

IMMERGITI NEL
PROGRAMMA

9 OTTOBRE 2018 PALACONGRESSI RIMINI
ORE 9.00 / 18.00



HOSPITALITY
day 

INCONTRARSI, CONFRONTARSI, AGGIORNARSI.

**9.00 / 9.40**

	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
	I viaggiatori comparano i prezzi. L'era del predominio dei Metasearch.	Gianluca Laterza, TripAdvisor	sala dell'Arengo piano primo
	Hotel Digital Marketing: le 7 strategie più efficaci per vendere le camere online. Consigli e suggerimenti pratici per incrementare le prenotazioni dirette.	Armando Travaglini, Digital Marketing Turistico	sala del Castello 1 piano terra
	Come trovare nuovi clienti con LinkedIn. Strategie di relazione e marketing per il settore dell'ospitalità.	Luca Bozzato, ThinkIn	sala del Castello 2 piano terra
	Come conquistare i tuoi clienti. Opportunità di crescita, Customer Experience e intelligenza artificiale.	Simona Melone, SiteMinder	sala dell'Arco piano terra
	È meglio investire in hotel o appartamenti? Le soluzioni sono: residence, hotel, aparthotel, suite hotel, condo hotel. Operatori e investitori a confronto.	Giorgio Bianchi, PKF hotelexperts	sala del Tempio 1 piano terra
	Future Boutique Hotel. Nascita, sviluppo e scenari futuri del boutique hotel.	Armando Bruno, Studio Marco Piva	sala del Tempio 2 piano terra
	Enhancing Your Brand with Art. Defining ROI.	Tal Danai, ArtLink	sala del Ponte piano primo
	Il lusso è fatica. Il segreto nel progetto di hotel e residenze esclusive.	Federico Spagnulo, Spagnulo & Partners	sala del Lavatoio piano primo
	Family Experience oltre confine. Le tendenze di successo degli hotel per famiglie nel mondo.	Alberto Gnoli, Hospitality Marketing	sala del Porto piano primo
	E-bike: solo moda o vera rivoluzione? Come migliorare l'esperienza di soggiorno e la soddisfazione del cliente grazie alle bici elettriche.	Dario Ottaiano, Imoving	sala della Marina 2 piano primo
	Come valutare le collaborazioni, le scelte e le opportunità dei marchi internazionali. Catene alberghiere in espansione per la crescente richiesta della destinazione Italia: come scegliere il partner strategico.	Manuela Mannino, The Hickson Design Partnership	sala dell'Orologio piano primo
	L'identità nel dettaglio. Dal territorio al progetto.	Francesco Lucchese, Studio Lucchese Design	sala della Marina 1 piano primo
	Ristrutturare gli assets di un brand familiare nel rispetto del suo DNA. Ricerca storica, materiali innovativi e tanta tecnologia.	Ciro Verrocchi, Betoja Hotels Elena Bozzini, Architetto	sala del Faro piano primo
	Turisti cinesi in Italia: l'importanza del digitale. Come attrarre e gestire i viaggiatori nel nostro Paese, utilizzando le principali APP cinesi.	Alice Di Diego, EGGsis	sala del Borgo 1 piano primo
	Sistemi industrializzati per strutture ricettive. Edilizia industrializzata per nuove strutture e per la riqualificazione di quelle esistenti.	Giovanni Spatti, Wood Beton	sala del Borgo 2 piano primo
	Nuova tendenza: #hostelstyle... dove gli ospiti sono invitati a partecipare. Decalogo per respirare l'atmosfera dell'ostello... senza esserlo. Un luogo in cui vivere, non un semplice posto dove dormire.	Cinzia Domizi, Architetto Federico Galli, La Bottega del Progetto	sala del Parco 1 piano primo
	Le soluzioni assicurative ai bisogni che cambiano. Le esigenze del settore alberghiero e la tutela dagli imprevisti.	Roberta Vianello, Antonio Medri, Generali Italia	sala del Parco 2 piano primo
	Hotel: amministrazione, controllo di gestione e finanza. Il ruolo del professionista HTL nel successo imprenditoriale.	Mattia Casadio, Casadio HTL	sala dei Bastioni piano primo
	2018: l'inizio di una nuova era per Radisson Hotel Group. Un grande futuro e RED, il nuovo lifestyle brand.	Chema Basterrechea, Radisson Hotel Group	sala dello Squero piano primo
	La percezione del tempo libero all'aperto. Un approccio neuroscientifico applicato all'industria dell'ospitalità.	Luca Zanin, Enrico Banchi, KE	sala della Vecchia Pescheria piano primo

