



IMMERGITI NEL
PROGRAMMA

8 OTTOBRE 2019 PALACONGRESSI RIMINI
ORE 9.30 / 18.30



INCONTRARSI, CONFRONTARSI, AGGIORNARSI.

	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
★	La grinta gentile che ispira ad eccellere. Come selezionare e allenare i Team Player ideali in hotel.	Edoardo Cognonato, Teamwork	sala dell'Arengo primo piano
	Data for Breakfast. I dati al servizio della ristorazione.	Matteo Sarzana, Deliveroo	sala del Castello 1 piano terra
	Hai numeri per vendere? I 7 elementi da raccogliere, visualizzare e osservare per vendere bene le tue camere.	Marco Volpe, èdita	sala del Castello 2 piano terra
	È l'albergatore che fa l'albergo. Non l'albergo che fa l'albergatore. Scopri come prendere in mano il destino del tuo hotel e ottenere incrementi a doppia cifra.	Gian Marco Montanari, Albergatore Pro	sala dell'Arco piano terra
	Sette chiavi per aprire o riaprire un albergo di successo. Apertura o riapertura di una struttura alberghiera: i sette momenti chiave.	Giorgio Pilone, Hilton Worldwide	sala del Tempio 1 piano terra
	10 idee per vincere la sfida con l'extralberghiero. Idee, spunti e riflessioni su come l'hotel possa acquisire vantaggi competitivi e recuperare appeal rispetto alle proposte ospitali alternative.	Martina Manescalchi, Teamwork	sala del Tempio 2 piano terra
🎧	Scaling online bookings for hotels. The online behaviour of users when they book hotels as well as trends in the online environment for hotels.	Bram van Berkel, TravelClick	sala del Ponte primo piano
	Le persone al centro (benessere). Concept e strategie per le risorse umane della tua SPA.	Sandro Baronti, Terme di Saturnia Spa & Golf Resort	sala del Lavatoio primo piano
area FAMILY	Vedo, mi emoziono, scelgo e prenoto. Immagini di qualità per conquistare le famiglie e comunicare al meglio la tua identità Family.	Helen Ruffo, Baby Fashion	sala del Porto primo piano
	Nuova direttiva PSD2: come proteggersi dalle cancellazioni e aumentare le prepagate. Migliaia di euro l'anno persi a causa delle cancellazioni last-minute. Scenari scatenati dalla direttiva PSD2. Le soluzioni!	Alessandro Bartolucci, Besafe Rate	sala della Marina 2 primo piano
	Biografia di un hotelier. Da San Pietroburgo a Milano, via Los Angeles.	Valeriano Antonioli, Lungarno Collection	sala dell'Orologio primo piano
	Connettività e uso misto sono il futuro dell'ospitalità. Progettare gli hotel del futuro come spazi intelligenti in cui gli ospiti possono vivere, lavorare e divertirsi.	Gianni Tallarico, Hi-Interiors	sala della Marina 1 primo piano
	I matrimoni dei clienti stranieri: un'opportunità per destagionalizzare in hotel. Ogni struttura, anche la più piccola, può diventare una Destination Wedding.	Bianca Trusiani, Buy Wedding in Italy	sala del Faro primo piano
	Nuove forme di ospitalità giovanile. Dall'appartamento in condivisione allo student housing, dall'ostello all'hosteling moderno: come sono cambiate le esigenze under 25.	Samuele Annibali, Campus X	sala del Borgo 1 primo piano
	Le diverse forme di ospitalità: standardizzare differenziando. Un viaggio tra host, guest e... ghost (OTA).	Riccardo Cocco, RCHS	sala del Borgo 2 primo piano
	Come formare i dipendenti della tua azienda a costo zero. Formazione obbligatoria e su misura, strumenti di finanziamento, corsi e opportunità.	Stefano Testasecca, eDotto, Massimo Giorgi, FonARCom	sala del Parco 1 primo piano
	Intelligenza artificiale in albergo. Come ogni albergatore può imitare la business intelligence delle OTA.	Antonio Preiti, Sociometrica	sala del Parco 2 primo piano
	Cambiare il pavimento del tuo hotel non è mai stato così facile e veloce! Soluzioni innovative dedicate alle strutture ricettive.	Valerio Bellucci, Tarkett	sala dei Bastioni primo piano
	Disintermediazione organica. Gli effetti di una strategia consapevole.	Alessandro Zucconi, Giovani Albergatori Federalberghi Roma	sala dello Squero primo piano
	Come valorizzare il talento: considerazioni tra sport e hospitality. La ricerca dell'impresa perfetta in un contesto ipercompetitivo.	Michele Manara, Mentor & Faber	sala della Vecchia Pescheria primo piano
TEAMWORK Lounge	La gestione housekeeping: un reparto ai piani che funziona. Consigli per gli albergatori.	Cecilia Cianfanelli, Teamwork	Teamwork Lounge piano terra

