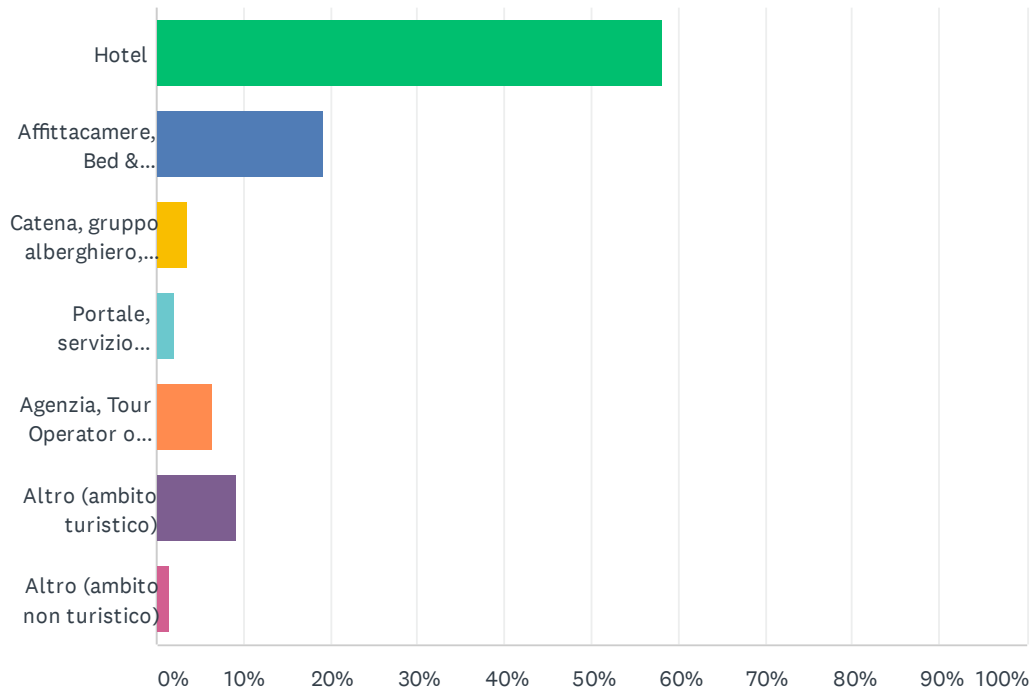


D1 Per che tipo di azienda lavori?