**10.00 / 10.40**

	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
	È il capitale umano che genera il capitale economico. I 5 errori letali che tutti commettono nella gestione delle risorse umane.	Giuliano Lanzetti, Pienissimo	sala dell'Arengo piano primo
	Reputazione alle stelle! Come ottenere visibilità gratuita su portali di recensioni e metamotori. Da TripAdvisor a HolidayCheck, passando per Google, Facebook e Trivago.	Marzia Baislak, Qualitando Armando Travaglini, Digital Marketing Turistico	sala del Castello 1 piano terra
	Quello che non mi aspettavo di imparare. Al centro dei valori dell'ospitalità.	Giancarlo Carniani, To Florence Hotels	sala del Castello 2 piano terra
	Perché ti accontenti di vendere solo camere? Come aumentare il business del tuo hotel con la vendita di prodotti e servizi attraverso efficaci strategie di marketing automation.	Marco Massai, Evols	sala dell'Arco piano terra
	Photo Library: foto gratuite per la promozione turistica. Banca dati fotografica libera e gratuita per la tua promozione turistica, non solo digitale.	Emanuele Burioni, APT Servizi Emilia Romagna	sala del Tempio 1 piano terra
	La spa in hotel. Progettazione, realizzazione, gestione.	Stefano Cattaneo, Myrtha Wellness Sergio Bizzarro, Studio Bizzarro & Partners Luca Boccato, H.n.h. Hotels & Resorts	sala del Tempio 2 piano terra
	Dynamics of Hospitality and Travel Industry: what's the Future? What should we know in this extremely dynamic environment to survive and grow our businesses.	Marcin Wesolowski, Bidroom	sala del Ponte piano primo
	10 mosse vincenti per vendere online! Come aumentare le prenotazioni dirette, dai dati del PMS al Booking Engine.	Francesco Rizzo, GP Dati	sala del Lavatoio piano primo
	Esperienze Family di successo. Due hotel per famiglie si raccontano.	Alessandro Zaffi, Meridiana Family & Nature Hotel Emanuela Agogliati, Hotel La Baia	sala del Porto piano primo
	La rivoluzione tariffaria che assicura i turisti e rassicura gli albergatori. La tariffa contemporaneamente non rimborsabile per l'hotel e rimborsabile per l'ospite.	Alessandro Bartolucci, Besafe Rate	sala della Marina 2 piano primo
	L'hotel unico e inusuale. Valori e percezioni dell'ospite di un hotel diverso.	Matteo Bonfante, Bonfante	sala dell'Orologio piano primo
	Comunicazioni immediate tra lo staff. Un contributo professionale per un turismo moderno, efficiente e sostenibile. Two-way Radio & Wave.	Lorenzo Spadoni, Eurocom Telecomunicazioni	sala della Marina 1 piano primo
	La gestione della Guest Experience. Le tecnologie CRM al servizio delle strutture alberghiere.	Michele Sambaldi, Pellicano Hotels Mario Cardone, Autentico Hotels per TopStay	sala del Faro piano primo
	Comfort e design nella sala da bagno. Applicazioni ideali da 1 a 5 stelle.	Andrea Lupi, Duravit	sala del Borgo 1 piano primo
	Condo hotel: quando può funzionare. Quali sono le condizioni di mercato, di brand e di destinazione che possono rendere attrattiva per il mercato questa offerta di investimento.	Giorgio Ribaudo, Horwath HTL Giorgio Palmucci, Confindustria Alberghi Magda Antonioli, SDA Bocconi	sala del Borgo 2 piano primo
	Il cliente percepisce la qualità, tu la costruisci. Come produrre qualità e comfort a partire dal sistema letto: strategie, errori, certificazioni e garanzie.	Fabrizio Famularo, Orio Team	sala del Parco 1 piano primo
	Breakfast Experience in hotel. Come trasformare la colazione degli ospiti in un'esperienza straordinaria.	Gaetano Barbuto, Teamwork	sala del Parco 2 piano primo
	11 innovazioni tecnologiche della domotica alberghiera. Tutto quello che devi conoscere su controllo accessi, risparmio energetico, supervisione e gestione da remoto di hotel e strutture non presidiate.	Federico Zucca, STS Hotel	sala dei Bastioni piano primo
	Come aumentare la clientela internazionale e la tariffa media. 7 strategie per l'hotellerie di lusso per stimolare le prenotazioni dirette e fidelizzare gli ospiti: il modello Relais & Châteaux.	Elisabeth Debiasi, Vincenzo Bianconi, Relais & Châteaux Italia	sala dello Squero piano primo
	RecuperAle, la birra che recupera cibo e persone. Prodotta con eccellenze di qualità destinate ad essere sprecate, in un progetto di inclusione di detenuti.	Paolo Strano, Semi di Libertà Onlus	sala della Vecchia Pescheria piano primo