	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
★	Aristotele, il gelato, la spiaggia e i turisti. La strada aristotelica per la nostra felicità. E quella del turista.	Michil Costa, Hotel La Perla, Berghotel Ladinia, Albergo Posta Marcucci	sala dell'Arengo primo piano
	Come salvare il tuo business parlando con i clienti. Quali informazioni raccogliere, come farlo e come utilizzarle per far crescere il tuo business.	Raffaele Gaito, imprenditore e blogger	sala del Castello 1 piano terra
	2045: visioni e previsioni sull'hospitality post-umana. Intelligenza artificiale, ABS, blockchain, chatbot, AR e VR, IoT, biometrica e ricerca vocale.	Simone Puerto, Simone Puerto Consulting	sala del Castello 2 piano terra
	Piano Marketing? 5 mosse per vendere camere in modo diretto. Come creare un piano marketing di successo in grado di vendere ALMENO una camera in più dell'anno precedente!.	Marco Baroni, Titanka!	sala dell'Arco piano terra
	RevPAR vs Loyalty. Meglio puntare sul fatturato o sulla fidelizzazione del cliente? Hotel in città d'arte con pochi repeaters, hotel business con convenzioni aziendali, hotel stagionali con clienti abituali a confronto.	Italo Paltrinieri, 5 stelle*	sala del Tempio 1 piano terra
	Ma dove vai se il Brand Positioning non ce l'hai? Come altri hotel hanno rivoluzionato il loro Brand Positioning.	Marco Massai, Evols	sala del Tempio 2 piano terra
🎧	Membership economy - sustainable solution for hospitality industry. Signing up for favorite solutions and becoming a member makes one a great returning customer.	Marcin Wesolowski, Bidroom	sala del Ponte primo piano
	Scrittura creativa per il mondo dell'ospitalità. Consigli e tecniche per una comunicazione originale, distintiva e coinvolgente: dai social media al sito web, alle campagne pubblicitarie.	Davide Bertozzi, copywriter e direttore creativo	sala del Lavatoio primo piano
area FAMILY	La vacanza Family inizia online. Le nuove abitudini di ricerca e le strategie per aumentare le vendite.	Gianluca Tonti, Area38	sala del Porto primo piano
	Come trasformare la soddisfazione dei tuoi ospiti in web reputation di valore. Una reputazione eccellente è materia per direttori narcisisti o crea effettivamente valore? Come si misura?	Marzia Baislak, Qualitando	sala della Marina 2 primo piano
	Aumenta le prenotazioni dirette con la nuova marketing automation. Scopri tutto dei tuoi clienti con l'intelligenza artificiale, sfrutta i dati, crea offerte personalizzate, contatta i clienti e aumenta i profitti.	Alessandro Calligaris, Serenissima Informatica	sala dell'Orologio primo piano
	Concierge o robot? Quali competenze trasversali sviluppare per poter far vivere emozioni.	Riva Zamero, Hotel Milano Scala & D07 Eco Club House	sala della Marina 1 primo piano
	Desideri vendere la tua struttura con Google Hotel Ads? Scopri come sfruttare al meglio il Metasearch di Google dal tuo Booking Engine.	Silvia Gualano, RoomCloud	sala del Faro primo piano
	Comunicazioni wave in Ite per connettere il team di lavoro. La comunicazione tra il personale semplice e senza barriere. Audio video per la sicurezza a garanzia del proprio operato.	Lorenzo Spadoni, Motorola Solutions per Sinora	sala del Borgo 1 primo piano
	Il caffè della macchinetta è imbevibile. Di chi è colpa? Attrezzature, miscele, errori e trend di consumo.	Marco Rodi, Bravilor Bonamat	sala del Borgo 2 primo piano
	Strategie di pricing e up selling. Esempi pratici per incrementare i ricavi della tua struttura.	Erjon Gorani, HQ Plus Mattia Zanella, Oaky	sala del Parco 1 primo piano
	Le 10 funzionalità del PMS che stravolgeranno le tue vendite online. La tecnologia al servizio della ricettività: le novità del mercato che permetteranno di ottimizzare le strategie di marketing e semplificare la gestione.	Dario Vinciguerra, Beddy	sala del Parco 2 primo piano
	Marketing olfattivo: profumazione e customer experience. PremiumScenting e Virgin Active: il racconto di un concreto caso di successo per i settori ospitalità e benessere.	Francesca Cantù, Rentokil Initial Alessandro Rocchi, Virgin Active	sala dei Bastioni primo piano
	La nuova legge di bilancio 2019 e l'obbligo di invio telematico dei corrispettivi. Cosa fare, come farlo e con quali strumenti: soluzioni e risposte.	Antonio Piolanti, Lasersoft	sala dello Squero primo piano
	Il dragone digitale e l'evoluzione del viaggiatore cinese. Come promuoversi efficacemente in Cina: dal marketing digitale al B2B.	Luca Qiu, Antonella Orlandi, ValueChina	sala della Vecchia Pescheria primo piano
🎧	Come allestire un buffet della colazione con effetto wow. Consigli e idee.	Gaetano Barbuto, Teamwork	Area Breakfast piano terra