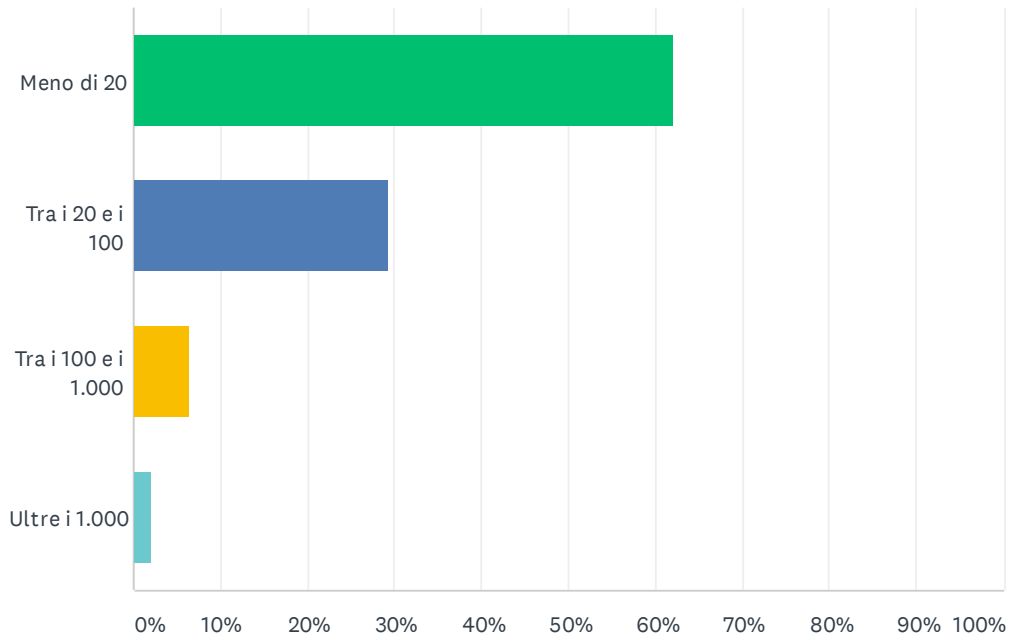
Risposte: 141 Saltate: 0



OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE	
Hotel	58.16%	82
Affittacamere, Bed & Breakfast, Agriturismo o simili	19.15%	27
Catena, gruppo alberghiero, multinazionale del turismo	3.55%	5
Portale, servizio on-line, blog	2.13%	3
Agenzia, Tour Operator o simili	6.38%	9
Altro (ambito turistico)	9.22%	13
Altro (ambito non turistico)	1.42%	2
TOTALE		141

D2 Quanti dipendenti ha la tua azienda?

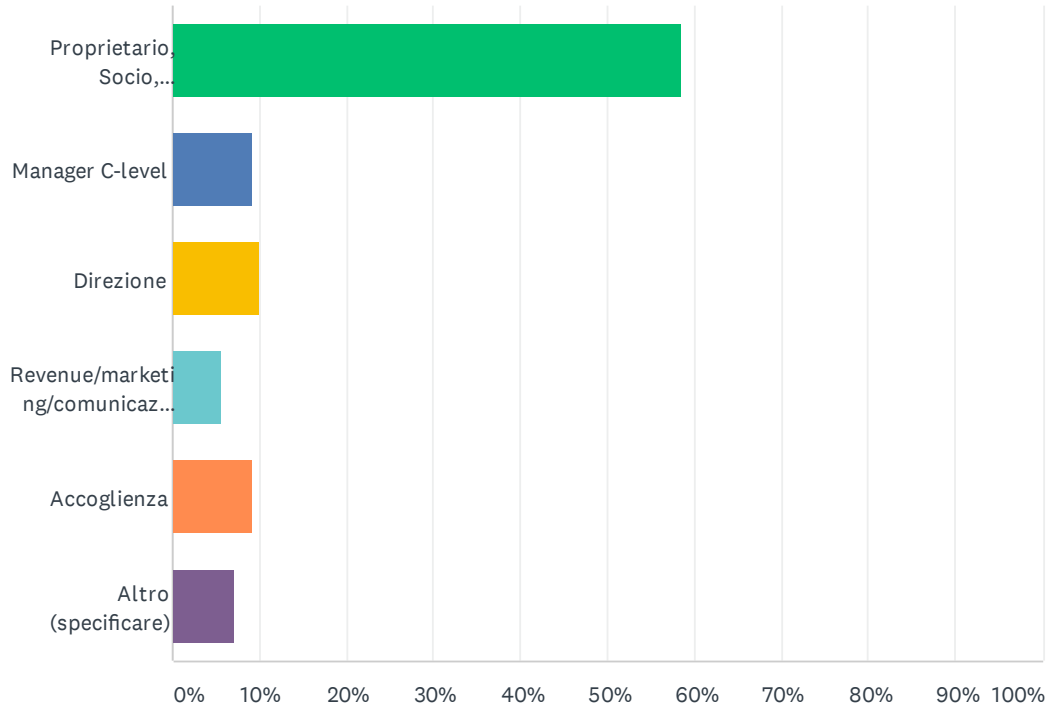
Risposte: 140 Saltate: 1



OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE	
Meno di 20	62.14%	87
Tra i 20 e i 100	29.29%	41
Tra i 100 e i 1.000	6.43%	9
Ultre i 1.000	2.14%	3
TOTALE		140

D3 Qual'è il tuo ruolo?