	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
	Un pieno troppo vuoto. Ospitalità non sempre è sinonimo di accoglienza.	Michil Costa, Hotel La Perla, Berghotel Ladinia, Albergo Posta Marcucci	sala dell'Arengo piano primo
	Come il design può migliorare l'ospitalità e il business: il caso LAGO Welcome. LAGO presenta LAGO Design Network.	Daniele Lago, LAGO	sala del Castello 1 piano terra
	La battaglia del Revenue Web Marketing Manager. Le armi per la vittoria.	Stefano Montagna, Vertical Booking	sala del Castello 2 piano terra
	L'evoluzione del turismo. I dati come leva di accoglienza e fidelizzazione.	Gabriele Nanni, Gruppo Bancario ICCREA Paolo Zanzottera, Triboo Data Analytics	sala dell'Arco piano terra
	Il nuovo mood del servizio per gli hotel. La risorsa al centro del valore.	Giovanni Borriello, HPoint	sala del Tempio 1 piano terra
	L'impatto della digitalizzazione sulle operazioni alberghiere. La relazione tra la comunicazione interna e la soddisfazione degli ospiti.	Sandra Hettegger, hotelkit	sala del Tempio 2 piano terra
	Are you doing all you can to protect your Brand? Identify and prevent your property's risk.	Peter Hvidberg, SGS	sala del Ponte piano primo
	Le nuove frontiere del Luxury Design. Come sta cambiando l'ospitalità internazionale.	Marina Baracs, LTW Designworks per Dornbracht	sala del Lavatoio piano primo
	Family Hotel Trend. Pronti per il 2019? Ecco cosa ci consigliano i dati web.	Melissa Vitiello, Gianluca Tonti Area38	sala del Porto piano primo
	Small Human Capital. Come eravamo belli nel 2020.	Vincent Spaccapeli, Hotel Volver	sala della Marina 2 piano primo
	Wi-Fi in hotel: ospiti soddisfatti e investimenti ripagati, possibile? Strategie e trucchi per trasformare il servizio più richiesto in un canale per comunicare, vendere e ottenere recensioni positive automaticamente.	Luca Fronzoni, Wi-Fi Hotel	sala dell'Orologio piano primo
	L'ospitalità aumentata: gli attuali modelli di consumo hanno allargato i confini dell'ospitalità tradizionale. Eventi, servizi personalizzati, esperienze uniche, soluzioni digitali, flessibilità e personalizzazione del servizio.	Renzo Iorio, AccorHotels	sala della Marina 1 piano primo
	Senza glutine: come trasformare una necessità in un'opportunità. Dalla celiachia in aumento alle sempre più richieste di prodotti senza glutine fuori casa.	Lex Barreveld, Gloria Scarparo Dr. Schär	sala del Faro piano primo
	Nulla sveglia il ricordo quanto un profumo. Opportunità di business e secondary Revenue del percorso olfattivo in albergo.	Francesco Saccomandi, La Bottega	sala del Borgo 1 piano primo
	Il primo Hotspot turistico. Luogo in cui l'hotel accede a tutti i mercati da soggetto protagonista.	Arturo Cimieri, Dhynet	sala del Borgo 2 piano primo
	Come convivere con i Revenue Manager e vivere felici. Per af-fidarsi: cosa devi sapere, cosa possono insegnarti, di quali dati devi disporre e come bilanciare l'investimento.	Marco Nanni, Passepartout	sala del Parco 1 piano primo
	Ristrutturare: 3 passaggi chiave per utilizzare al meglio il budget. Come affrontare l'investimento consapevolmente per raggiungere il miglior risultato.	Alessandro Muzzarelli, MAD051	sala del Parco 2 piano primo
	La riqualificazione dell'esperienza alberghiera. Soluzioni innovative integrate per l'efficienza, il comfort, la fruibilità dell'esperienza in hotel. Proposte e casi studio.	Stefania Bracco, Elena Sciarini Daikin	sala dei Bastioni piano primo
	Ospitalità 4.0 Come creare una strategia di successo per la gestione e il marketing della tua struttura ricettiva.	Marco Matarazzi, Slope	sala dello Squero piano primo
	3 soluzioni innovative per ristrutturare velocemente i pavimenti del tuo albergo! Pavimentazioni viniliche per alberghi: novità e vantaggi.	Valerio Bellucci, Tarkett	sala della Vecchia Pescheria piano primo