PAUSA CAFFÈ 11.00 / 11.30

🕒 11.30 / 12.00

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
  Revenue Management Strategy for F&B Businesses. How can restaurants improve their Revenue.	Cindy Heo, École hôtelière de Lausanne	sala dell'Arengo primo piano
Tutto l'amore che ho. Perchè mi piace il mio lavoro.	Marina Pasquini, Hotel Belvedere	sala del Castello 1 piano terra
Gli strumenti e le novità di Google per la disintermediazione delle strutture ricettive. Come sfruttare le opportunità del marketing digitale senza rischi e costi fissi.	Tomaso Uliana, Google	} Prima parte sala del Castello 2 piano terra
Darwinismo digitale e Daturismo. Come sopravvivere nell'era digitale adattando le strategie ai dati dei turisti.	Paolo Zanzottera, Triboo Data Analytics	
Hotel Design Concept. Come creare un concept efficace e vincente nel settore alberghiero. Hotel tra tecnologia e design.	Alessia Galimberti, Galimberti Studio Giuliano Mosconi, Tecno e Zanotta	sala del Tempio 1 piano terra
Customer - Based Brand Equity. Come trasformare il tuo albergo in uno Smart Hotel. Dove tecnologia e processi rendono il team produttivo, gli ospiti fidelizzati, reputazione e performance migliori.	Carlo Fontana, Hoxell	sala del Tempio 2 piano terra
 Life's a Birch... and then you build one! The journey of a hotel start up from dream to reality, the ups and downs and building genuine experiences.	Chris Penn, Steel Hotels	sala del Ponte primo piano
Come aumentare il fatturato di un Bike Hotel anticipando i trend di mercato del ciclismo. Come sta cambiando il ciclismo? Aree preferite, durata vacanza, capacità spesa, servizi richiesti: come usare questi dati per aumentare il fatturato.	Alice Marmorini, Area38	sala del Lavatoio primo piano
 Family influencer. Il racconto familiare sui social per influenzare gli acquisti e accrescere la brand reputation del tuo Family Hotel.	Nicola Lanna, Studio Lanna Ilaria Di Vaio, Crumbs of Life	sala del Porto primo piano
La Marketing Automation al servizio dell'hospitality. Come raddoppiare le vendite dei servizi ancillari e scalare le classifiche dei portali di recensioni grazie all'automazione: 5 casi studio.	Luca Fronzoni, Wi-Fi Hotel	sala della Marina 2 primo piano
Hotel Circular. I modelli della nuova economia.	Vincent Spaccapeli, Hotel Volver	sala dell'Orologio primo piano
L'approccio strategico alla ristrutturazione di un hotel. Dal rinnovamento strutturale alla creazione di nuovi concept.	Marco Gilardi, NH Hotel Group	sala della Marina 1 primo piano
Design, arredamento, materiali, comunicazione. 4 argomenti vincenti per migliorare il business, valorizzando l'accoglienza nell'hospitality.	Alessandro Ceccon, LAGO Alessandro Muzzarelli, MAD051	sala del Faro primo piano
Istruzioni per un sistema letto di qualità. Quando il riposo dell'ospite migliora le performance economiche dell'albergo.	Emiliano Izzi, Dorelan	sala del Borgo 1 primo piano
La colazione bio in hotel: offrire qualità e cura agli ospiti. Sempre di più i clienti chiedono e apprezzano prodotti naturali e sostenibili.	Diego Mori, EcorNaturaSi	sala del Borgo 2 primo piano
Self check in in hotel: la tecnologia intelligente che diversifica l'accoglienza. Self check in, chiavi digitali, applicazioni: le innovazioni che hanno trasformato il servizio agli ospiti e la gestione della registrazione in hotel.	Patrizio Donnini Gallo, Keesy	sala del Parco 1 primo piano
Innovazione e tecnologia. Le chiavi per la redditività del canale diretto.	Lamberto Livraghi, Paschalis Kalogeras, RoiBack	sala del Parco 2 primo piano
Italy: a Dream come True. L'Italia nell'immaginario dei viaggiatori americani: come conquistarli.	Eugenio Magnani, EM Dreams Factory	sala dei Bastioni primo piano
Esperienze, luoghi e storie. Strategie per raccontarsi e farsi raccontare al tempo dei social media.	Eleonora Odorizzi, Italian Stories	sala dello Squero primo piano
Nuovi spazi di lavoro! La centralità dell'hospitality nel settore del coworking.	Cecilia Taddia, Talent Garden	sala della Vecchia Pescheria primo piano
 Selezionare il collaboratore ideale. 10 consigli per non commettere errori.	Alessandra Belluomini, Teamwork	Teamwork Lounge piano terra

