

The Dedic Anthology e Expedia
Group, smart collaboration tra
marchi audaci e big players

Milano, Palazzo Matteotti, 11 luglio 2019

Le Teste Pensanti di oggi

Adriano Meloni, Trydoo

Alberto Peroglio Longhin, strategic advisor

Alfredo Pezzani, UVET GBT

Angelo Ghigliano, Sixt

Anthony La Salandra, Risposte Turismo

Carlo Casseri, AT Group

Ciro La Rocca, i Grandi Viaggi

Davide Rosi, BCD Travel

Gabriele Milani, FTO

GianFranco Mainardi, Orchidea Viaggi

Gian Paolo Vairo, TrustForce

Giorgio Trivellon, Duomo Viaggi

Giulio Benedetti, Studio Benedetti

Leonardo Cesarini, Trenord

Luca Adami, Reisenplatz SA

Luca Martellosio, Europ Assistance

Luigi Deli, Volonline

Magda Antonioli, Università Bocconi

Mario Malerba, Team Valore

Massimo Segato, Welcome Travel Group

Massimiliano Masaracchia, M & Partners

Sandro Gargiulo, Travelport

Serena Uberti, OYO

Stefano Simeì, TH Resorts

Tina Giglio, Robintur

Tiziano Ragni, Costa Crociere

gli speaker di oggi



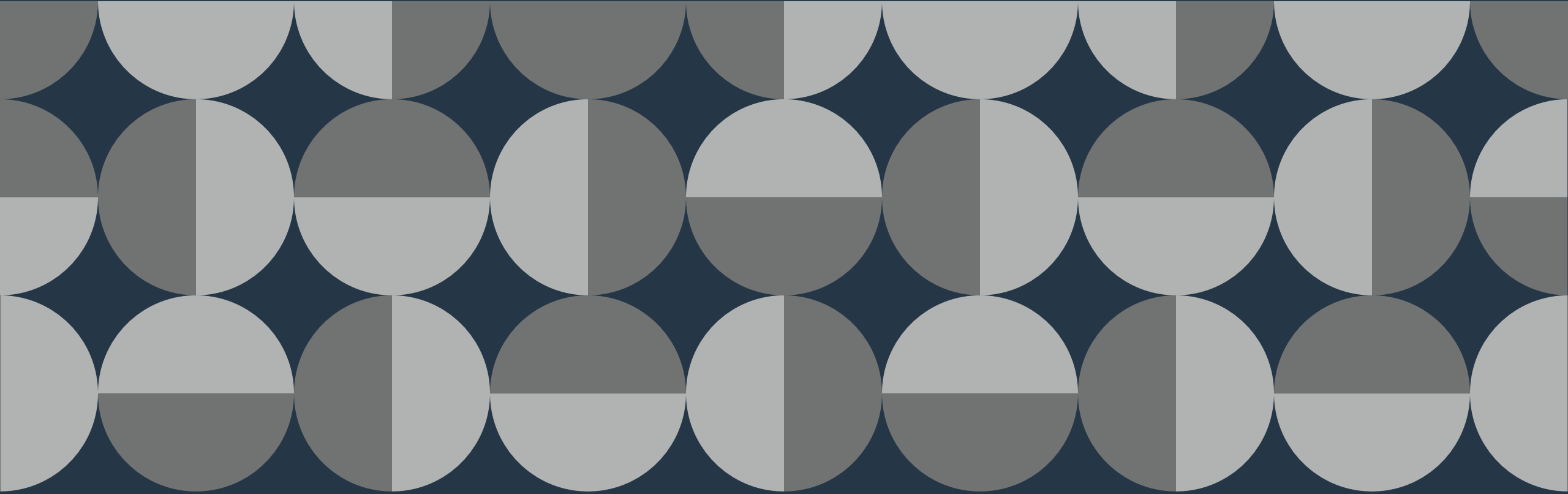
Coro Ortiz de Artinano
Commercial Director
The Dedica Anthology



Edoardo Dal Negro
Digital Director
The Dedica Anthology

Giovanni Moretto
Market Manager Director
Expedia Group





THE DEDICA ANTHOLOGY

DIGITAL REBORN

DAHOTELS.COM

The Dedic Anthology



Palazzo Naiadi
Roma

Una collezione di Transformative Places



Carlo IV
Praga



Grand Hotel dei Dogi
Venezia



Palazzo Gaddi
Firenze



New York Palace
Budapest



Palazzo Matteotti
Milano

La parola "anthology" — antologia —
descrive la collezione di storie uniche che
caratterizza ciascuno dei nostri hotel e
dei nostri ospiti.



