

Accordo tra MyForecast e HotelPerformance

notizia pubblicata **04 Maggio 2021** alle ore **11:15** nella categoria **Turismo**



NUOVA PARTNERSHIP

Aumentano sempre di più le strutture ricettive che dispongono del know how di HotelPerformance e MyForecast grazie all'accordo tra le due società italiane. Una partnership che amplifica il valore dell'offerta dedicata al settore dell'ospitalità che ha già portato l'implementazione di MyForecast in tutti gli hotel in consulenza HotelPerformance e a cui ne seguiranno moltissimi altri.

Il mercato alberghiero italiano assiste quindi a un accordo senza precedenti nato dalla visione comune di Emanuele Nardin e Vito D'Amico, già in trattativa con stakeholder e importanti brand nel panorama nazionale per lo sviluppo di importanti nuove alleanze.

Una collaborazione nata da una visione comune e dalla volontà delle due società di diventare il principale riferimento nel campo della tecnologia e della consulenza alberghiera e della formazione, in Italia e all'estero.

Sviluppo di tecnologia revenue, consulenza professionale per aziende turistico alberghiere ed extra alberghiere, indipendenti e di brand in una combinazione unica sul territorio per offrire un importante vantaggio competitivo ai rispettivi clienti e partner attuali e futuri.

Nel contesto di evoluzione del mercato alberghiero è vitale costituire protagonisti consolidati in grado di affrontare i cambiamenti in atto e futuri con expertise nello sviluppo di Revenue Software ampliandone le molteplici funzionalità e l'alta specializzazione nella consulenza alberghiera.

“Crediamo che MyForecast sia, ormai, un software realmente indispensabile per l'analisi e la gestione delle strategie tariffarie – afferma Emanuele Nardin – CEO HotelPerformance – perciò abbiamo deciso di unire la nostra competenza alla potenza tecnologica di MyForecast, contribuendo allo sviluppo e unendo i know-how al fine di creare opportunità per le strutture ricettive e i revenue manager, in particolare Italiani”.

“Le strategie di partnership trasversali sono quelle che hanno sempre permesso, in periodi economici complessi della storia, grandi evoluzioni e risultati -afferma Vito D'Amico – CEO & Founder MyForecast – È proprio questo l'obiettivo dell'accordo tra MyForecast e HotelPerformance: digitalizzare i processi di Revenue Management per ottimizzare tutte le attività di forecasting e automatizzare le strategie tariffarie senza mai perdere il controllo. Se ieri pensare al futuro era un plus oggi è diventato fondamentale”.