

L'ALBERGO DISTRIBUITO

ossia l'albergo che non si
costruisce.



L'ALBERGO DISTRIBUITO

Un modello di business innovativo che coniuga il riutilizzo del patrimonio edilizio invenduto o non utilizzato, la richiesta di ricettività evoluta e low-cost con le nuove tecnologie.



Un albergo che non è un albergo

La reception, gli spazi comuni, le camere e gli appartamenti che lo costituiscono sono situati in un borgo, all'interno di case opportunamente restaurate e ristrutturate. Aderisce al territorio, per il fatto che non è costruito come struttura a sé stante.

L'albergo orizzontale.

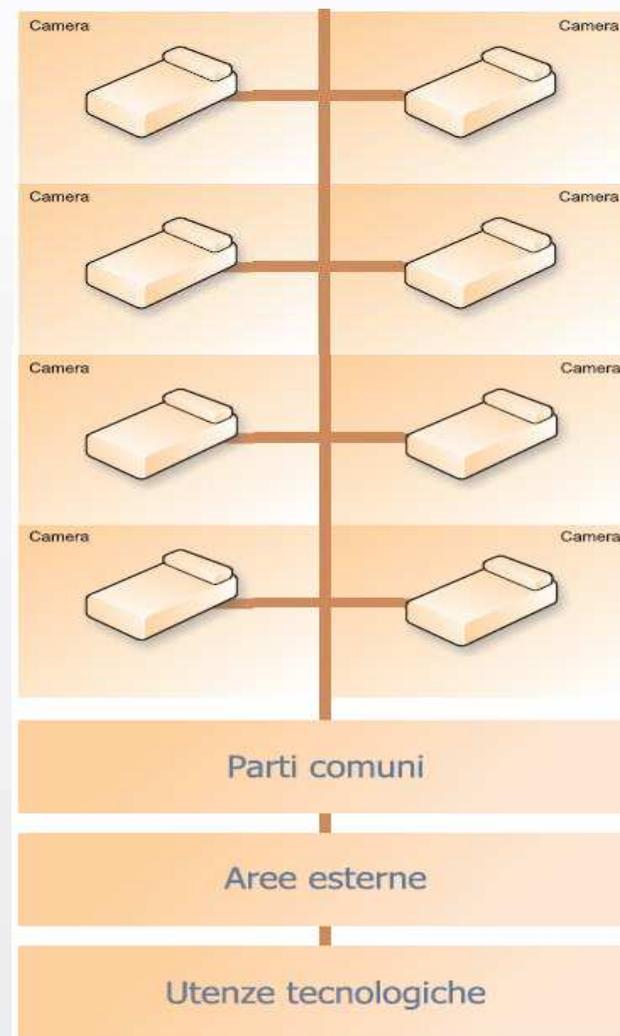


Le camere ed i servizi a supporto sono distribuiti sul territorio



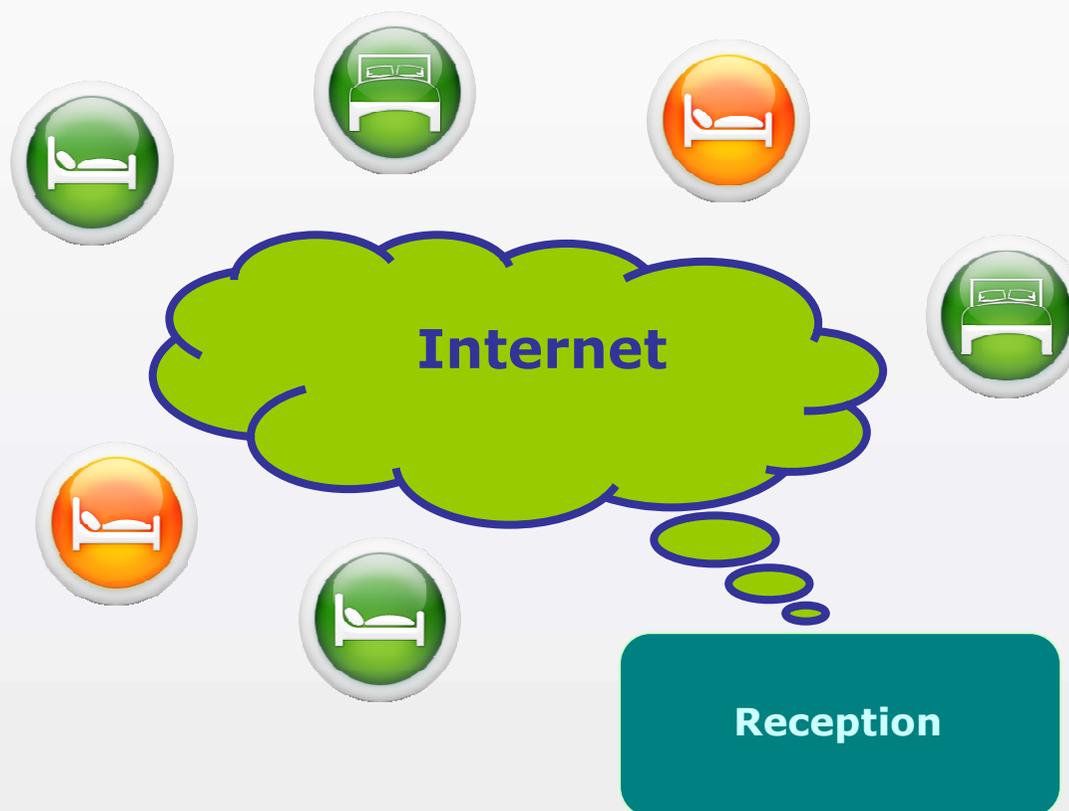
Modello di Albergo tradizionale

Tutte le camere ed i servizi accessori sono concentrati in un unico edificio dove si svolge il servizio di booking e di accoglienza



Modello di Albergo distribuito

Le singole componenti dell'ospitalità sono dislocate sul territorio e connesse grazie alle tecnologie disponibili che permettono il controllo da un punto centrale



I VANTAGGI

- scalabilità del modello di business: posso diventare albergatore con un solo posto letto e aggiungere nel tempo quello che voglio