🕒 12.30 / 13.00

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
  Transform co-workers into brand ambassadors. Resulting in more repeat business and happy fans.	Jeroen van der Schenk, Performance Solutions	sala dell'Arengo primo piano
Oltre l'alberghese. Scrivere testi coinvolgenti, che fanno desiderare di essere già lì, proprio nel tuo hotel.	Luisa Carrada, Il mestiere di scrivere	sala del Castello 1 piano terra
Gli strumenti e le novità di Google per la disintermediazione delle strutture ricettive. Come sfruttare le opportunità del marketing digitale senza rischi e costi fissi.	Piergiorgio Schirru, Blastness	} Seconda parte sala del Castello 2 piano terra
Come vendere più camere al miglior prezzo attraverso l'analisi dei dati della tua destinazione. Conosci in real time le tendenze future del tuo mercato locale e del tuo competitive set.	Barbara Donzelli, H-Benchmark	
Revenue e distribuzione oggi. La gestione strategica del pricing tra online e offline.	Giovanni Derosas, Revenue su Misura	sala del Tempio 1 piano terra
Mi Hotel es tu Casa. Domesticità nomadica.	Fabio Novembre, Novembre Studio Paolo Luchi, PerDormire Hotel	sala del Tempio 2 piano terra
 Remaining Relevant when Traveling at the Speed of Light. How a digitally mediated future is re-shaping guest's brand experience expectations.	David Kepron, Marriott International	sala del Ponte primo piano
Hotel, emozionami ancora! Come creare spazi capaci di suscitare emozioni.	Teresa Sapey, Studio Teresa Sapey	sala del Lavatoio primo piano
 Investire nei club di prodotto conviene davvero? Intervista ai 2 consorzi Family più grandi d'Europa: Italy Family Hotels e Kinderhotels.	Alberto Gnoli, Hospitality Marketing Werner Bilgram, Kinderhotels	sala del Porto primo piano
Wellness in room. Come differenziarsi e arricchire l'offerta delle camere con il wellness.	Alessandro Sciarone, Alberta Galli, Technogym	sala della Marina 2 primo piano
Il tuo successo con automatismi nelle vendite online dell'albergo. 6 consigli per l'aumento delle prenotazioni online con automatismi e comunicazione diretta online.	Michael Mitterhofer, ReGuest	sala dell'Orologio primo piano
New Hospitality in Italia. Luoghi da scoprire.	Paolo Volpato, Quincoces-Dragò & Partners	sala della Marina 1 primo piano
Con il vento della Business Intelligence in poppa! L'utilizzo dei dati in hotel per tracciare la rotta della tua strategia.	Marco Nanni, Passepartout	sala del Faro primo piano
Ogni persona si aspetta di essere trattata come tale. Costruire una relazione digitale attraverso i dati per aumentare il fatturato.	Caterina Tienforti, Spotty WiFi Francesco Borghetti, Hoteldoor	sala del Borgo 1 primo piano
Revenue Management e percezione del brand. Quando la forza del brand dell'hotel passa dal valore del prezzo.	Vito D'Amico, MyForecast	sala del Borgo 2 primo piano
Riqualificare: più comfort, maggiore efficienza e nuovo utilizzo dello spazio. Le leve per liberare risorse e innovare il modello di business nel settore hospitality.	Matteo Verdoni, REbuilding Network, Schneider Electric	sala del Parco 1 primo piano
Come la tecnologia trasforma ogni soggiorno in un ritorno. Big Data, intelligenza artificiale e mondo alberghiero: nuove prospettive di crescita tra business, servizio e gestione del cliente.	Simone Colombo, Hoist Group Angelo D'Alessandro, Ruckus	sala del Parco 2 primo piano
Domotica alberghiera, insidie e opportunità, self check in, smartphone, comandi vocali e lighting. Consigli utili per sfruttare al meglio le nuove tecnologie in ambito ricettivo, senza sorprese.	Federico Zucca, STS Hotel	sala dei Bastioni primo piano
Re-generation. Re-inventare l'hospitality secondo i nuovi users.	Giulia Bigaro, Il Prisma	sala dello Squero primo piano
Camping e turismo all'aria aperta, tra tradizione, innovazione e sostenibilità. Un esempio di progettazione integrata per lo sviluppo sostenibile del territorio.	Silvia Pulcinelli, Polistudio A.E.S.	sala della Vecchia Pescheria primo piano
 Prodotti di qualità e attenzione ai costi della colazione. Come soddisfare clienti e portafoglio.	Gaetano Barbuto, Teamwork	Area Breakfast piano terra



