albergatori. Questa prima occasione in cui Hotel Volver ha presentato un workshop sul Revenue Management è già diventata un'opportunità che in tanti vogliono cogliere. «Il nostro team», continua **Fian-drini**, «sta già elaborando un piano di appuntamenti per tutto il 2015. L'albergatore deve avere a disposizione i dati e gli strumenti per comprendere come le risposte alle recensioni, il ranking del loro hotel, la gestione dinamica del prezzo delle stanze, si materializzano come fatturato reale della loro azienda. Un legame sistematico che ormai regola e dirige le strategie e la promozione degli hotel di tutto il mondo».

L'appuntamento di Terni ha dato ai partecipanti anche la possibilità di incontrare **Marco Rondina**, amministratore delegato di Hotel Volver Italia che ha presentato la certificazione 18001 sulla sicurezza del personale. «Un vanto per noi», ha confermato **Rondina**, «e soprattutto una certificazione doppiamente importante visto che è stata ottenuta da un ente inglese che dà valore comunitario al nostro documento». Hotel Volver si conferma quindi come una realtà integrata e ricca di servizi che si completano e s'implementano, ideata e costruita utilizzando risorse trasversali, consapevole di un mercato in continua evoluzione soprattutto in direzione della qualità dei servizi, della trasparenza e della tecnologia. È anche per questo che Hotel Volver organizza workshop strutturati e informativi che si confermano essere un format davvero utile

### VOLVER. A SPECIAL IDEA

Hotel Volver è un aggregatore di imprese nato per offrire servizi integrati al settore alberghiero. È fondato sulla selezione delle migliori expertise aziendali e fornisce servizi integrati di pulizia, manutenzione, assistenza, sicurezza e gestione delle strutture alberghiere, food&beverage, costreduction, brand reputation. Oggi rappresenta il futuro e l'innovazione per il settore alberghiero, con l'apertura di nuovi canali di servizio dedicati all'analisi e alla crescita delle performance e dell'immagine delle imprese ricettive.



per gli operatori di settore. Una platea in evoluzione, dove agli ultimi appuntamenti la metà dei partecipanti erano new entry, direttori e manager non clienti, interessati agli argomenti e al profilo culturale degli incontri proposti. **C.C.**

