

*Comunicazione riservata esclusivamente ai Direttori Generali e Commerciali che vogliono vendere più di tutti e guadagnare più di tutti.*

**“Scopri come trasformare immediatamente tutti i preventivi che quotidianamente sforna il tuo hotel in nuove prenotazioni e nuovi guadagni.”**

Senza lavorare il doppio, senza abbassare i prezzi e lasciando al palo tutti i tuoi concorrenti.

Puoi ben dire che ce l'hai fatta.

Ti è costata tanta fatica e tanto lavoro, ma il ruolo che ricopri oggi ti ha sicuramente ripagato di anni di impegno e sacrifici. Oggi puoi essere fiero di lavorare in una realtà davvero importante e con un ruolo di effettivo prestigio.

Anche se i tuoi obiettivi continuano a puntare sempre più in alto, non ti scordi di quando hai cominciato, magari come semplice receptionist, e probabilmente guardavi con un misto di timore e desiderio i tuoi capi che ricoprivano un ruolo che col tempo avresti voluto raggiungere, o meglio, superare.

Ora che ci sei arrivato, **sai quanta responsabilità, quanta fatica, quanto tempo sottratto ai tuoi cari** e soprattutto **quanta pressione** si nascondono dietro ai risultati che ottieni...

Ogni giorno devi **dare il massimo** ed **ottenere il massimo** dai tuoi collaboratori perché muoversi con successo nel mondo dell'ospitalità non è più semplice come una volta.

*Le potenzialità sono enormi, è vero, ma la concorrenza è sempre più agguerrita e spietata.*

Non è forse una lotta con il coltello fra i denti e un bazooka nelle mani, ma la carica che

devi mettere per raggiungere i risultati che ti chiedono, certe volte ti fa sentire come sul fronte di guerra.

Nuovi obiettivi da conquistare, posizioni da difendere e, diciamo così, nemici da sterminare.



Certo il mondo dell'hotellerie è quanto di più lontano si possa immaginare da uno scenario di guerra, ma questo vale per i tuoi ospiti, non sempre vale anche per te.

I tuoi ospiti infatti ti scelgono perché da te si aspettano **accoglienza di alto livello, servizi eccellenti**, una **struttura di prestigio** ed **emozioni indimenticabili**. Quando si godono il comfort della tua camera, si immergono nel vapore di una doccia calda, si avvolgono in un accappatoio fresco di bucato, gustano il relax di una fragrante colazione in camera.

Quello che vogliono è proprio questo:

**EMOZIONI**

Ma se emozioni piacevoli e indimenticabili sono ciò che si aspettano *una volta arrivati* in hotel, come fai tu a catturarli *prima* facendogli immaginare che puoi davvero offrirglielie?

- Come fai ad ammaliarli per farli arrivare da te?

- Come fai a fargli sentire che nel tuo hotel potranno trovare tutto quello che sognano, e anche di più?



Certo non sarà un prezzo stracciato o un'offerta last minute a farli emozionare. Sono sicuramente fattori importanti, ma sai benissimo che non bastano.

*Sta a te scegliere se lasciarli da soli a decidere sul prezzo, o farli innamorare del soggiorno nel tuo hotel, ancora prima di arrivarci.*

Ciò che ti interessa non è che i tuoi clienti vogliano organizzare una vacanza, un viaggio di lavoro o un evento, ma che **scelgano proprio te per farlo.**

Perché tu gli puoi offrire di più e sei in grado di dirglielo.

In grado di dirglielo?

E come?

Mandando una mail di risposta alla loro richiesta di informazioni, magari con due parole ben scritte di presentazione ed una serie di caratteristiche e cifre che illustrano, correttamente per carità, i servizi e i costi del soggiorno?

## ***Siamo sicuri che questo basterà a fargli scegliere proprio te?***

Certo, verificheranno i costi, terranno conto del wifi gratuito, magari apprezzeranno l'aperitivo di benvenuto che hai inserito in offerta o la possibilità di usufruire della SPA. Sicuramente già cerchi di usare tutte le leve a tua disposizione per spingere i tuoi potenziali clienti a scegliere proprio te...

## **Ma mettiti per un attimo al posto loro.**

Un preventivo via mail, per quanto ben scritto e dettagliato, magari anche con qualche foto e un allegato, riuscirà a farli emozionare?

Riuscirà a farli innamorare di te?

Riuscirà a far sì che la vocina che borbotta dentro di loro, a metà strada fra il cervello e il cuore, gli faccia dire con sicurezza **“Ecco, è proprio qui che voglio andare! È questo il posto dove potrò trascorrere una vacanza da sogno, organizzare un evento memorabile, o semplicemente gestire i miei impegni nel massimo comfort e tranquillità!”**

Sei proprio sicuro che **un elenco di prezzi e servizi basterà a farti distinguere da un altro elenco di prezzi e servizi di un hotel simile al tuo**, se tu non trovi un modo per farti percepire come unico?

Ho idea che per quanto tu possa essere giustamente orgoglioso della struttura in cui lavori, la risposta sia un clamoroso NO!

