



### **Che cosa è Walkin?**

Walk-in è il termine tecnico che gli addetti del settore danno ai prenotanti di passaggio, quelli dell' ultimo secondo che arrivano alla reception con l'intenzione di ottenere la migliore tariffa possibile.

Walkin è il sito web ed APP, che si occupa della prenotazione Hotel last-second, pubblicando sempre la migliore tariffa rispetto quella dei portali concorrenti.

### **Come funziona ?**

Walkin si rivolge a tutti i viaggiatori che si trovano già nel territorio di destinazione o prossimo.

Walkin apre una finestra di prenotazione, dalle 18:00 alle 24:00, dove è possibile per il viaggiatore assicurarsi le camere rimaste ancora libere, con tariffe migliori rispetto a quelle dei portali di prenotazione OTA: Booking.com, Expedia, etc...

### **Come è possibile ottenere la tariffa migliore rispetto alle OTA ?**

Il team di Walkin ha progettato il processo di disintermediazione capace di ottenere la tariffa che porti vantaggio al prenotante ed all' Hotel.

Attraverso la scansione di 5 canali di distribuzione del prezzo e di tecniche di comparazione della disponibilità siamo in grado di ottenere la migliore tariffa pubblicata, scorporando una parte della commissioni riconosciuta alle OTA, in modo da

assegnare un quota dalle stesse quale sconto destinato al viaggiatore finale. La parte restante è trattenuta dall'Hotel come guadagno maggiore rispetto alla vendita della tariffa commissionata.

Il viaggiatore Walkin prenota una camera di categoria random, ovvero riceverà quella libera al suo arrivo. Potrebbe trattarsi di una camera standard ma anche di una Suite.

### **E' legale ?**

Certo, in quanto la parity rate è già decaduta nella linea orizzontale, ovvero tra portale di prenotazione e portale di prenotazione.

In pratica, pur mostrando la disponibilità dello stesso Hotel, Walkin può vendere a tariffe diverse rispetto a Hrs, Hotels.com, Expedia, Booking.com etc...

Walkin offre camere con solo servizio di pernottamento, escludendo dalla tariffa tutti i servizi, quali: colazione, sauna, palestra, etc.. etc..

Walkin non vende una camera specifica ma una possibilità di ricevere una categoria di camera o un'altra in base all' ultima rimasta libera.

### **Con quale tecnologia entrerete nel mercato ?**

Il sito web di prenotazione che fino alle 18:00 mostra la migliore tariffa del giorno prima, il numero di Hotel probabilmente attivi alle 18:00, la probabile migliore tariffa.

Alle 18:00 parte la pubblicazione delle tariffe Walkin. Le stesse tariffe vengono pubblicate sull' APP gratuita destinata ai viaggiatori Walkin.

### **Avete realizzato già un prototipo funzionante ?**

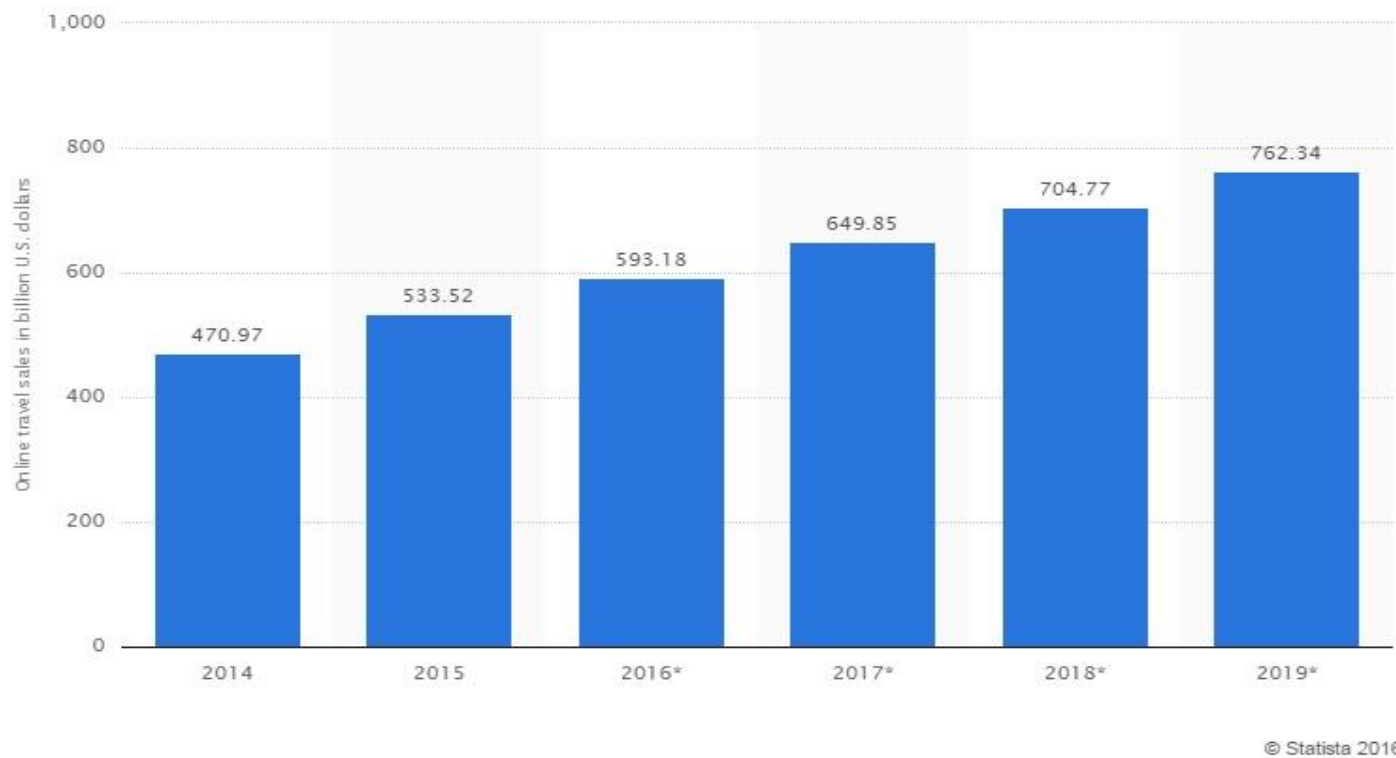
Si, creato con le API rilasciate da Expedia.