Hotel Plaza
Nizza

Perché The Dedica Anthology?

Transformative Places



Portafoglio di Alberghi di Valore



Meaningful Experience



Design Classico e Contemporaneo



Impegno Positivo

Distinctive Hospitality



'Best in class' Team



Cultura di Management Innovativa



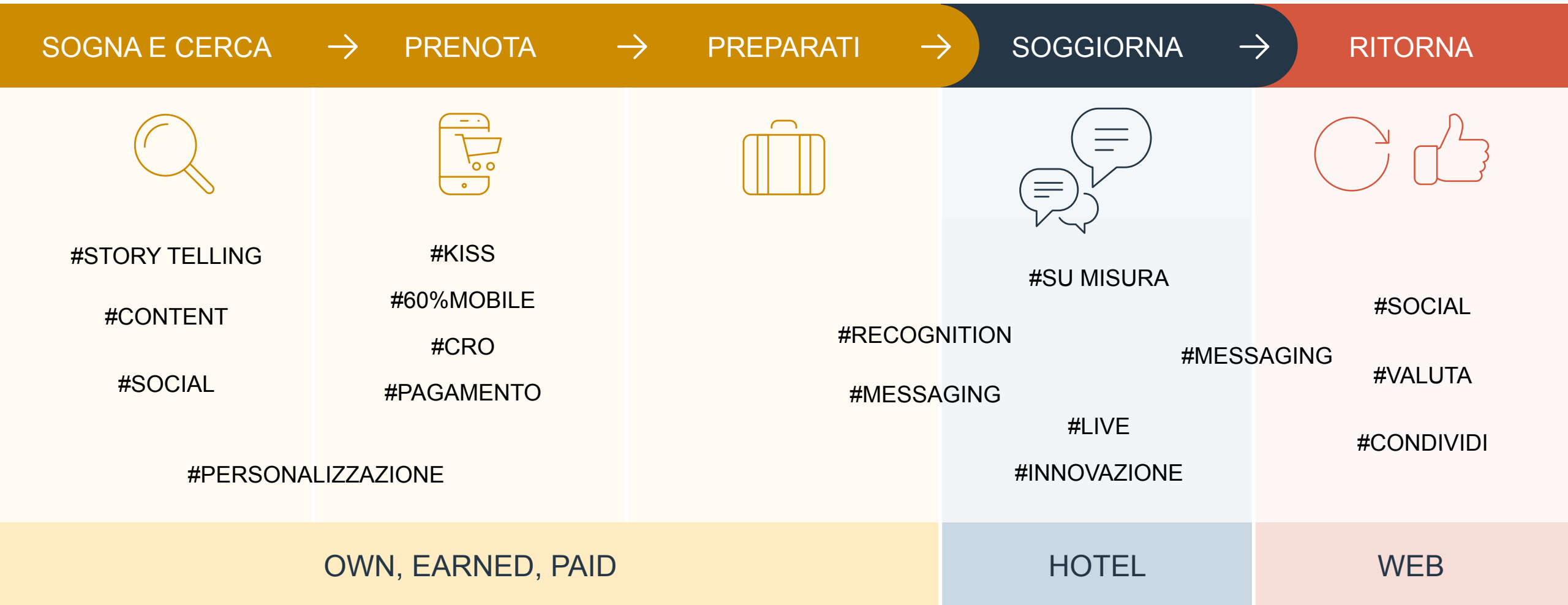
Solide Strategie di Marketing & Sales



Consolidata Esperienza Multi-Disciplinare

LUXURY DIGITAL CUSTOMER JOURNEY

VICINI AL NOSTRO CLIENTE OVUNQUE, SEMPRE



LUXURY DIGITAL CUSTOMER JOURNEY

VICINI AL NOSTRO CLIENTE OVUNQUE, SEMPRE

