

## Dayuse Hotels, nuova possibilità di usare hotel in ore diurne

notizia pubblicata **30 Giugno 2014** alle ore **14:15** nella categoria **Alberghi**

---



C'è un nuovo modo di fare revenue per gli hotel: vendere le stanze nelle ore diurne. L'idea è nata da un'intuizione di David Lebée, ex manager dell'Hotel Amour di Parigi, a fronte delle numerose richieste che venivano fatte all'hotel da parte di coppie, ma anche da parte di artisti che desideravano potersi riposare e concentrare in un luogo di charme prima di un concerto o di un vernissage.

L'intuizione di Lebée si è concretizzata nel 2010, anche grazie all'incontro con Thibaud d'Agrèves e Eugénie Lebée, diventati soci, nella progettazione e nel lancio di [www.dayuse-hotels.com](http://www.dayuse-hotels.com): piattaforma web dedicata a questo tipo di prenotazione.

“Il concetto di Dayuse non è nuovo. I motel americani sono stati fra le prime realtà ad applicarlo come modello di business. Quello che mancava, per gli hotel, era un canale strutturato e dedicato a questo specifico uso, che rendesse, inoltre, accessibili anche nel corso delle ore del giorno tutti i loro servizi”, racconta David Lebée, direttore generale di Dayuse Hotels.

A quattro anni dall'apertura, la piattaforma non conosce battute d'arresto e continua a crescere con grande soddisfazione delle strutture partner. Il criterio di selezione è stato quello di includere solo strutture di charme e di livello. Oltre a Francia e Italia, il sito è oggi esteso in 10 paesi del mondo tra Europa, Stati Uniti e Canada.

“L'idea – spiega Lebée – mi è venuta proprio dalle numerose richieste che ricevevamo da parte della

nostra clientela. Così ho deciso di istituzionalizzare questo tipo di servizio, creando una piattaforma di prenotazione specializzata. E l'idea ha subito preso piede: un hotel di charme o di alto livello diventa il luogo ideale per un momento di relax e bien vivre. Sicuramente il target d'elezione sono le coppie, ma non solo: ci arrivano richieste da parte di business traveller che si devono riprendere dal jet leg o preparare per un incontro prima di risalire su un aereo, ma anche da turisti in transito che hanno bisogno di un punto d'appoggio o amiche che desiderano concedersi una pausa wellness. In questa nuova ottica – conclude Lébée – un hotel non è unicamente un luogo dove dormire, ma è sempre più un piccolo mondo da vivere proprio in relazione a ciò che offre (oltre alla possibilità di pernottare): SPA, in primis, utilizzo della struttura in abbinamento al servizio in camera, legato al ristorante gourmet, opportunità legate a business meeting al di fuori delle aree comuni o di quelle strettamente legate all'ambito MICE, che spesso possono essere impersonali”.

Per i clienti il vantaggio dell'utilizzo di una stanza in dayuse è quello di beneficiare di tariffe ridotte dal 30 al 70%. Allo stesso tempo gli hotel che offrono stanze in dayuse hanno l'opportunità di rivendere la stessa camera due volte in un giorno, e, nei periodi di bassa stagione, vendere quelle stanze che altrimenti resterebbero invendute. Il dayuse, infatti, non conosce stagionalità e permette agli hotel di ammortizzare notevolmente quei costi fissi che non possono assolutamente essere abbassati o eliminati.