🕒 12.20 / 13.00

	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
	Team che scelgono di vincere. I 5 pilastri della mentalità eccellente che fa la differenza.	Edoardo Cognonato, Teamwork	sala dell'Arengo piano primo
	La personalizzazione proietterà gli hotel nel futuro. Tecnologia e dati analitici consentono agli hotel di semplificare il processo di prenotazione e connettersi meglio con i propri ospiti.	Marco Benvenuti, Duetto	sala del Castello 1 piano terra
	Come aumentare la performance dell'hotel senza spendere nulla. Quando l'advertising a pagamento non è l'unica strada da seguire.	Matteo Toresani, Michele Ciliberti Zeppelin	sala del Castello 2 piano terra
	Outsourcing e creazione di valore. Gestire un hotel non è mai stato così semplice e così sicuro.	Lorenzo Viola, GSC Group	sala dell'Arco piano terra
	La ristorazione in albergo. Come trasformarla in un format vincente e replicabile.	Riccardo Bacchi Reggiani, I Portici Hotel	sala del Tempio 1 piano terra
	La comunità completamente connessa. The Student Hotel Firenze: il rinascimento della creatività.	Giovanni Franceschelli, Rizoma Architetture	sala del Tempio 2 piano terra
	25hours Hotels. Cradles of soul and memory.	Christoph Hoffmann, 25hours Hotels	sala del Ponte piano primo
	La forza dei marchi globali. Come i marchi aiutano a migliorare qualità, valore e crescita degli hotel indipendenti.	Alan Mantin, Hilton	sala del Lavatoio piano primo
	Family Marketing. Strategie digitali, storytelling, idee innovative di marketing per lo sviluppo di tecniche di vendita di successo.	Carlo Rossetti, Coccole Sonore	sala del Porto piano primo
	Design for Wellness. L'evoluzione del sistema letto 2.0. Quando la funzionalità di PerDormire Hotel incontra il design di Fabio Novembre nasce Una Fiaba PerDormire.	Paolo Luchi, PerDormire	sala della Marina 2 piano primo
	Tailor Made Hotel. La progettazione del futuro è su misura.	Ermanno Caroppi, CaberlonCaroppi Italian Touch Architects	sala dell'Orologio piano primo
	Play on Moxy: rompere le regole dell'industria alberghiera. Scopri come abbiamo giocato con le convenzioni della categoria: dallo sviluppo al marketing, dal design al food & beverage.	Fabrizio Piolanti, Marriott International	sala della Marina 1 piano primo
	L'illuminazione negli hotel. Regole e applicazioni.	Margherita Suss, Studio Associato GMS	sala del Faro piano primo
	CitizenM Hotels: essere un disruptor nell'hotellerie tradizionale. La chiave del connubio perfetto tra innovazione del prodotto e massimizzazione del profitto.	Maria Pia Intini, citizenM Hotels	sala del Borgo 1 piano primo
	I 5 strumenti irrinunciabili per la commercializzazione del tuo hotel. Dalla politica tariffaria alle offerte personalizzate: come combinare semplicemente le strategie di Revenue con le tecniche di Web Marketing.	Marco Montalto, Massimo Fresu, Mentefredda	sala del Borgo 2 piano primo
	Come diventare un marina resort di successo. Da palude a destinazione trendy.	Alessandro Augier, Resort Baia Scarlino	sala del Parco 1 piano primo
	L'arte della tavola. Idee innovative per la mise en place del tuo ristorante.	Davide Cengia, Alessi	sala del Parco 2 piano primo
	Progettare e realizzare un albergo per conquistare i clienti arabi. Quali sono i bisogni e i servizi che un mediorientale ricerca nell'ospitalità alberghiera.	Marianna Piccolo, MyPickOne Studio Design	sala dei Bastioni piano primo
	A tu per tu con il Barone. Leader dentro e fuori il campo.	Andrea Lo Cicero, Rugbista Andrea D'Angelo, Teamwork	sala dello Squero piano primo
	La creazione di valore nel settore alberghiero. Case study: Sheraton Milan Malpensa Airport Hotel & Conference.	Marco Stoppelli, Società Rinascimento Valori	sala della Vecchia Pescheria piano primo

🕒 13.00 / 13.40



Hotel Impossible.
Questions & Answers.