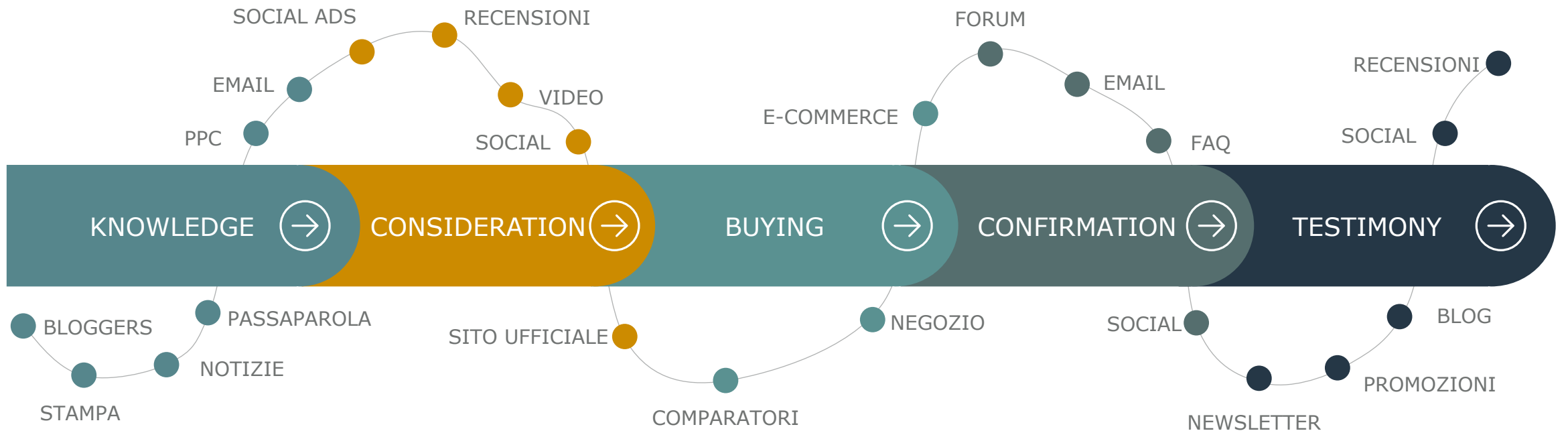
Comprendere l'ecosistema digitale per massimizzare i punti di contatto:

- ❖ **38.983** sono i micro momenti in 60 giorni in cui il viaggiatore si trova a contatto
- ❖ **18** sono i siti web che visita attraverso diversi device prima di effettuare una prenotazione
- ❖ **40%** è l'incremento di market share negli ultimi 6 anni delle OTAs nei confronti del canale diretto
- ❖ **82%** dei viaggiatori leisure nella fase di «Dreaming» si reputa ancora indeciso circa la prenotazione