Risposte: 140 Saltate: 1

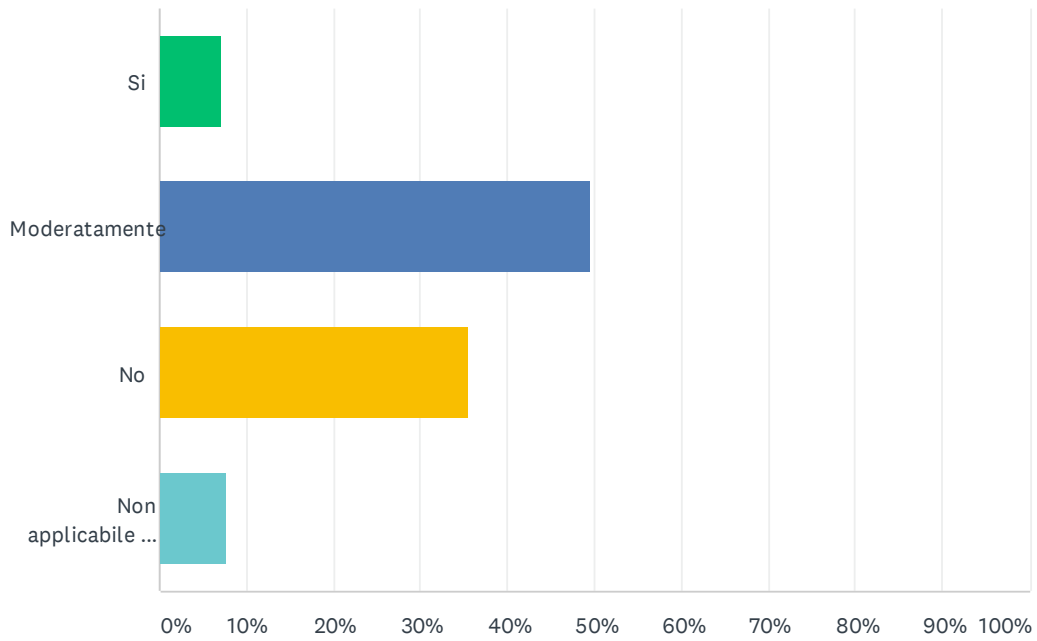


OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE	
Proprietario, Socio, Investitore	58.57%	82
Manager C-level	9.29%	13
Direzione	10.00%	14
Revenue/marketing/comunicazione	5.71%	8
Accoglienza	9.29%	13
Altro (specificare)	7.14%	10
TOTALE		140

#	ALTRO (SPECIFICARE)	DATE
1	gestore	5/2/2020 12:48 PM
2	Proprietario e comunicazione/marketing	5/1/2020 11:26 PM
3	Guida turistica	5/1/2020 10:27 PM
4	dipendente	5/1/2020 9:38 PM
5	Consulente	5/1/2020 8:29 PM
6	Legale rappresentante	5/1/2020 8:03 PM
7	Data analyst	5/1/2020 7:48 PM
8	Project Leader IT	5/1/2020 7:47 PM
9	Consulente	5/1/2020 7:45 PM
10	Public Policy	5/1/2020 6:52 PM

D4 Sei attualmente soddisfatto del lavoro svolto dalle tue OTA (booking, expedia, airbnb) partners?