- investimento contenuto: riutilizzo di unità immobiliari esistenti
- flessibilità geografica: sviluppo la capacità ricettiva ovunque assecondando al meglio le richieste del mercato
- superamento di barriere burocratiche: realizzo la struttura in luoghi in cui per vincoli edilizi non sia possibile costruire un albergo classico

I VANTAGGI

- recupero patrimonio edilizio: nuova vita a strutture collocate in centri storici o in piccoli borghi
- recupero patrimonio edilizio: metto a reddito immobili invenduti di recente realizzazione
- limitazione dei costi: organizzazione non strutturata, adatta a forme di gestione fai-da-te
- reception virtuale: non necessita di operatori dedicati.

GLI SVANTAGGI

- diseconomia gestionale a causa della dispersione degli immobili
- costi di ristrutturazione (nel solo caso di immobili obsoleti)
- gap culturale dell'investitore (non conosco quindi non mi fido)
- scarsa conoscenza del modello di business
- mancanza di normativa specifica
- mancanza di incentivi specifici

LE VARIE FORME DI OSPITALITÀ DIFFUSA

Residence Diffuso

Struttura ricettiva che fornisce alloggio in più unità abitative, assieme ai servizi minimi di accoglienza e di assistenza, integrate tra loro dalla centralizzazione dell'ufficio ricevimento