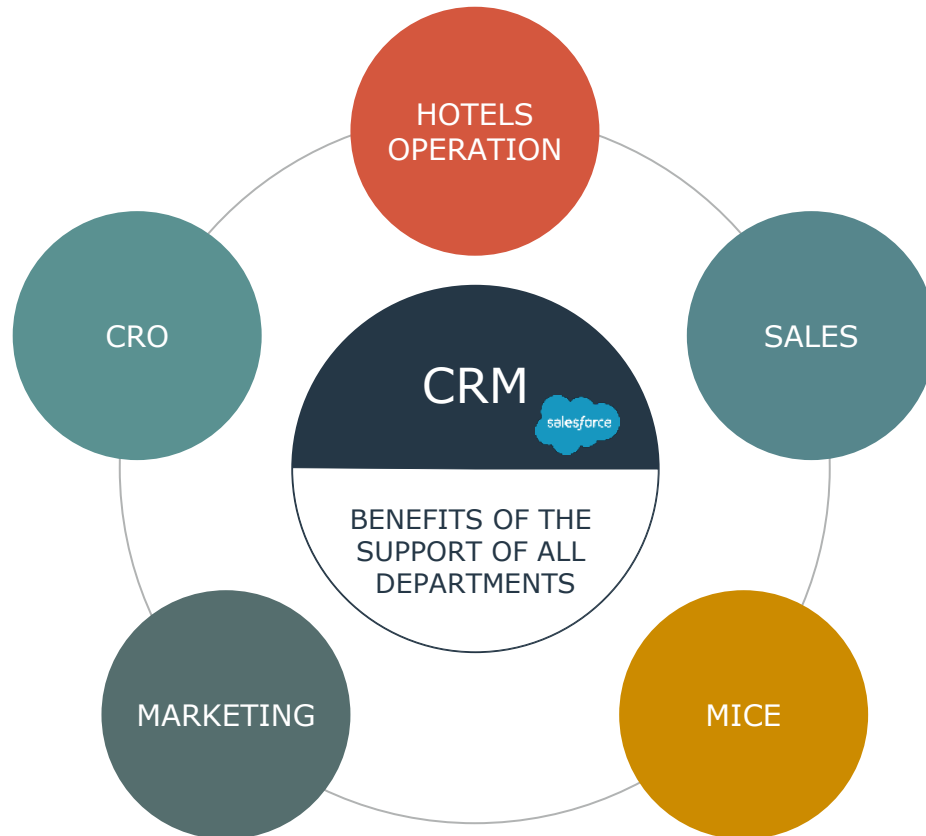
Comprendere le attese del *luxury traveller* per creare un match basato su:

Personalizzazione | Behind the scenes | Freedom

Always on



Centralizzazione dell'informazione & Personalizzazione

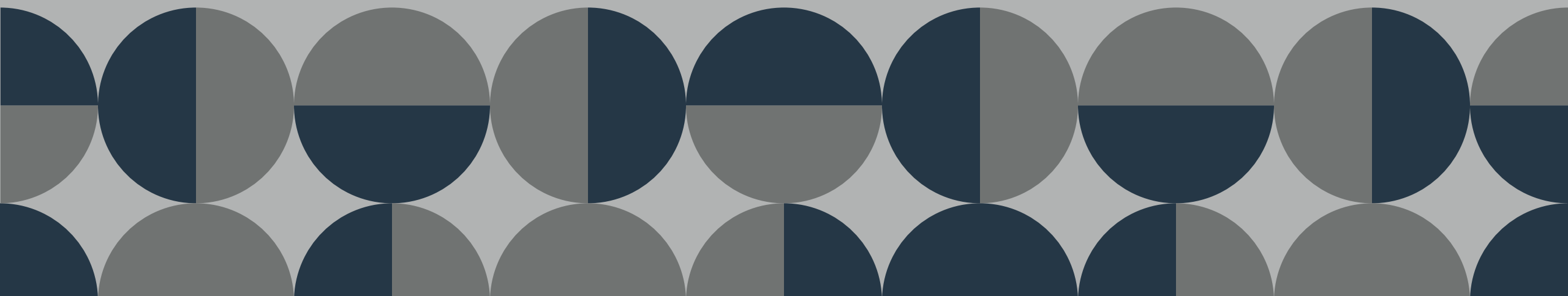


- Prenotazioni
 - Profili di qualità, B2B & B2C
 - Check-in / Check-out
 - Update storia cliente
- Profili di qualità, B2B
 - Negoziazioni
 - Attività di vendita
- Offerte e Contratti
 - Profili di qualità
 - Eventi
- Pre & Post stay (Customer Satisfaction)
 - Campagne Marketing
- Prenotazioni
 - Profili di qualità
 - Customer Service



THANK YOU

THE DEDICA ANTHOLOGY



il prossimo

FOCUS^{on}

Focus itinerante
Milano centro, 19 settembre 2019



per contatti



Roberto Gentile

335 6419780

rgentile@network-news.it

www.ilclubdelletestepensanti.it