Anthony Melchiorri,
Argeo Hospitality

sala dell'Arengo
piano primo



PAUSA PRANZO 13.00 / 14.00

🕒 14.00 / 14.40

	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
	The Future of Travel. Ten World Travel Trends and Influencers.	Larry Mogelonsky, Hotel Mogel Consulting	sala dell'Arengo piano primo
	L'evoluzione del cliente digitale e le strategie per coglierne le opportunità. Le tecnologie, i servizi e il know how per un approccio integrato di marketing online e di Revenue Management.	Tomaso Uliana, Google	} Prima parte sala del Castello 1 piano terra
Hospitality nell'era dell'intelligenza artificiale. Scenari di nuovi equilibri tra tecnologia, innovazione e human touch.	Mirko Lalli, Travel Appeal	sala del Castello 2 piano terra	
	Come fare numeri da paura con un albergo sfigato. Trasformare i limiti strutturali in opportunità ed experience ad alto impatto!	Tania Menazza, Hotel Germania	sala dell'Arco piano terra
	L'equazione perfetta: soddisfazione dell'ospite (e dei collaboratori), reputazione e fatturato. Come trasformare il tuo albergo in uno Smart Hotel dove l'equilibrio tra tecnologia e persone crea ospiti felici, ottime recensioni e migliori performance.	Carlo Fontana, Hoxell	sala del Tempio 1 piano terra
	Come la Guest Intelligence aiuta un hotel a migliorare la reputazione online? La Guest Intelligence è la chiave per rendere migliore l'esperienza dei clienti durante il soggiorno, aumentando profitti e reputazione online.	Wilma Vanni, ReviewPro	sala del Tempio 2 piano terra
	The Hotel Spa Business: Challenges and Opportunities. The fundamental challenges facing the spa operations in the hotel business and some successful strategies for how to overcome them.	Jeremy McCarthy, Mandarin Oriental Hotel Group	sala del Ponte piano primo
	Il mio capo è Babbo Natale. Il modello di gestione delle risorse umane al Mirtillo Rosso, il Family Hotel dove è Natale tutto l'anno.	Stefano Cerutti, Mirtillo Rosso Family Hotel	sala del Lavatoio piano primo
	Come creare abitudini negli utenti per vendere le camere del tuo Bike Hotel. I 5 consigli che non troverai altrove.	Alice Marmorini, Area38	sala del Porto piano primo
	Attrarre nuovi ospiti con il Wellness. Strumenti concreti per aumentare il valore della Guest Experience.	Alessandro Sciarone, Technogym	sala della Marina 2 piano primo
	Come ristrutturare l'hotel. Linee guida, obiettivi, costi, tendenze, design.	Sergio Bizzarro, Studio Bizzarro & Partners Alessia Galimberti, Studio Galimberti	sala dell'Orologio piano primo
	Marketing per hotel: conoscerlo, organizzarlo, delegarlo (non solo ai receptionist). Rovesciare l'approccio attuale al marketing e basare le attività sullo strumento da usare e non sulle persone da intercettare e coinvolgere.	Alex Alessandrini, Retorica Comunicazione	sala della Marina 1 piano primo
	Il buongiorno si vede dalla colazione, soprattutto in hotel. Una risposta creativa e di qualità per il breakfast.	Elisa Galaverna, General Fruit	sala del Faro piano primo
	Istruzioni per un sistema letto di qualità in hotel. Quando il riposo dell'ospite migliora la performance dell'albergo.	Riccardo Tura, Dorelan	sala del Borgo 1 piano primo
	Art of Management: come massimizzare le performance del tuo team. Il successo di un hotel dipende dai collaboratori: 10 consigli su come scegliere, gestire e motivare i talenti.	Antonio Miano, Teamwork	sala del Borgo 2 piano primo
	Mandarin Oriental Milan. Filosofia e Guest Experience in un hotel di lusso.	Luca Finardi, Mandarin Oriental Hotel Group	sala del Parco 1 piano primo
	Da villaggio a resort di lusso. Il caso Club Med a Cefalù.	Arnaldo Aiolfi, Club Med	sala del Parco 2 piano primo
	Umani contro Robot. Competenze e attitudini per lavorare nell'ospitalità del 2020.	Emilio De Risi, Job in Tourism	sala dei Bastioni piano primo
	Indovina chi viene in hotel? I 3 livelli del pest control applicati alle strutture alberghiere.	Ester Papa, Rentokil Initial	sala dello Squero piano primo
	Lo strappo: un non progetto per l'accoglienza. Il ricordo di come tutto è iniziato.	Nisi Magnoni, NM Architetti	sala della Vecchia Pescheria piano primo