Questo però sfrutta solo uno dei 5 processi possibili di chiamata e processo della migliore tariffa ottenibile. Il prototipo funziona in ogni caso in tempo reale con zero dispersione di tempo tra la ricerca ed il dato finale ottenuto.

### **Quanti sono i viaggiatori Walk-in oggi ?**

Si stima che il 40% delle prenotazioni d'Hotel avvengono attraverso apparecchi mobile. Il 30% di queste arrivano direttamente dal territorio di destinazione.

Nella pagina seguente è riportata la statistica sul volume d'affari delle prenotazioni on line. Si stima un incremento del volume d'affari soprattutto grazie all'apporto che gli apparecchi mobile daranno al mercato.



<http://www.statista.com/statistics/499694/forecast-of-online-travel-sales-worldwide/>

**Si tratta quindi di un mercato di nicchia ?**

Si tratta di capire che il mercato del turismo sta cambiando ed in fretta.

La parola “turista” è stata sostituita dalla parola “viaggiatore”, la media di soggiorno è cambiata da 6 a 2,5 giorni. Secondo Booking.com, la modalità di prenotazione entro i prossimi tre anni vedrà il mobile ottenere il 60-70% delle preferenze.

I viaggiatori non scelgono più in base alle stelle dell' Hotel ma per il rapporto qualità prezzo dato dalle recensioni e dalla tariffa migliore ottenibile.

### **Che cosa rende unico Walkin?**

L'unicità di Walkin sta in 3 ingredienti fondamentali:

- 1) La finestra di prenotazione: dalle 18:00 alle 24:00.
- 2) La tariffa migliore del mercato, sempre.
- 3) La possibilità di ottenere una camera di categoria superiore per mezzo dell' assegnazione random.

### **Come guadagna Walkin?**

Walkin non chiede commissioni. Agli Hotel sarà chiesta una fee annuale di Euro 50,00, ai prenotanti un gettone di Euro 1,00.

### **Quanti Hotel utilizzeranno Walkin ?**

Prevediamo che entro il 2019, 40.000 ca. tra Hotel, B&B e Residence avranno sottoscritto l'abbonamento con il sistema.

Di seguito trovate una breve presentazione dell' andamento previsionale. Abbiamo utilizzato parametri in difetto per ottenere una stima contratta della linea dei ricavi.

40.000 strutture ricettive circa (in realtà non solo Hotels, ma anche B&B & Residence) rappresentano solo il 5% del mercato globale. Solo in Italia esistono 36.500 strutture ricettive.

## FATTURATO PREVISIONALE

36000 Hotels utilizzano Walkin

	€ prodotto	N° vendite	2016	N° vendite	2017	N° vendite	2018	N° vendite	2019
Abbonamento (annuale) PROMO 1° anno	€ 50,00	100	€ 5.000,00	0	€ 0,00	0	€ 0,00	0	€ 0,00
Rinnovo abbonam. (annuale) PROMO del 1° ann	€ 50,00			75	€ 3.750,00	50	€ 2.500,00	50	€ 2.500,00
Abbonam. (annuale) dal 2° anno	€ 150,00			3500	€ 525.000,00	7000	€ 1.050.000,00	30000	€ 4.500.000,00
Rinnovo abbonam. (annuale) dal 2° anno	€ 129,00					2000	€ 258.000,00	6000	€ 774.000,00
Ricavi per prenotazioni	€ 1,00	5000	€ 5.000,00	20000	€ 20.000,00	150000	€ 150.000,00	500000	€ 500.000,00
Visib. in Home Page per promo (1 mese)	€ 100,00	20	€ 2.000,00	50	€ 5.000,00				
Visib. in H. Page per promo dal 3° anno (1 mese)	€ 250,00					150	€ 37.500,00	300	€ 75.000,00
Banner Sponsor (2016)	€ 1.500,00	2	€ 3.000,00						
Banner Sponsor (2017)	€ 3.000,00			4	€ 12.000,00				
Banner Sponsor (2018)	€ 10.000,00					10	€ 100.000,00		
Banner Sponsor (2019)	€ 13.000,00							10	€ 130.000,00
<b>TOTALE</b>		<b>5122</b>	<b>€ 15.000,00</b>	<b>23629</b>	<b>€ 565.750,00</b>	<b>159210</b>	<b>€ 1.598.000,00</b>	<b>536360</b>	<b>€ 5.981.500,00</b>