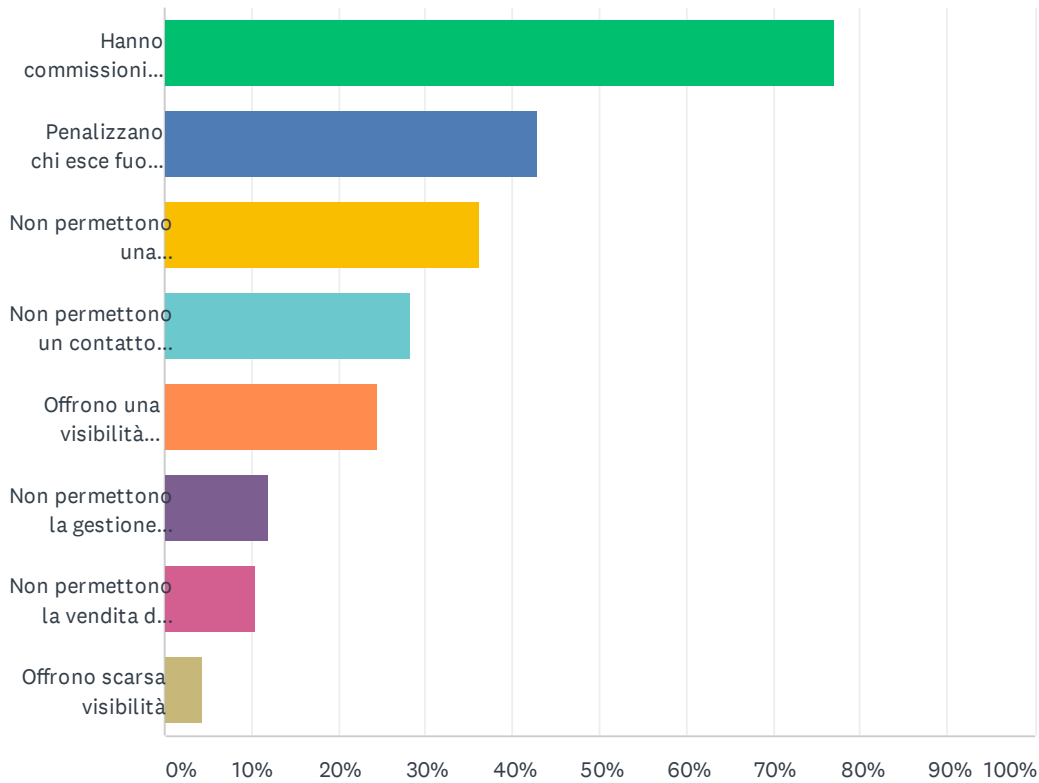
Risposte: 141 Saltate: 0



OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE	
Si	7.09%	10
Moderatamente	49.65%	70
No	35.46%	50
Non applicabile al mio business	7.80%	11
TOTALE		141

D5 Cosa non ti soddisfa delle tue OTA partners?