🕒 15.00 / 15.40

	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
🎧	Epic Leaders. Go Beyond Guest Satisfaction.	André Wiringa, Performance Solutions	sala dell'Arengo piano primo
	L'evoluzione del cliente digitale e le strategie per coglierne le opportunità. Le tecnologie, i servizi e il know how per un approccio integrato di marketing online e di Revenue Management.	Piergiorgio Schirru, Blastness	} Seconda parte sala del Castello 1 piano terra
	Influencer Marketing: capire cos'è e come usarlo per gli hotel. Gli influencer: chi sono e come lavorarci insieme.	Ilaria Barbotti, Digital PR Atelier, Igersitalia	
	L'email marketing in hotel è morto o non è mai nato? Un'arma potente, sottovalutata e ora anche limitata dal GDPR. Scopri come trasformarla in poche semplici mosse in una preziosa fonte di business per il tuo hotel.	Marco Massai, Evols	sala dell'Arco piano terra
	...sono solo semplici recensioni? Caos o consapevolezza? Come rendere la digitalizzazione del tuo business la chiave del tuo successo.	Edoardo Reggiani, Customer Alliance	sala del Tempio 1 piano terra
	Revenue vs Marketing. Come possono allineare i propri obiettivi, per implementare una strategia efficace, attraverso i concetti: Time, Quantity e Value.	Enzo Aita, RateGain	sala del Tempio 2 piano terra
🎧	Experience Hospitality. How Hospitality is changing in a digital world.	Lionel Ohayon, ICRAVE Design	sala del Ponte piano primo
	Esercizi di evoluzione. Il valore esponenziale della fiducia nel business dell'ospitalità.	Giovanna Manzi, Best Western Italia	sala del Lavatoio piano primo
	La ristorazione d'hotel. I cambiamenti in atto e i casi di successo raccontati dai soci di EHMA. <i>Modera: Luigi Franchi, Sala&Cucina</i>	Damiano De Crescenzo, Planetaria Hotels Palmiro Noschese, Meliá Hotels Luca Finardi, Mandarin Oriental Hotel Group	sala del Porto piano primo
	Porta i clienti e l'hotel al cuore della Digital Economy. Scopri le novità per conoscere meglio i tuoi clienti, integrare i dati, liberare la creatività e aumentare i ricavi diretti.	Alessandro Calligaris, Serenissima Informatica	sala della Marina 2 piano primo
	Il condo hotel all'italiana: papocchio o opportunità. La normativa a nudo nel confronto tra pubblica amministrazione e imprenditori.	Emilio Valdameri, World Capital Andrea Corsini, Assessore Turismo Commercio Emilia Romagna	sala dell'Orologio piano primo
	Profilazione clienti e analisi dati per guidare le tue strategie di business. Come utilizzare nuove soluzioni digitali per comprendere gli interessi e le aspettative dei tuoi ospiti nell'era del GDPR.	Antonio Calia, Manet Mobile	sala della Marina 1 piano primo
	La tecnologia del Revenue Management alla portata di tutti. In che modo ne traggono vantaggio gli hotel di piccole e medie dimensioni nella loro competizione giornaliera con gli hotel di catena.	Matthias Trenkwalder, RateBoard	sala del Faro piano primo
	Come acquisire, coinvolgere e fidelizzare i clienti con i video personalizzati: il caso Club Family Hotel e Pvideo© Scopri come migliorare l'efficacia di offerte e promozioni, utilizzando la tecnologia dei video personalizzati.	Giorgio Galli, Doxee Andrea Falzaresi, Club Family Hotel	sala del Borgo 1 piano primo
	Revenue Management Talk Show. Dibattito aperto su 5 cose da fare e da non fare per migliorare le performance.	Emanuele Nardin, Fabrizio La Volpe, HotelPerformance	sala del Borgo 2 piano primo
	Perché usare i Metasearch? Gestire al meglio la vendita online aumentando la propria visibilità.	Silvia Gualano, Room Cloud	sala del Parco 1 piano primo
	La luce negli hotel. Consigli su come illuminare correttamente gli spazi di un hotel.	Alessandro Adriano Tinucci, Corcione Tinucci Architects	sala del Parco 2 piano primo
	Soluzioni innovative per il settore alberghiero. Un nuovo modo per personalizzare il tuo hotel.	Felice Negroni, Punto Verticale Marco Pignocchi, Hospitality Project	sala dei Bastioni piano primo
	La TV è morta. Viva la TV! Netflix e le APP di contenuti, nuovo fenomeno culturale che entra anche in hotel.	Alberto Broggi, Paolo Perelli, Quadriga Angelo D'Alessandro, Ruckus	sala dello Squero piano primo
	Dalla vendita delle camere alla fatturazione elettronica. CRM, Booking Engine e Channel Manager per una soluzione di vendita a 360° integrata con la nuova fatturazione elettronica obbligatoria.	Antonio Piolanti, Cristiano Quadrelli, Lasersoft	sala della Vecchia Pescheria piano primo