TOTALE 2016 - 2019

€ 8.160.250,00

### Declinazione voci ricavi previsionali

Abbonamento (annuale) PROMO 1° anno	Il valore monetario riconosciuto dall' Hotel a Walkin quale fee di aggregazione al portale
Rinnovo abbonam. (annuale) PROMO del 1° ann	Il valore monetario di rinnovo dell' abbonamento del primo (50% del primo anno saranno ancora clienti alla fine del triennio ipotizzato)
Abbonam. (annuale) dal 2° anno	Prevediamo di impostare un aumento della tariffa di fee d'ingresso, dandogli il valore ipotetico di una prenotazione acquisita dall' Hotel a mezzo Walkin
Rinnovo abbonam. (annuale) dal 2° anno	Consideriamo una premio all' Hotel che rinnova in forma sconto sull' abbonamento già stipulato
Ricavi per prenotazioni	Condiremo il valore di € 1,00 nel premio che il viaggiatore riconosce a Walkin per il servizio di prenotazione
Visib. in Home Page per promo (1 mese)	Corrispettivo per la visibilità dell' Hotel in Home Page in seguito ad offerte speciali o semplice richiesta di visibilità ulteriore
Visib. in Home Page per promo dal 3° a (1 mese)	Corrispettivo per la visibilità dell' Hotel in Home Page in seguito ad offerte speciali o semplice richiesta di visibilità ulteriore per anno successivo al secondo
Banner Sponsor	Corrispettivo che l'ente privato paga per la visibilità sul Walkin

## ANALISI COSTI PREVISIONALE

36.000 Hotels utilizzano *Walkin*

	2016	2017	2018	2019
Sviluppo sito web	€ 10.000,00	€ 12.000,00	€ 16.000,00	€ 25.000,00
Canone mantenimento		€ 800,00	€ 800,00	€ 800,00
Sviluppo App rilasciata dal sito web	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 5.000,00	€ 12.000,00
Attrezzatura lavoro e PC	€ 2.500,00	€ 4.500,00	€ 7.000,00	€ 10.000,00
Affitto sede operativa triennio	€ 0,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00
Promo campagne Adwords	€ 30.000,00	€ 60.000,00	€ 150.000,00	€ 400.000,00
Promo radio	€ 3.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Presenza punti nevralgici mobilità	€ 24.000,00	€ 50.000,00	€ 100.000,00	€ 400.000,00
Partecipazione ad eventi partner	€ 20.000,00	€ 50.000,00	€ 100.000,00	€ 300.000,00
Capitale società srl	€ 10.000,00			
Tassazione		€ 7.000,00	€ 165.000,00	€ 350.000,00
Risorse umane - team commerciale ed amm.		€ 80.000,00	€ 90.000,00	€ 120.000,00
Risorse umane - tecnologia, ricerca e sviluppo		€ 100.000,00	€ 110.000,00	€ 180.000,00
<b>Totali</b>	<b>€ 102.000,00</b>	<b>€ 383.800,00</b>	<b>€ 760.800,00</b>	<b>€ 1.814.800,00</b>

**TOTALE 2016 - 2019**

**€ 3.061.400,00**

### Declinazione voci costi previsionali

#### Sviluppo sito web

Investimento per la creazione del portale e del meccanismo tecnologico di prenotazione alla migliore tariffa consideriamo nel preventivo l'inserimento di un team di sviluppo che acquisisca una parte delle quote societarie in virtù di una contrazione dei prezzi di sviluppo  
Voce riferita alle attività di hosting e anti virus/ anti spam

#### Canone mantenimento

#### Sviluppo App rilasciata dal sito web

Investimento per la creazione dell' app di riferimento del sito per il raggiungimento del target di mercato on the road

#### Affitto sede operativa triennio

Piccolo modulo operativo comprensivo di arredamento e quota canoni di consumo

#### Attrezzatura lavoro e PC

Investimento in strumenti di lavoro

#### Promo campagne Adwords

Investimento in posizionamento Google e re marketing dell' offerta Weekandoo

#### Promo radio

Investimento in radio locali in territori selezionati

#### Presenza punti nevralgici mobilità

Rafforzamento brand e comunicazione skills in aeroporti, porti, stazioni e autogrill