Risposte: 135 Saltate: 6

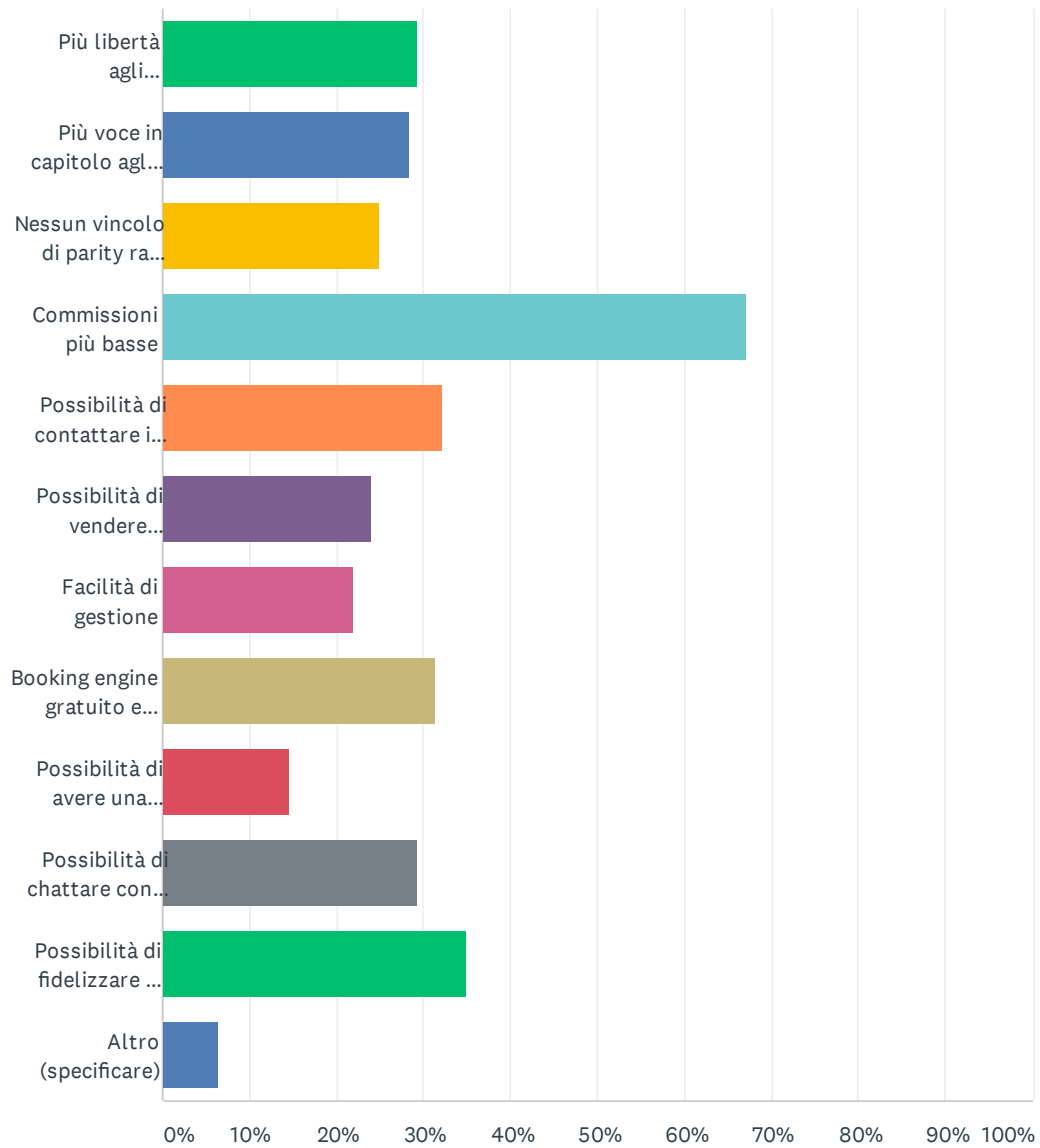


OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE	
Hanno commissioni troppo alte	77.04%	104
Penalizzano chi esce fuori dagli schemi dettati	42.96%	58
Non permettono una fidelizzazione del cliente	36.30%	49
Non permettono un contatto diretto con il cliente	28.15%	38
Offrono una visibilità troppo standardizzata	24.44%	33
Non permettono la gestione degli incassi	11.85%	16
Non permettono la vendita di servizi accessori	10.37%	14
Offrono scarsa visibilità	4.44%	6
Totale rispondenti: 135		

#	ALTRO (SPECIFICARE)	DATE
1	Non finalizzano le agenzie	5/2/2020 12:14 PM
2	Non possono decidere le regole del gioco a casa mia.	5/2/2020 9:36 AM
3	Avrei voluto flaggare tutte le risposte	5/2/2020 1:20 AM
4	Danno sempre ragione al cliente a partire dalle recensioni alle contestazioni non permettendo al proprietario della struttura di poter intervenire in modo efficace	5/1/2020 11:18 PM
5	tutto questo già sta facendo bidroom. com & visa.bidroom.com	5/1/2020 11:02 PM
6	Non controllano la veridicità dei dati di molti competitors sleali, penalizzandoci	5/1/2020 10:59 PM
7	Cannibalizzano Brand senza permesso	5/1/2020 10:51 PM
8	Non lavoriamo con nessuna ota solo vendita diretta	5/1/2020 10:01 PM
9	Hanno pisciato fuori dal vaso con il cambio tariffa ad esclusiva protezione della loro clientela	5/1/2020 9:32 PM
10	Sono dispotici e proprietari del mio rapporto con i guest star	5/1/2020 9:12 PM
11	Schierati troppo dalla parte del cliente in ogni situazione penalizzando il nostro lavoro	5/1/2020 8:01 PM

D6 Se potessi avere potere decisionale per la creazione di una nuova OTA, quali caratteristiche inseriresti?