E non perché il tuo hotel non sia davvero superiore a quello di un tuo concorrente, non offra davvero servizi migliori, stanze più eleganti e confortevoli, colazioni da gran gourmet e personale che prende davvero a cuore il benessere di ogni singolo ospite, ma semplicemente perché...

## **NON SEI RIUSCITO A COMUNICARGLIELO!**

E allora, **cosa potresti fare per trasmettere ai tuoi ospiti**, proprio nel momento in cui sono pronti a scegliere, **la certezza che tu puoi davvero offrirgli tutto quello che desiderano, e anche di più?**

Ecco, siamo arrivati al motivo per cui ho scritto questo report.

Perché **ho pronto per te lo strumento che può far decollare il tuo volume di vendite rispetto ai preventivi che emetti.**

Proprio così.

Non è un dato che sto inventando.

Chi ha già provato questo strumento ha visto una vera impennata del numero di preventivi che si trasformano in vendite: **fino al 50% in più.**

Fatti due conti:

Qual è il tuo attuale fatturato che scaturisce da richieste di informazioni e preventivi?

OK, ora aggiungici un bel 50%!

È una cifra interessante, non trovi?

O forse ti ritrovi nella condizione di non saper dare al volo una risposta a questa domanda?

Magari non sai realmente qual è il tuo attuale tasso di conversione dei preventivi emessi?

Se è così ti assicuro che non sei il solo. Perché la mia esperienza è che sono moltissimi, anche in realtà di prestigio come la tua, i gestori che non riescono a seguire al meglio le richieste di informazioni che arrivano in hotel.

Ascolta, ti racconto una cosa che mi è successa proprio un attimo fa...

*Mentre scrivevo, una mia collaboratrice ha bussato alla porta della stanza per informarmi che aveva nuovamente sollecitato la risposta per un preventivo richiesto una settimana fa...*

*Dobbiamo organizzare un evento e mi serve una saletta, un light lunch e due coffee break.*

*Ti sembra normale che dopo una settimana non mi abbiano risposto?*

*Non ti faccio il nome della struttura, ma ti posso assicurare che è un hotel “importante” che fa parte di una compagnia di prestigio!*

*Il fatto è che abbiamo scritto ad uno degli addetti al MICE, che probabilmente sarà operato da tante altre attività e che per “costruire” questo preventivo magari ci impiega una mezz’oretta, ma lui questa mezz’ora ancora non è riuscito a trovarla...*

*Io mi sono scocciata e le ho detto:*

*lasciali perdere, se questo è il buongiorno, chissà che cosa ci dobbiamo aspettare...*

*Conferma l’altro e procediamo così!*

Non era il tuo hotel, ma credo che anche a te potrebbe succedere qualcosa di simile, **e tu magari neanche arrivi a saperlo**. E non perché non stai addosso all’operato del personale, ma semplicemente perché non hai uno strumento per avere sotto controllo tutte le richieste che ricevi e così non sai quante rischiano di perdersi per la strada...

1. Sei sicuro che a tutte le richieste venga data una **risposta tempestiva, completa e adeguata per quel cliente**, o ti ritrovi a confidare nella buona volontà e creatività del receptionist di turno?
2. Sei in grado di **misurare la velocità di risposta** a tutte le richieste di informazioni?
3. Sei sicuro che dopo l’invio della prima risposta via mail ci sia qualcuno che si prende la briga di **verificare con regolarità** se il cliente ti ricontatta o se invece scompare nell’oblio?
4. C’è qualcuno che quotidianamente **controlla** lo stato di avanzamento di tutte le **richieste in sospeso, ricontatta il cliente** e interagisce con lui per **convincerlo ad acquistare**?
5. Sei sicuro che tutti i preventivi che invii siano costruiti con l’offerta più adatta ed accattivante, in grado di **catturare proprio per quel particolare tipo di cliente**?
6. Riesci a comunicare con lui in modo da farlo **emozionare e convincere che la tua offerta sia davvero diversa e migliore di quella di tutti gli altri**?
7. Riesci a **dialogare con continuità** con il tuo potenziale cliente per rispondere immediatamente ai suoi dubbi e **spingerlo ad acquistare sul momento**?

Se la tua risposta è un sì convinto a tutte queste domande puoi anche smettere di leggere. Se invece qualche dubbio ce l’hai, allora **devi conoscere UPPERSALE**.