#### Partecipazione ad eventi partner

Investimento marketing comunicazione eventi territoriali con affiliazione partners diversi

#### Capitale società srl

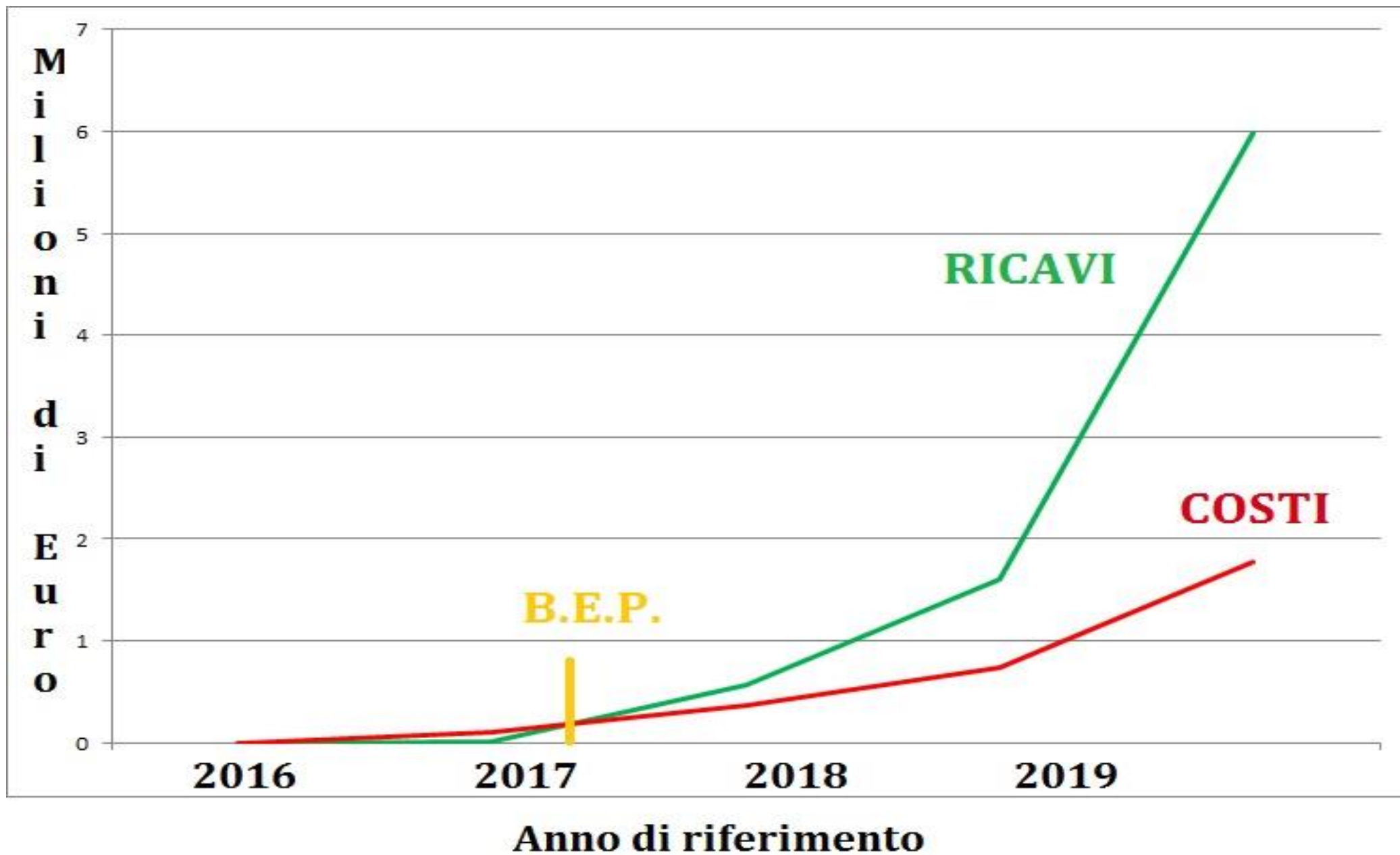
Capitale sociale minimo per la costituzione della società di capitale srl

#### Tassazione

Imposta sul reddito della società (simulazione del versamento riferito alla sola IRES)

#### Team

Retribuzioni lora su base annua riferita ad un team di 6 persone.



## Qual'è il vantaggio più grande che crea Walkin?

Walkin è lo standard di disintermediazione intelligente:

- Il viaggiatore risparmia moneta reale se decide di aspettare le 18:00.
- L'Hotel può vendere fino all'ultima camera senza rimetterci commissioni.
- Ogni Nazione, nel nostro caso l'Italia, non vede più fuggire all'esterno gli importi di commissione prodotti dalla prenotazioni del proprio territorio; Un grande vantaggio per il PIL turismo.