Risposte: 137 Saltate: 4

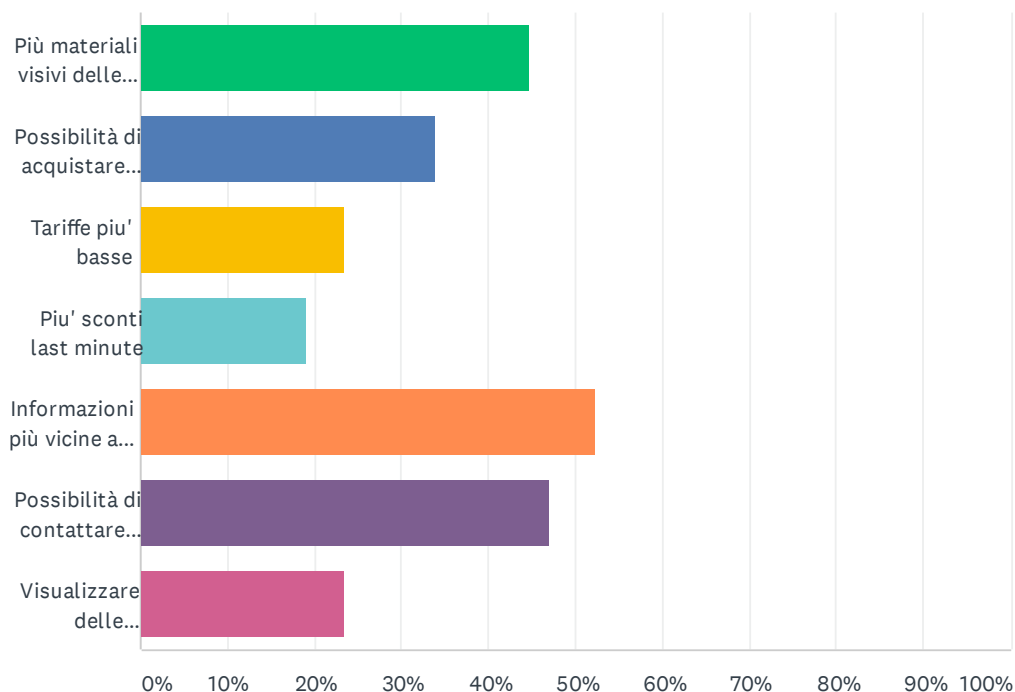


OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE
Più libertà agli albergatori per mostrare le caratteristiche particolari della propria struttura	29.20% 40
Più voce in capitolo agli albergatori	28.47% 39
Nessun vincolo di parity rate o simili	24.82% 34
Commissioni più basse	67.15% 92
Possibilità di contattare il cliente	32.12% 44
Possibilità di vendere pacchetti, transfer, esperienze, ecc.	24.09% 33
Facilità di gestione	21.90% 30
Booking engine gratuito e integrazione con il sito web delle strutture, per prenotazioni dirette a zero commissioni	31.39% 43
Possibilità di avere una bacheca social della struttura, simile a facebook/instagram	14.60% 20
Possibilità di chattare con il cliente anche prima della prenotazione	29.20% 40
Possibilità di fidelizzare il cliente per prenotazioni future a basse o zero commissioni	35.04% 48
Altro (specificare)	6.57% 9
Totale rispondenti: 137	