Paese Albergo

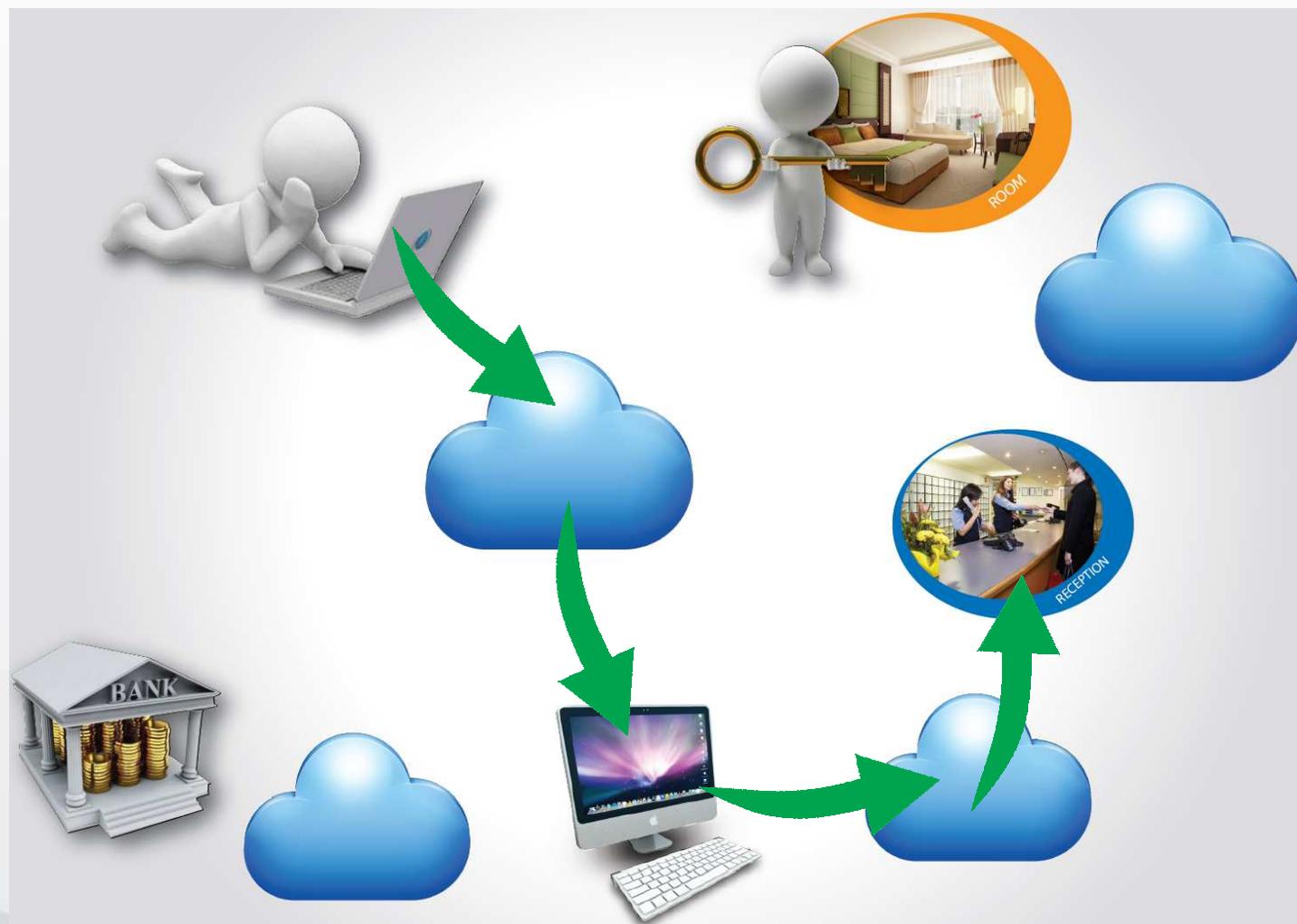
Non è un albergo, bensì una “rete ospitale” che centralizza alcuni servizi, lasciando gli operatori indipendenti. Il Paese Albergo presenta una proposta che coinvolge un intero paese o un centro storico abitato, attraverso una rete di offerte ospitali (camere, case, bar, ristoranti), servizi di accoglienza, e spazi comuni per gli ospiti.

Albergo Distribuito

Albergo che fornisce alloggio e altri servizi in camere dislocate in più stabili separati, esistenti, ubicati in un centro storico integrati tra loro dalla centralizzazione in un unico stabile dell'ufficio ricevimento, delle sale di uso comune ed, eventualmente, degli altri servizi offerti. Le unità abitative, vicine allo stabile nel quale è ubicato il servizio di ricevimento, sono caratterizzate da uno stile riconoscibile, uniforme e rispettoso dell'identità del luogo e sono dotate di arredi, attrezzature e servizi tra loro omogenei.

