

Le iniziative di Sicaniasc Hospitality per contrastare la crisi nell'alberghiero

notizia pubblicata **20 Maggio 2020** alle ore **11:01** nella categoria **Alberghi**



Sicaniasc hospitality propone delle nuove strategie per aiutare i suoi clienti a contrastare la crisi della domanda che ha colpito duramente le strutture alberghiere a causa del blocco internazionale a seguito dello scoppio della pandemia mondiale.

“Sicaniasc hospitality è consapevole che la pandemia sta cambiando il modo di viaggiare e le necessità degli ospiti – dice Vito D’Amico, CEO di Sicaniasc hospitality e CEO di MyForecast Hotel Revenue Software – Per andare incontro a questo mutamento e affrontare la crisi che sta colpendo bruscamente il settore, abbiamo pensato di raccogliere una serie di iniziative utili a sostenere le aziende che registrano inevitabili problemi di liquidità”.

Iniziative che hanno già trovato spazio di applicazione presso rinomate catene alberghiere e hotel indipendenti clienti del Brand. Si collabora insieme per creare sinergie di settore.

Attraverso il voucher dedicato agli operatori sanitari “abbiamo pianificato una strategia di vendita e comunicazione adatta a questo difficile momento storico, che accoglie contemporaneamente la necessità di ringraziare tutto il personale sanitario impegnato nella lotta al Coronavirus e la volontà di essere parte attiva nella fase di ripresa dell’hotellerie” sostiene il team.

La campagna sposa un fine benefico e vuole permettere all’hotel di continuare ad accogliere ospiti all’interno della struttura. Iniziativa accolta subito dall’Hotel BePlace di Trento che regala 1 notte nel

proprio albergo inaugurato nel 2019 agli operatori sanitari di Lombardia e Trentino fino al 30 aprile 2021. Seconda iniziativa è quella dedicata alle Smart Working Room, una nuova tipologia di Day-Use dedicata alla clientela business che prevede la riconversione delle camere in uffici temporanei.

Il team ha accolto il trend poiché “per molti professionisti ci sarà la necessità di avere uno spazio di lavoro individuale e, nella difficoltà di rivolgersi ai classici co-working space condivisi, si può pensare a soluzioni individuali per garantire la giusta privacy, comodità, ambienti sanificati e servizi specifici business”.

L’iniziativa si rivolge non solo ai turisti, ma anche ai residenti nelle vicinanze alberghiere “che continuano a lavorare in modalità flessibile ma sono stanchi di sedie scomode, connessione scarsa e rumori casalinghi che distraggono dall’attività lavorativa”, continua il team. La clientela corporate, invece, ha già apprezzato connessione wi-fi ambiente di lavoro silenzioso a livello personale, ma adesso si parla di spazi per meeting professionali con i propri clienti che garantiscano privacy e norme di sicurezza sull’igiene. La Smart Working Room rappresenta anche una opportunità di cross-selling: Coffee break o Light Lunch, rigorosamente serviti in camera.

Per il mercato leisure c’è il Travel Bond, un credito per un soggiorno alberghiero che il cliente acquista in modalità prepagata e che potrà ‘riscattare’ in una data futura, quando sarà possibile ritornare a muoversi liberamente sul territorio.