#	ALTRO (SPECIFICARE)	DATE
1	Dare la possibilità alle agenzie di poter creare e proporre pacchetti	5/2/2020 12:14 PM
2	massima visibilità online per catturare soprattutto clientela estera (altrimenti gli albergatori non sono interessati a partecipare); partnership con compagnie alberghiere estere detentrici di un grosso database di clienti tramite i loro programmi di fidelizzazione; partnership con associazioni di albergatori di riferimento e istituzionali in modo tale che chi vuole venire in Italia deve passare tramite la vostra OTA	5/2/2020 11:00 AM
3	La visibilita' non deve essere manipolata dalla OTA	5/2/2020 10:11 AM
4	Poter decidere le regole nel mio albergo. Fare sconti con la loro commissione e non con l'importo dovuto all'hotel.	5/2/2020 9:36 AM
5	Idem avrei voluto flaggare tutte le risposte.	5/2/2020 1:20 AM
6	Riferito a una nicchia specifica e non a chiunque, con una selezione delle strutture in ingresso	5/1/2020 11:26 PM
7	join.bidroom.com/hotel_welcome_page/	5/1/2020 11:02 PM
8	rendere il posizionamento delle strutture più corretto e non legato all'interesse dell'OTA	5/1/2020 9:38 PM
9	Vorrei che i miei feedback, la mia reputazione, fossero miei e non dell'OTA	5/1/2020 9:12 PM

D7 Da viaggiatore, quali caratteristiche vorresti vedere in un nuovo portale turistico?

Risposte: 136 Saltate: 5



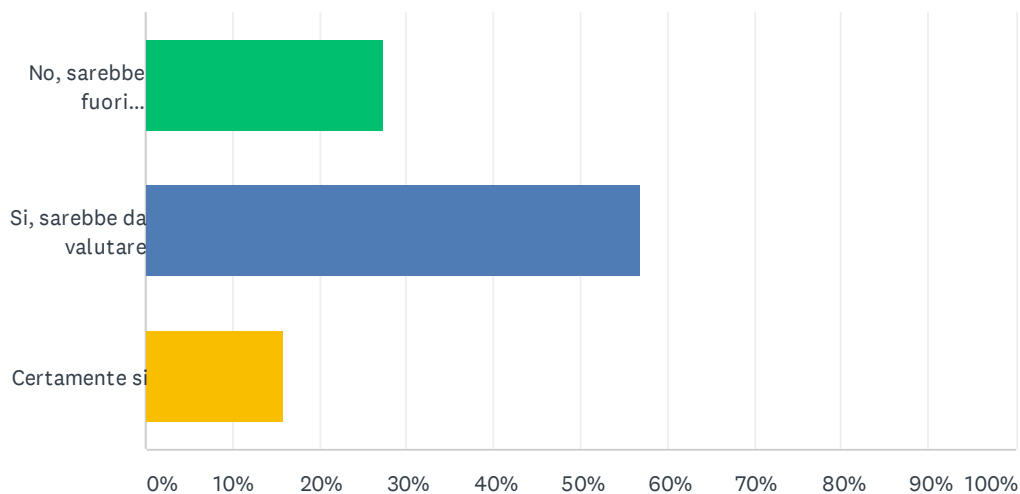
OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE
Più materiali visivi delle strutture: video, presentazione dell'host o del direttore	44.85% 61
Possibilità di acquistare attività, tour, guide	33.82% 46
Tariffe piu' basse	23.53% 32
Piu' sconti last minute	19.12% 26
Informazioni più vicine al territorio	52.21% 71
Possibilità di contattare l'hotel prima di prenotare (chat o telefono)	47.06% 64
Visualizzare delle "instagram stories" dell'hotel e dello staff	23.53% 32
Totale rispondenti: 136	

#	ALTRO (SPECIFICARE)	DATE
1	DETTAGLI PRECISI SULLE REGOLE DA RISPETTARE, IMPOSTE DALLA STRUTTURA	5/2/2020 12:48 PM
2	Procedure piu snelle per navigare nel sito dell hotel e del BE	5/2/2020 10:11 AM
3	Cancellation policy meno penalizzanti per hotel	5/2/2020 10:08 AM
4	?	5/2/2020 3:24 AM
5	Tutto	5/2/2020 1:20 AM

D8 Pensi che la tua società parteciperebbe alla fondazione di una OTA (inizialmente italiana), insieme ad altre società del mondo travel italiano?