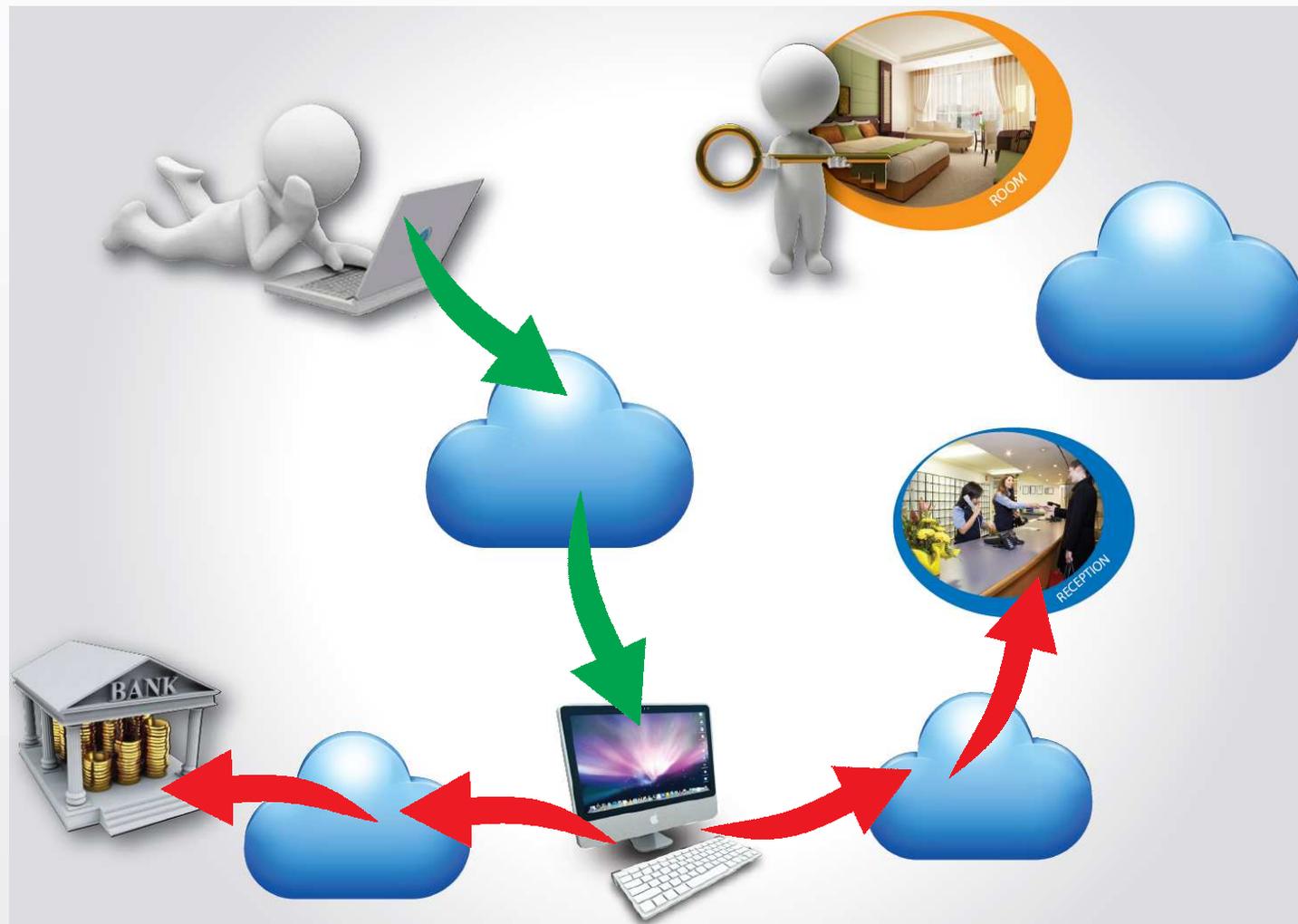
IL SERVIZIO

1) La prenotazione
tramite il servizio
di booking
centrale



IL SERVIZIO

2) Il pagamento
tramite il servizio
di internet
banking



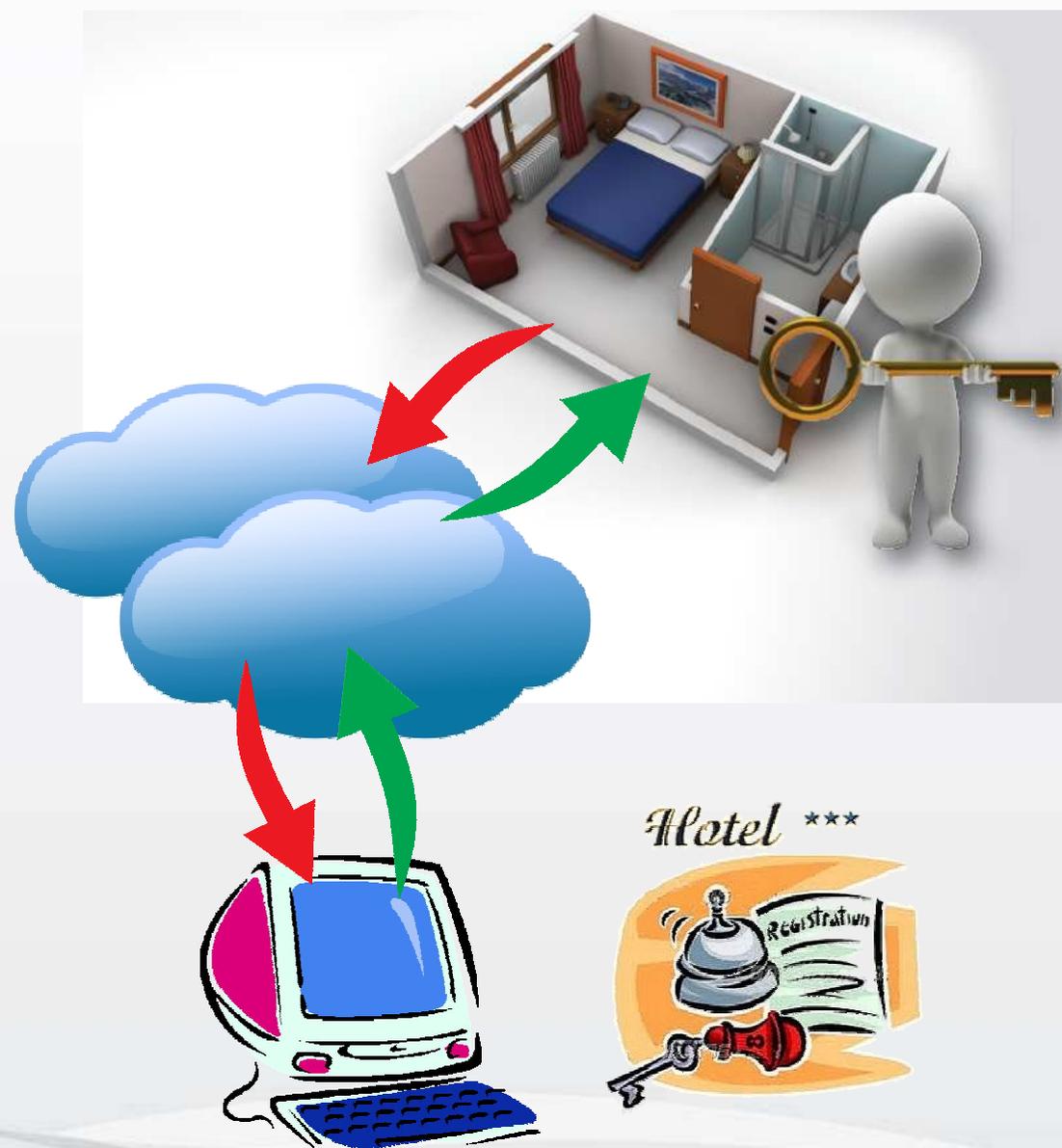
IL SERVIZIO

3) L'invio dei codici di accesso alla struttura prenotata



IL SERVIZIO

4) L'accesso alla
struttura ed
il controllo
remoto



I MODELLI DI BUSINESS

L'argomento si presta alla costruzione di diversi modelli di business.

Livello base

Un primo livello consiste nell'offerta di consulenza e fornitura chiavi in mano di tutto l'occorrente per dare inizio all'attività. Questa tipologia di offerta si rivolge a privati che intendono sviluppare in forma autonoma questo tipo di business gestendo direttamente tanto l'attività di booking che quella di gestione e manutenzione della struttura.

I MODELLI DI BUSINESS

Livello intermedio (Franchising)

Un secondo livello potrebbe essere costituito da un'offerta più completa di un pacchetto che include:

- allestimento chiavi in mano dell'alloggio
- consulenza e formazione per il gestore
- servizio di booking on-line e gestione delle presenze

Si tratta in sostanza di costruire un formula di franchising in cui l'affiliato mette a disposizione l'immobile e i capitali per la sua predisposizione occupandosi poi della gestione della ricettività.

I MODELLI DI BUSINESS

Livello evoluto (Rete)

Un terzo livello potrebbe essere rappresentato dalla costituzione di una rete per la realizzazione diretta di una esperienza di Ospitalità Diffusa partendo dal patrimonio edilizio costituito da:

- immobili invenduti di recente realizzazione
- immobili abbandonati da ristrutturare
- immobili inutilizzati da ricollocare

ARRIVEDERCI E GRAZIE