## Chi sono i protagonisti del vostro team ?



Vi presentiamo SmartyHotel, la startup che si occupa di servizi tecnologici per il turismo ([www.smartyhotel.it](http://www.smartyhotel.it)).

Il team fondatore è composto da 3 professionisti del settore:

- *Pantaleo de Gennaro*: 30 anni, Hotel & Revenue Manager. Una carriera di 15 anni al servizio dei migliori Hotel d' Italia, svolgendo tutte le mansioni d'Hotellerie. Leader carismatico, dotato di spirito imprenditoriale e completa dedizione al raggiungimento dei traguardi aziendali.
- *Stefano Franco*: 29 anni, laurea in matematica, da 6 anni impegnato nel trasferimento tecnologico e nell'applicazione di metodi matematici nelle imprese. Ha lavorato per una società alberghiera come giovane innovatore e nella sua ricerca ha sviluppato un sistema di revenue management all'avanguardia: "SmartyRevenue"
- *Davide Pallamari*: 30 anni, Room Division Manager per Hotel del segmento lusso ed extra lusso. Si è specializzato nella gestione di Team numerosi e nella gestione del problem solving. L'organizzazione e la stesura di standard e procedure operative sono il suo must di lavoro.
- *Sergio Giorgio*: 44 anni, laurea in informatica, sviluppatore e programmatore specializzato nell'innovazione turistica.



### **Avete pianificato anche il go to market ?**

Si. Abbiamo già la possibilità di procedere con l'iscrizione gratuita di 5000 strutture ricettive presenti nelle 3 regioni del Lago di Garda. Prevediamo quindi la diffusione a macchia d'olio delle adesioni al portale anche grazie alla campagna "Fatti Furbo", portata avanti da Federalberghi. Cavalcheremo il forte sentimento degli albergatori, contrario alla politica della OTA che ogni anno trova un modo per far aumentare il carico di commissioni riferite alle prenotazioni. Pensate che un Hotel può arrivare a riconoscere anche il 30 o 40% di commissioni se decide di applicare promo speciali o desidera maggiore visibilità sul portale. L'App invece sarà distribuita gratuitamente ai viaggiatori, inserendola come omaggio nell'acquisto di biglietti per eventi di richiamo del territorio (es. concerti, grandi eventi, fiere, ecc... ecc...). L'App sarà inoltre distribuita alle aziende che per motivi di lavoro sono costretti ad organizzare soggiorni, e sarà distribuita dall'Hotel e dalle APT a tutti coloro che già sul territorio desiderano trovare il miglior compromesso qualità/prezzo per il soggiorno immediato o per quello futuro. Il picco di diffusione del sito web avverrà per mezzo di campagne adwords google e meta (Trivago, Tripadvisor, Kayak, etc....).

### **Qual è la vostra vision per il futuro ?**

Walkin è un prodotto di SmartyHotel che si inserisce nel mercato per colmare il gap procedurale creato dalla caduta della parity-rate; Noi di SmartyHotel sappiamo bene che una volta che il Senato avrà dichiarato decaduta anche l'ultima barriera della normativa (quella che prevede che gli hotel possono pubblicare una tariffa differente rispetto quella della OTA), aumenterà considerevolmente la fetta di mercato da aggredire. Abbiamo sviluppato un metodo capace di bypassare i bookingengine (oggi solo il 20% degli Hotel ha un bookinengine), un widget che si posiziona sulla HomePage dell'Hotel e converte le visite in prenotazioni per mezzo della migliore tariffa pubblicata. Tutti i servizi di SmartyHotel hanno prezzi accessibilissimi per gli Hotel che ne desiderano farne utilizzo.

\*\*\*Note e stime:

## Perché scegliamo di investire nei prenotanti mobile.

Le prenotazioni da smartphone e tablet in Hotel continuano a crescere, tanto che nell'ultimo anno la loro percentuale è praticamente raddoppiata.

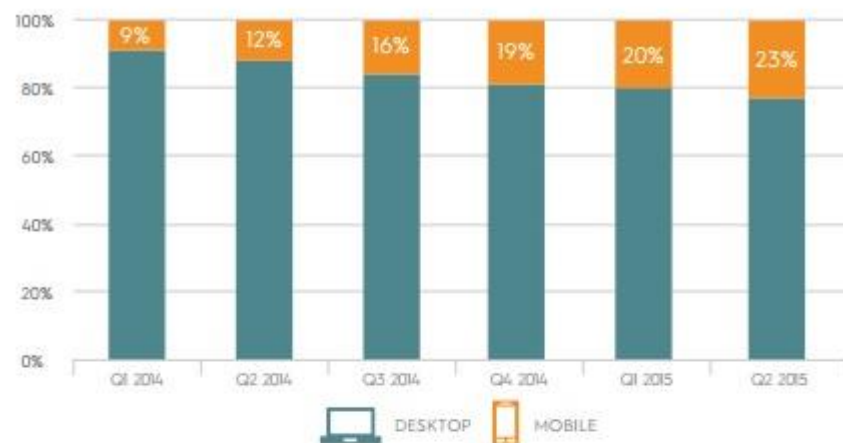
Uno studio di Criteo svela le ultime tendenze e lascia capire che, nonostante molti siano ancora scettici, il mobile sta ripagando ampiamente le aziende che hanno fatto i dovuti investimenti.