Considera che i soci fondatori avrebbero: - Potere decisionale sulle caratteristiche del portale/servizio - Un credito pari al doppio di quanto investito, per compensare le commissioni - Priorità perpetua rispetto ai futuri affiliati - Possibilità di rivendere la propria partecipazione - I soci fondatori parteciperebbero, come in ogni investimento, agli utili della società

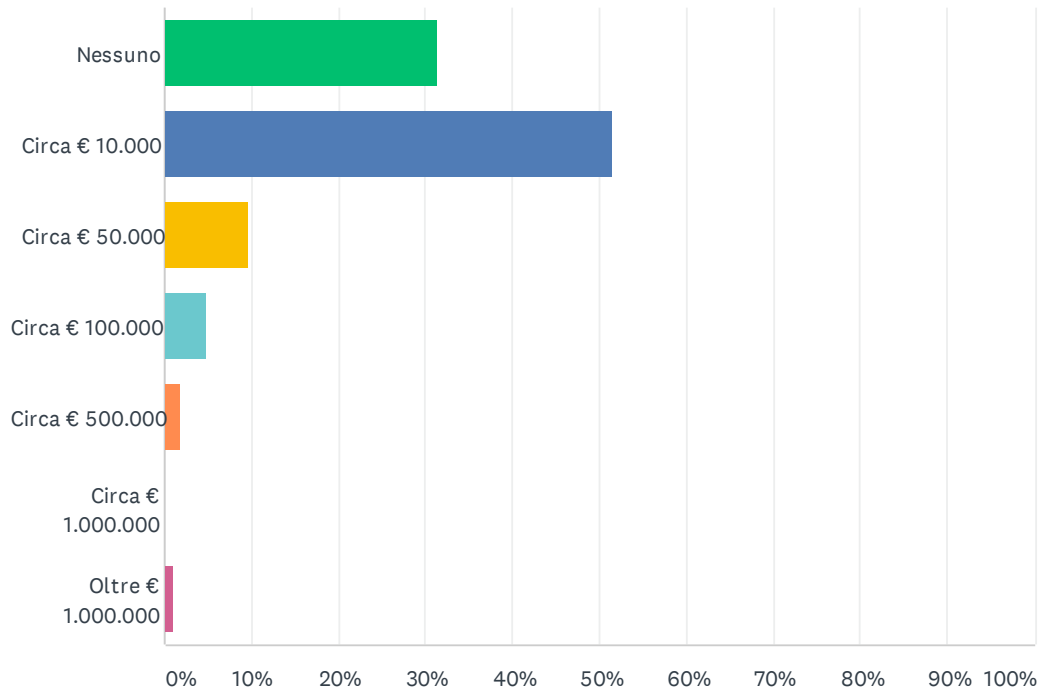
Risposte: 139 Saltate: 2



OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE	
No, sarebbe fuori discussione	27.34%	38
Si, sarebbe da valutare	56.83%	79
Certamente si	15.83%	22
TOTALE		139

D9 Se si, quale sarebbe un "gettone" di investimento adeguato?

Risposte: 105 Saltate: 36



OPZIONI DI RISPOSTA	RISPOSTE	
Nessuno	31.43%	33
Circa € 10.000	51.43%	54
Circa € 50.000	9.52%	10
Circa € 100.000	4.76%	5
Circa € 500.000	1.90%	2
Circa € 1.000.000	0.00%	0
Oltre € 1.000.000	0.95%	1
TOTALE		105