casehistory

Gitav

CLIENTE
Consorzio Gitav

SETTORE MERCEOLOGICO
Alberghi, Residence, Campeggi

SITO INTERNET
www.gitav.com

Scrigno, Simple Booking e Vertical Booking arricchiscono la qualità dell'offerta del Consorzio Gitav

Il Consorzio Gitav opera da anni nel settore ricettivo con un'offerta di dodici strutture (6 Villaggi, 4 Hotel di 3 e 4 stelle e 2 agriturismi) dislocate sulla costa dell'Argentario, sulle Colline Toscane e al Lido di Venezia. Le diverse tipologie di strutture (villaggi, campeggi, residence, hotel, agriturismi, ville e casali) sono arricchite da piscine, impianti sportivi ed animazione.
Le sistemazioni offerte sono in cottage, appartamenti o spaziose camere dotate di ogni moderno confort. Il successo delle strutture Gitav è caratterizzato, da sempre, da un forte orientamento alla soddisfazione dell'ospite grazie alla qualità del servizio, all'innovazione e al supporto di una squadra di collaboratori motivati e qualificati.

SOLUZIONI ZUCCHETTI IN USO:

Scrigno PMS cloud multi-property
Scrigno PMS versione campeggi
Simple Booking booking engine
Vertical Booking channel manager

ZUCCHETTI

www.zucchetti.it

ESIGENZE DEL CLIENTE

Il cliente cercava una soluzione di CRS e PMS che si adattasse alle esigenze di un gruppo di lavoro composto da figure poliedriche, che svolgevano più mansioni. La proprietà aveva inoltre la necessità di visualizzare facilmente la disponibilità, non solo per struttura ma anche suddivisa per piazza, di segmentare le prenotazioni con precisione statistica, di gestire le scontistiche in modo semplice per applicare le varie riduzioni (bambini, long stay, early booking), e di inviare email direttamente dal PMS.
La scelta è ricaduta su Scrigno di GP Dati sia per la completezza della soluzione sia grazie al fatto che si tratta di un'azienda italiana, con un servizio di help desk gestito completamente da personale italiano. Successivamente, dopo una attenta selezione, Gitav ha scelto il booking online di Simple Booking, altra soluzione del Gruppo Zucchetti, per l'interfaccia cliente, l'usabilità e l'estetica della soluzione.

PROGETTO REALIZZATO

Dopo la prima fase del progetto con le installazioni di base propedeutiche al live, è seguita una formazione avanzata su Scrigno Reports, per poter finalmente analizzare dettagliatamente i numeri della prima stagione (2011).
Con i dati a disposizione il Cliente ha potuto analizzare le vendite suddivise sui vari mercati, canali, e su tutti i segmenti che Scrigno permette di estrapolare.
Successivamente (nei primi mesi del 2012), vista l'esigenza di poter differenziare le varie tariffe di vendita e applicarle a seconda della disponibilità e del periodo, è stato acquistato anche il modulo Revenue: insieme allo staff della Società abbiamo costruito le nuove griglie tariffarie.
Insieme al modulo Revenue è arrivato anche il CRM, per iniziare a costruire una base dati dei clienti abituali e di quelli potenziali, oltre ad avere una chiave di lettura statistica.
Nel 2015 l'adozione di Simple Booking ha permesso di soddisfare l'esigenza di flessibilità commerciale e gestione dinamica del pricing, riuscendo nell'obiettivo di far aumentare le conversioni dai siti del gruppo.
La collaborazione tecnologica con il gruppo Gitav si è consolidata nel tempo. Prima sono arrivate le installazioni di Scrigno nei campeggi poi, nel 2018, l'installazione dell'interfaccia a 2 vie tra Scrigno e Simple Booking per lo scarico delle prenotazioni con tutti i dettagli disponibili (portali di origine, nazionalità ecc). Inoltre, il motore della disponibilità di Scrigno alimenta l'inventory di Simple Booking in modo automatico, semplice e veloce.
I titolari Francesco e Gloria Francorsi hanno avuto un ruolo fondamentale negli anni, non solo manageriale ma anche di supporto all'operativo durante le varie fasi di implementazione, e hanno contribuito a diffondere in azienda la filosofia di Scrigno e i metodi operativi più consoni. Scrigno si è adattato alle loro esigenze, ma anche tutto lo staff si è adattato alle logiche di Scrigno, dimostrando sempre molta flessibilità e spirito di collaborazione.

PERCHÉ ZUCCHETTI?

Risponde il Dott.ssa Gloria Francorsi Titolare

Parliamo di Simple Booking: quale funzionalità trovate più interessante e perché lo consigliereste?

"Sicuramente la funzione Book Back e la possibilità di personalizzazione grafica ci hanno permesso di rispondere in modo rapido e professionale alle richieste di preventivo.
Lo consiglierei per svariate ragioni: l'interfaccia cliente usabile ed efficace, la possibilità di creare offerte di ogni livello in modo accattivante con l'eventuale utilizzo del promocode e infine per la professionalità dello staff tecnico e commerciale. Inoltre sottolineo il livello di personalizzazione di ogni feature, il Rate Match, la Policy Template, l'invio di mail pre e post soggiorno e la semplicità generale nell'utilizzo dell'intera soluzione."

Cosa può dirci della sua esperienza con Scrigno?

"Abbiamo apprezzato e continuiamo ad apprezzare il nostro PMS per molteplici motivi: l'usabilità e la semplicità nell'utilizzo, l'interfaccia intuitiva anche per chi vi si affaccia per la prima volta (da mettere in luce come Scrigno permette di non sbagliare e di seguire le giuste procedure, dalla prenotazione fino check out), l'interfaccia automatica con il booking engine per l'importazione delle prenotazioni, la gestione della corrispondenza con il cliente tramite MMail, la gestione delle anagrafiche e della contrattistica agenzie e tour operator e l'elasticità nella personalizzazione attraverso tabellazioni.
L'eccellenza infine è rappresentata da Scrigno Report che permette qualsiasi tipo di analisi statistica e revenue. Senza dimenticare poi l'ottimo rapporto umano e professionale con il reparto commerciale e il reparto assistenza di GPdati, e il continuo sviluppo del software."