Non è semplice oggi fare una stima corretta dell'entità della crescita del mobile nel settore turismo, ma lo studio che abbiamo preso in esame, grazie all'ampia base di analisi, risulta decisamente affidabile.

Travel Flash Report – Booking on mobile goes mainstream si basa infatti sull'analisi di oltre 1 miliardo di prenotazioni generate da centinaia di rivenditori travel e OTA internazionali

È incoraggiante sapere che le stime condivise dall'azienda di advertising siano le stesse che anche noi abbiamo potuto rilevare sui nostri clienti in quest'ultimo anno: oramai le prenotazioni da mobile, con le dovute variazioni del caso, si attestano su un solido 40% del totale e sono indubbiamente destinate a crescere.

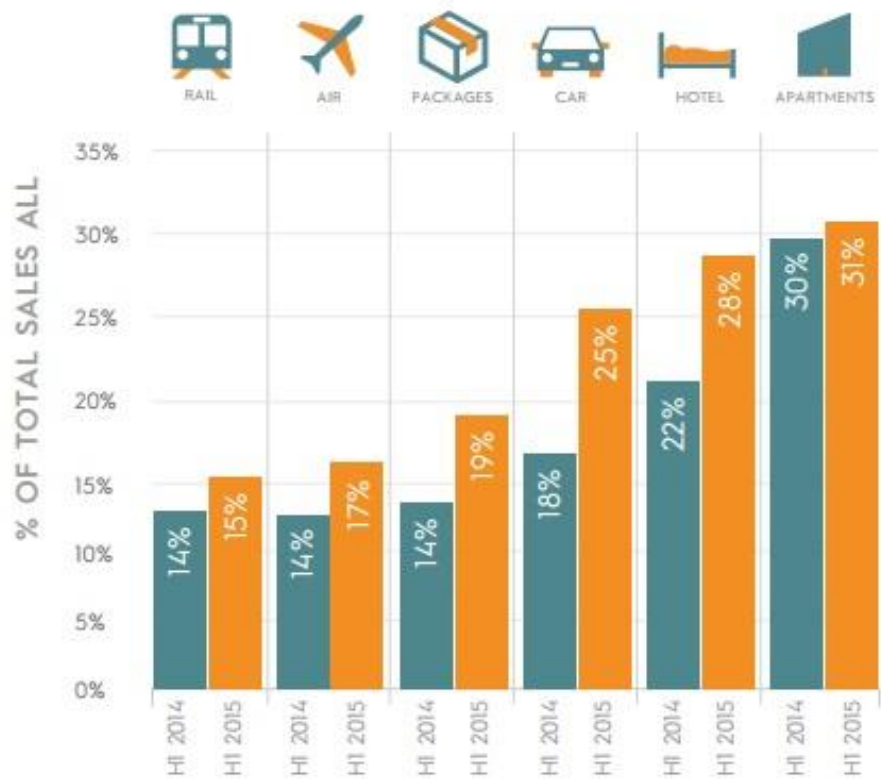
Increase of the mobile share since Q1 2014 (Index, worldwide) [1]



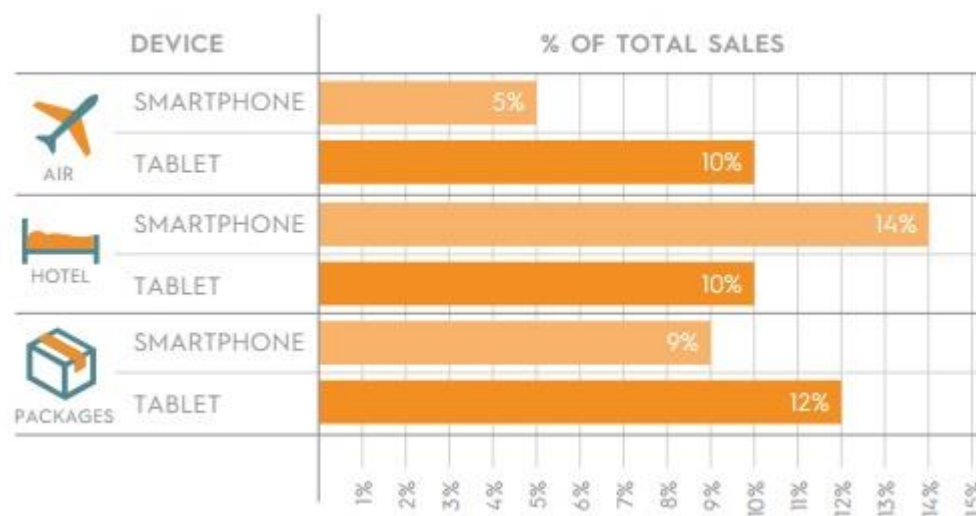
Share of booking by device across select countries [2]