Uppersale è lo strumento che ti permette di **trasformare le richieste di informazioni e i preventivi** in una vera e propria macchina da guerra, che sforna soldi a ritmo incalzante portando **nuovi guadagni per il tuo hotel e nuovi successi per te.**

Con Uppersale

1. **Otteni più conversioni a parità di richieste**, grazie ad un sistema che ti permette di creare **offerte emozionali** costruite su misura per ogni cliente. Con Uppersale infatti il tuo personale potrà creare in pochi click **un mini sito web dedicato ad ogni cliente**, con una o più opzioni di offerta e tutte le informazioni personalizzate secondo le sue richieste. Oltre a precise indicazioni su costi e servizi, il tuo cliente troverà immagini, testi, video e tutti gli elementi multimediali e persuasivi utili a farlo innamorare della tua proposta, facendogli sentire che quello è davvero la **scelta giusta per lui.**



2. Emetti con semplicità **offerte profilate per ciascun target** grazie ad una serie di **modelli preimpostati**. Per costruire il tuo preventivo basterà selezionare in pochi click l'offerta più adeguata alla richiesta, il layout che meglio si addice alla tipologia di cliente, con le immagini e i contenuti più invitanti. Il cliente potrà così avere una panoramica completa ed accattivante della tua offerta, **interagire con il tuo personale** attraverso un sistema di messaggistica istantanea e prenotare immediatamente con un semplice click da qualunque area del sito.
3. Permetti ai tuoi clienti di visualizzare la tua offerta e **prenotare con semplicità**, grazie ad un sito web dedicato a ciascuno di loro, in grado di **adattarsi a qualunque dispositivo**. Ormai più del 55% dei destinatari visualizza le offerte su Smartphone e tablet: con Uppersale il cliente potrà scegliere la soluzione che

preferisce e **prenotare il tuo hotel in qualunque momento e ovunque si trovi**, comodamente steso sul divano di casa, o in paziente attesa al gate di un aeroporto. La tua offerta sarà sempre accessibile al meglio, pronta per trasformarsi in una nuova prenotazione!

4. Crei e gestisci offerte in **tempi estremamente veloci**. Con Uppersale potrai dire definitivamente addio ai tempi lunghi per emettere un preventivo: in pochi minuti il tuo preventivo personalizzato è pronto per essere inviato al cliente. Potrai così **gestire in tempi estremamente rapidi molte più richieste, presentate ad un livello assolutamente superiore rispetto a quello dei tuoi concorrenti**, ottenendo più prenotazioni e maggiori incassi per il tuo hotel.
5. Interagisci con i clienti attraverso un sistema di messaggistica istantanea integrato nel mini sito che ti permette di **avviare un colloquio diretto con il tuo potenziale cliente**, rispondendo tempestivamente alle sue richieste e ai suoi dubbi, così da battere il ferro quando è caldo e indurlo a prenotare da te. Più del 54% degli utenti che utilizzando il messenger prenota!



6. Disponi di un sistema di **risposte veloci e semi-automatiche**. Finalmente potrai essere sicuro che nessuna richiesta venga abbandonata a se stessa dopo il primo contatto. Grazie ad un sistema di follow-up automatici, Uppersale è in grado di **inviare nuovamente l'offerta se non è stata letta o se ancora non si è trasformata in prenotazione**. Non sarai più costretto a stare con il fiato sul collo dei tuoi collaboratori per verificare che seguano come si deve tutte le richieste,



perché con Uppersale sei sicuro che non ne verrà tralasciata nessuna, così ti risparmi un lavoro di verifica lungo e minuzioso, i tuoi collaboratori lavoreranno più velocemente e con maggiore tranquillità, le richieste dei tuoi clienti saranno seguite al meglio e le prenotazioni aumenteranno!

7. Puoi contare su **statistiche di vendita in tempo reale** che ti garantiscono un totale monitoraggio di tutte le attività legate alla gestione dei preventivi. Come per il tuo sito, con Uppersale puoi avere sotto costante controllo i **tassi di apertura delle offerte**, la **percentuale di conversione**, le fonti di traffico e di fatturato, anche per ogni **singolo operatore del Front Office**. Potrai così avere un quadro completo dell'andamento delle vendite e della produttività degli addetti al booking. Uppersale diventerà il tuo prezioso alleato per spingere al massimo un canale di vendita estremamente importante e disintermediato, ma fino ad oggi, spesso fuori controllo!
8. Puoi interfacciarlo con estrema semplicità con il tuo sistema di Booking online o il Software gestionale per importare automaticamente disponibilità e tariffe. Con Uppersale eliminerai ogni possibilità di errore, migliorando la velocità, la qualità e il numero di preventivi emessi, ma soprattutto la loro **capacità di trasformarsi magicamente in nuove prenotazioni, nuovi guadagni e nuovi successi**.

Per ottenere tutto questo, ciò che ti serve è estremamente semplice: ti basta [cliccare qui](#) per prenotare ORA la tua demo one-to-one!

Ti dedicheremo gratuitamente un nostro consulente che, in soli venti minuti, ti farà scoprire come dare una spinta decisiva alle tue vendite dirette.

Non stare a pensarci su, ma assicurati ora la tua demo online personalizzata.

Però affrettati, perché abbiamo già molte richieste e gli spazi si stanno esaurendo, ma se **prenoti entro 3 giorni** riusciamo a riservarti una **demo online della durata di 20 minuti dedicata esclusivamente a te**.

Non perdere tempo e [Clicca qui](#) ADESSO per lasciare tutti i tuoi concorrenti fermi al palo mentre tu ti assicuri una crescita a due cifre delle vendite dirette!