	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
	Welcome to the Experience Economy. From Marketing to Customering.	B. Joseph Pine II, Strategic Horizons	} Prima parte sala dell'Arengo piano primo
	Viaggiando verso il futuro con Booking.com. Trend, innovazioni ed evoluzioni del panorama turistico.	Alberto Yates, Booking.com	
	Booking immersivo per incrementare le prenotazioni dirette. L'integrazione nativa del Booking Engine nel sito web, la svolta per aumentare i tassi di conversione.	Antonio Maresca, Booking Expert	sala del Castello 2 piano terra
	I segreti per diventare il primo hotel su TripAdvisor in Italia, terzo in Europa e sesto al mondo. Il caso dell'Hotel Belvedere di Riccione.	Marina Pasquini, Hotel Belvedere	sala dell'Arco piano terra
	Il Revenue anti-dumping. Consigli preziosi per utilizzare le tariffe dinamiche senza abbassare i prezzi.	Italo Paltrinieri, Sstelle*	sala del Tempio 1 piano terra
	Massimizzare il tuo Revenue, vendere al giusto prezzo, velocemente e senza errori. Dimostrazione live di come un software di analisi Revenue può ridurre tempi, margini di errore e reportistica, aumentando il risultato economico. Case history.	Vito D'Amico, MyForecast	sala del Tempio 2 piano terra
	Growing Direct Business. Practical tips on improving direct conversion for hotels.	Des O'Mahony, Bookassist	sala del Ponte piano primo
	Hotel of the Future. Le nuove tecnologie per migliorare l'esperienza del cliente.	Luca Urati, Interface Globe Nicola Delvecchio, Teamwork	sala del Lavatoio piano primo
	Executive Chef e Food & Beverage Manager: quali i ruoli? Dalla costruzione del menu contemporaneo alla relazione con i clienti. <i>Modera: Luigi Franchi, Sala&Cucina</i>	Claudio Di Bernardo, Grand Hotel Rimini Alessandro Recupero, Starhotels Excelsior Bologna Maurizio Urso, Hotel Parco delle Fontane Fabio Raucci, Capri Palace	sala del Porto piano primo
	Innovare per competere: la personalizzazione dei servizi. Come essere più attrattivi verso clienti sempre più digitalizzati.	Marco Gilardi, NH Hotel Group	sala della Marina 2 piano primo
	Albergatori vs Informatici. Le mie esigenze da albergatore e cosa mi serve per soddisfarle.	Riccardo Di Prima, HOTELCUBE	sala dell'Orologio piano primo
	Smart Hospitality: le 5 tecnologie vincenti che incrementano i guadagni. Essere ospitali non basta più, bisogna essere digitali e sempre connessi: le tecnologie smart passano da internet, ecco come implementarle.	Milena Renzi, Inoltre	sala della Marina 1 piano primo
	È il progetto che determina la gestione o è la gestione che determina il progetto di una spa? Alla ricerca della sintesi tra fisiologia umana, architettura e modelli gestionali.	Paolo Tranquillini, Starpool	sala del Faro piano primo
	Il valore di un'esperienza di valore. Come creare una Customer Experience stra-ordinaria e superare le aspettative.	Cecilia Cianfanelli, Teamwork	sala del Borgo 1 piano primo
	Come guadagnare in ristorazione senza fare marketing. Metodologie, strategie e tecniche per migliorare il rendimento del tuo ristorante.	Emiliano Citi, Restaurant Performance	sala del Borgo 2 piano primo
	Come scegliere il fotografo giusto. Oggetti e bacchette magiche che un fotografo di hotel dovrebbe avere nella propria borsa.	Andrea Rinaldi, Studio Fotografico	sala del Parco 1 piano primo
	Livigno, Valtellina: 3 generazioni a confronto. Case history della famiglia Giacomelli, titolare di Lungolivigno Hotel & Fashion.	Fabio Giacomelli, Lungolivigno	sala del Parco 2 piano primo
	IoT (Internet of Things) in Hospitality: nuove tecnologie per nuove forme di ospitalità. Dall'Internet delle Cose al Dynamic Menu.	Angelo e Alessandro Iacubino, Consulenti	sala dei Bastioni piano primo
	Le cose gettate che tornano belle e utili. Come dall'inutile buttato via nascono locali interessanti.	Franco Costa, Costa Group	sala dello Squero piano primo
	Investimenti alberghieri: un approccio finalmente completo. Presentazione del libro <i>Hotel Investment & Management: metodologie e casi</i> .	Fabrizio Trimarchi, Hotel Seeker Giacomo Morri, SDA Bocconi	sala della Vecchia Pescheria piano primo