COUNTRY GROUP	SMARTPHONE	TABLET	TOTAL MOBILE	DESKTOP
JAPAN	24%	6%	30%	70%
UNITED STATES	20%	10%	30%	70%
SWEDEN	14%	14%	28%	72%
CANADA	15%	11%	26%	74%
DENMARK	8%	17%	25%	75%
TURKEY	21%	4%	25%	75%
AUSTRALIA	12%	13%	25%	75%
SPAIN	12%	11%	23%	77%
SOUTH KOREA	21%	2%	23%	77%
UNITED KINGDOM	9%	13%	22%	78%
NETHERLANDS	6%	16%	22%	78%
ITALY	11%	10%	21%	79%
FRANCE	10%	11%	21%	79%
GERMANY	6%	9%	15%	85%
AUSTRIA	6%	9%	15%	85%
BELGIUM	5%	9%	14%	86%
BRAZIL	8%	5%	13%	87%
AMERICAS	18%	9%	27%	73%
APAC	19%	8%	27%	73%
EMEA	10%	11%	21%	79%

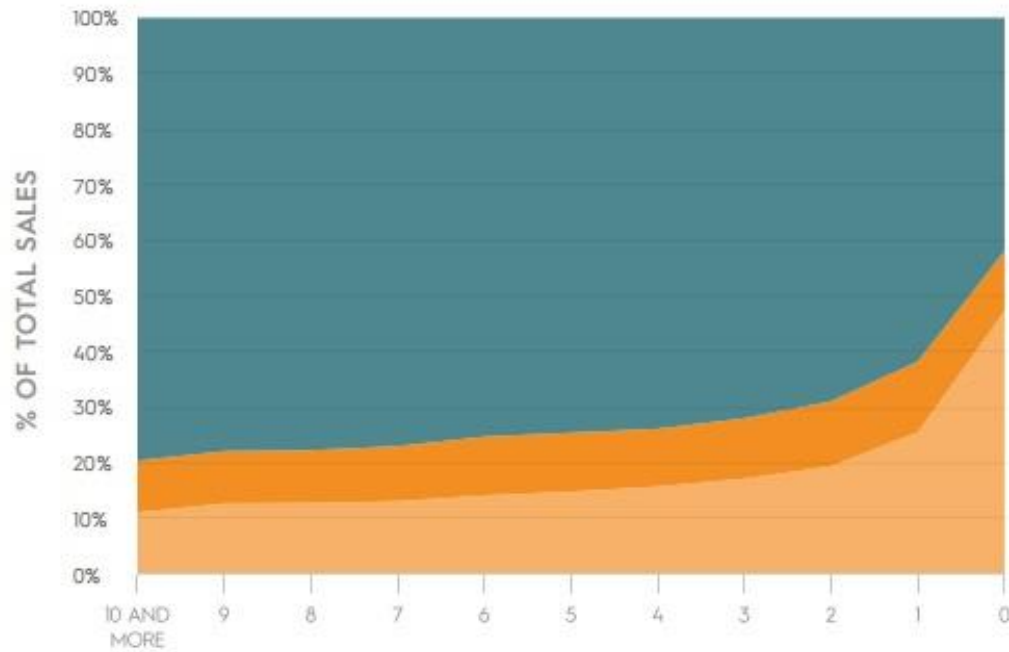
Questa era la situazione tra la fine del 2014 ed il primo semestre del 2015:



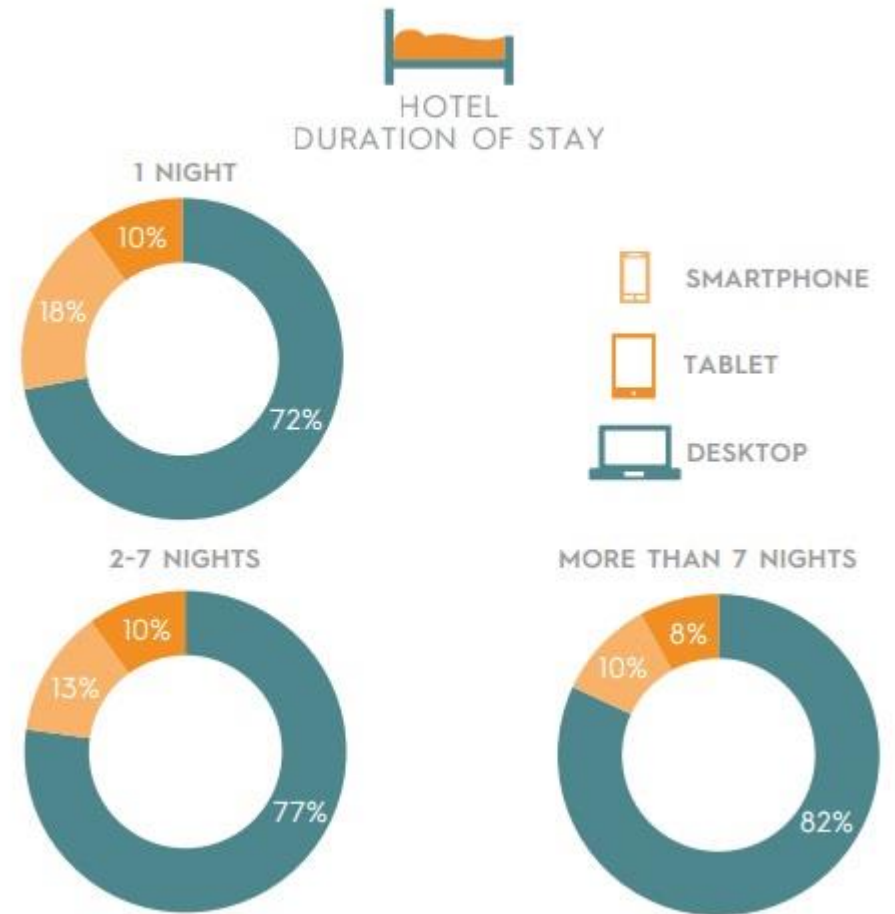
Share of bookings by device for main travel categories [1]



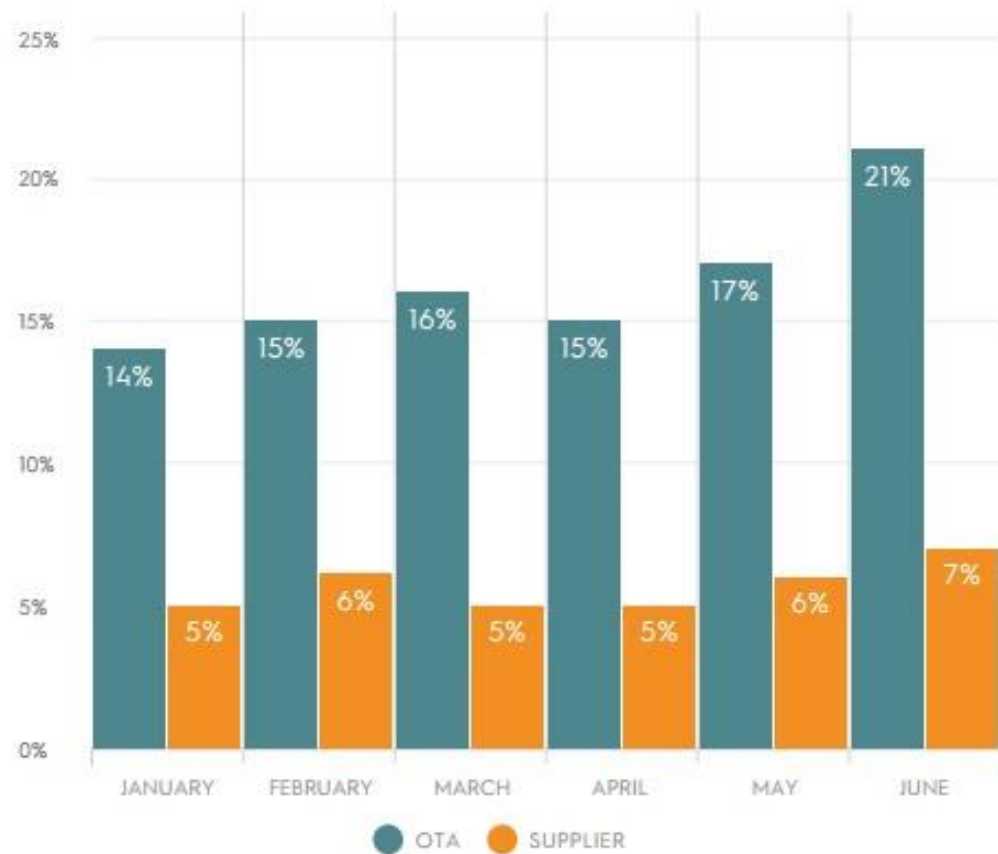
Bookings by device when getting closer to the check-in day [2]



Bookings by device depending on the duration of stay [2]



Share of bookings on Smartphone for OTAs and suppliers, H1 2015 [1]



Il trend è in crescita esponenziale e nel primo semestre 2016 la stima delle prenotazioni mobile è già al 40%.

- See more at: <http://www.bookingblog.com/prenotazioni-hotel-da-mobile-nel-2015-le-percentuali-sono-raddoppiate/#sthash.iRjnFHYJ.dpuf>

GRAZIE PER PER IL TEMPO DEDICATO!

*“Il tempo è oro e vale di più dalle 18:00 in poi! 😊”*



Un prodotto di SmartyHotel

