

PARTE "HOSPITALITYSUD"

Le regole per alberghi e B&B per mettersi in vetrina sul web

ALLA STAZIONE MARITTIMA

Il web rappresenta uno strumento formidabile per farsi pubblicità. E lo è – a maggior ragione – quando a dover essere veicolata è la cosiddetta "reputazione" di un ristorante, ma anche di un hotel. Se, poi, si considera che sempre più turisti organizzano il proprio viaggio affidandosi alla navigazione, allora, delle buone recensioni online, una presentazione d'impatto della struttura e la capacità di comunicare la qualità dei servizi offerti diventano indispensabili anche per i piccoli B&B. Opportunità che diventa fondamentale cogliere e regole basilari che, se seguite, possono far fare a un'attività recettiva un vero salto di qualità nell'accoglienza. Una sorta di vademecum che sa-

rà messo a disposizione degli operatori dell'hotellerie e dell'extralberghiero nel corso degli oltre 40 tra seminari di aggiornamento e incontri professionali che si terranno durante la prima edizione di **Hospitality-sud**. Al Salone dedicato alle forniture, ai servizi e alla formazione (mercoledì e giovedì prossimi alla Stazione marittima), infatti, saranno snocciolati i 7 punti chiave nella relazione hotel – cliente per poter avere un'eccellente reputazione sul web, oppure come essere maggiormente persuasivi attraverso il marketing turistico.

È chiaro che per poter guardare alla Rete come un'opportunità è necessario comprendere che le strutture recettive devono poter offrire l'accesso wi-fi ai propri clienti. Un aspetto che sembrerebbe scontato, invece, spesso, soprattutto negli agritu-

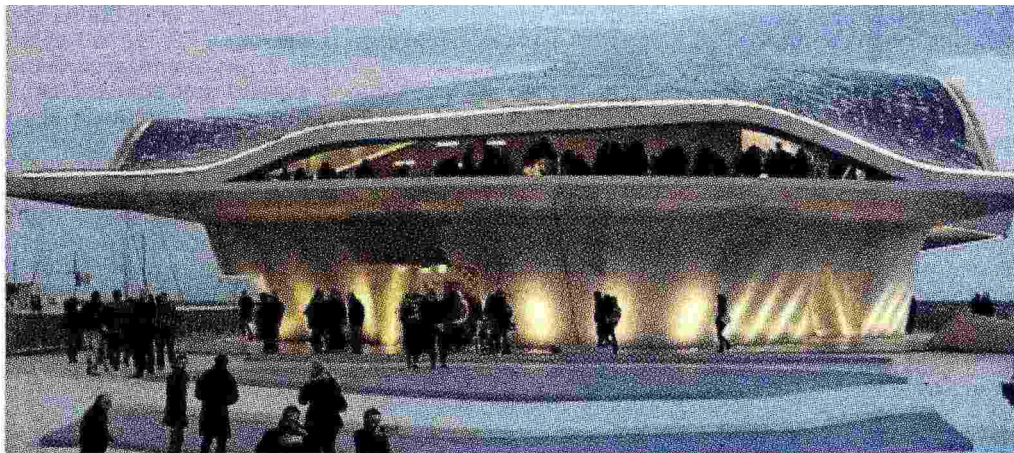
rismi e nelle case vacanza del Sud, avere l'accesso ai Internet è ancora un'impresa. E, anche su questo tema, a **Hospitality-sud** è previsto un seminario ad hoc nel qual si spiega come trasformare il servizio più richiesto dagli ospiti in un canale per integrare con i clienti, vendere di più e migliorare i punteggi sui portali di recensioni. Non solo virtuale, però. Con la "Tax credit" per le riqualificazioni, infatti, si schiudono tutta una serie di vantaggi (non soltanto in termini fiscali) per gli operatori del turismo che vogliono ristrutturare le loro strutture recettive.

All'interno del Salone potranno incontrare 70 espositori provenienti da 8 differenti regioni in rappresentanza dei più vari settori merceologici. Si parte dalle soluzioni più innovative rispetto agli arredi, ma anche per l'igiene e i materiali. E anche per

l'abbigliamento professionale, la lavanderia, gli accessori da tavola, da letto, il design, il social media marketing e le tecnologie di gestione hardware e software. Ci saranno soluzioni brevettate per il risparmio energetico, ma anche per poter offrire ai turisti una serie di prodotti di alta qualità che facciano in modo che l'esperienza del viaggio inizi già con l'accoglienza. È un mondo in evoluzione rapida quello dell'ospitalità e dell'accoglienza che pone nuove sfide anche agli imprenditori più autodidatta dei B&B e delle case vacanze, ma anche ai più strutturati villaggi turistici e camping.

Intanto sono già 1200 persone tra titolari e personale del comparto alberghiero ed extralberghiero ad aver prenotato la partecipazione all'appuntamento, l'unico al Sud, con il Salone dell'ospitalità. (e.t.)

GRIPRODUZIONE RISERVATA



La conferenza stampa di presentazione; a sinistra, la Stazione marittima