**17.20 / 18.00**

	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
	Welcome to the Experience Economy. From Marketing to Customering.	B. Joseph Pine II, Strategic Horizons	} <i>Seconda parte</i> sala dell'Arengo piano primo
	Come creare una Wow Experience in albergo. La human technology al servizio dell'ospite.	Mauro Santinato, Teamwork in collaborazione con SKY	
	Expedia 2.0 Incrementare il tuo Revenue è il nostro obiettivo. Vieni a scoprire come.	Marco Sprizzi, Expedia	sala del Castello 2 piano terra
	Micro Momenti & Maxi Ritorni. Come posizionare il tuo brand e aumentare il ROI.	Simone Puerto, Simone Puerto Consulting	sala dell'Arco piano terra
	3 consigli pratici per rendere i tuoi testi unici e riconoscibili. Là fuori ci sono milioni di hotel, ma solo uno è come il tuo. Scopri come comunicare al meglio la tua unicità.	Valentina Falcinelli, Pennamontata	sala del Tempio 1 piano terra
	Il Revenue dalla teoria alla pratica. 10 consigli per albergatori su come gestire operativamente il Revenue nella propria struttura.	Giovanni Derosas, Revenue su Misura	sala del Tempio 2 piano terra
	Creating an Icon. The experience of designing new hotels intended to be an icon from the moment they open their doors.	Constantina Tsoutsikou, Hirsch Bedner Associates	sala del Ponte piano primo
	Massima valorizzazione della tua iniziativa turistica: albergo, catena, resort. Strategie e strumenti innovativi di marketing, comunicazione, finanza e real estate.	Maurizio Monteverdi, The European House Ambrosetti	sala del Lavatoio piano primo
	La filiera della ristorazione. Gli scenari tra mercato, formazione e distribuzione. <i>Modera: Luigi Franchi, Sala&Cucina</i>	Alessandro Fadda, ALMA Luciano Sbraga, FIPE Benhur Mario Tondini, Cateringross	sala del Porto piano primo
	Hotel interattivo: come creare un'esperienza di viaggio unica per i tuoi ospiti. Diventa ospite e albergatore all'interno del nostro hotel virtuale per scoprire 3 tecnologie capaci di aumentare Guest Experience, Revenue e reputazione.	Pascal Locatelli, handy Tink Labs	sala della Marina 2 piano primo
	Smart Hotel: soluzioni tecnologiche per un hotel al passo con i tempi. Come coniugare comfort, sicurezza e risparmio energetico.	Paolo Palazzo, ITC	sala dell'Orologio piano primo
	Dati e tendenze del mercato lavoro nel settore dell'ospitalità. Le 10 professionalità e competenze sui cui puntare.	Mario Cardone, Pino Barbiera, JobValet	sala della Marina 1 piano primo
	La gestione delle risorse umane nel settore alberghiero. Match tra domanda e offerta.	Daniele Sordano, Synergie Italia	sala del Faro piano primo
	Vendi dal tuo sito in maniera dinamica e personalizzata. Applica strategie e promozioni per essere sempre competitivo.	Alejandro Lista, TravelClick	sala del Borgo 1 piano primo
	City Hotel. Dove si incontrano ospiti e residenti.	Mitla Morato, Lissoni Architettura	sala del Borgo 2 piano primo
	La fatturazione elettronica. Come funziona, cosa cambierà dal 1 gennaio 2019 e tutti i vantaggi.	Marco Migliavacca, Sysdat Turismo	sala del Parco 1 piano primo
	1 + 1 = 3 L'hotel del futuro.	Giuseppe Varsavia, Lombardini22	sala del Parco 2 piano primo
	Al tuo servizio. Unico investimento, 3 soluzioni.	Donato Antonio Angelastro, Blitz Blank	sala dei Bastioni piano primo
	E tu, di quale profumazione sei? Scopri la profumazione ideale per il tuo hotel e come integrare il marketing olfattivo nella tua strategia di business.	Francesca Cantù, Rentokil Initial	sala dello Squero piano primo
	Nuovi trend di mercato e nuove leggi: ecco la soluzione. Gestisci con Bedzle GDPR, fatturazione elettronica, CMS, Metasearch, POS virtuale, incremento vendite dirette, gestione all in one, comunicazioni ai clienti.	Gerardo Casella, Bedzle	sala della Vecchia Pescheria piano primo

🕒 18.20 / 19.00

TITOLO INTERVENTO

RELATORE E AZIENDA

SALA



HOSPITALITY SOCIAL AWARDS 2018
I premi italiani per le eccellenze del social media marketing nel turismo e nell'ospitalità. Un'iniziativa di Teamwork. Una festa.

CATEGORIE PREMIATE:
Strutture ricettive alberghiere,
Strutture ricettive extralberghiere,
Strutture ricettive aggregate,
Destinazioni turistiche,
Ristoranti.

sala del Tempio 2
piano terra



VILLAGE FOR ALL AWARDS 2018

Marchio Qualità Internazionale
Ospitalità Accessibile.

sala dell'Orologio
piano primo



APERITIVO DALLE 19.00



traduzione simultanea



dedicato ai Family Hotels



presentazione del libro