PAUSA PRANZO 13.00 / 14.00

🕒 14.00 / 14.30

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
Innovation challenges and how to make change happen in your organization. The myths of innovation, the types of innovation and the most pressing issues that deserve innovation.	Cathy Ann Enz, Cornell University } Prima parte	sala dell'Arengo primo piano
Human Technology: quando l'accoglienza viene guidata dalle nuove tecnologie. Come trasformare il fattore umano nella tua carta vincente con i Big Data e l'intelligenza artificiale.	Mirko Lalli, Travel Appeal	sala del Castello 1 piano terra
Da Revenue Management a Demand Management. Gestire la domanda è più importante di gestire il prezzo.	Emanuele Nardin, HotelPerformance	sala del Castello 2 piano terra
Assemblea. Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea.	Riservato a soci Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea	sala dell'Arco piano terra
Gestire il proprio brand con TripAdvisor. Come sfruttare la nuova piattaforma di TripAdvisor nelle strategie di branding.	Gianluca Laterza, TripAdvisor	sala del Tempio 1 piano terra
Come realizzare in hotel una SPA redditizia e di successo. Progettare una SPA memorabile per far vivere un sogno: corretta progettazione, innovazione tecnologica, gestione efficace.	Stefano Cattaneo, Myrtha Wellness Sergio Bizzarro, Studio Bizzarro & Partners Alessandra Scatà, Golf Hotel Vicenza Alberto Gentilin, DrawLight	sala del Tempio 2 piano terra
Predictive Personalization: the breakthrough that is revolutionizing direct bookings. How hotel brands can leverage machine learning and predictive analytics to improve the website user experience and increase revenue.	Juanjo Rodriguez, The Hotels Network	sala del Ponte primo piano
Come orientarsi nella giungla distributiva dei rivenditori online sconosciuti. Cosa succede dietro le quinte della distribuzione online e come riacquisire il controllo.	Osvaldo Mauro, Profiter Silvia Cantarella, Revenue Acrobats	sala del Lavatoio primo piano
Come diventare il Family Resort numero 1 al mondo. Il caso Cavallino Bianco Family Spa Grand Hotel.	Ralph Riffeser, Cavallino Bianco Family Spa Grand Hotel	sala del Porto primo piano
Progettare progettando identità. Nuove visioni nel mondo dell'ospitalità.	Ermanno Caroppi, CaberlonCaroppi Italian Touch Architects	sala della Marina 2 primo piano
Colazione innovativa e di tendenza. Una risposta creativa e di qualità per il breakfast.	Elisa Galaverna, Si Breakfast	sala dell'Orologio primo piano
Come ottenere l'eccellenza operativa nel tuo hotel? Una guida per vincere le sfide quotidiane della cooperazione interna.	Sandra Hettegger, hotelkit	sala della Marina 1 primo piano
Consigli e tendenze per la SPA. Sostenibilità, funzionalità, interior e outdoor design.	Paolo Tranquillini, Starpool	sala del Faro primo piano
Ospitare in sicurezza: il comfort igienico sensoriale del tessile in hotel. Come offrire comfort, sicurezza, sonni piacevoli e assicurare morbidezza alla biancheria del sistema letto.	Fabrizio Famularo, Orio Team Alessandro D'Andrea, A.D.A.	sala del Borgo 1 primo piano
Hotel Management: ottieni il massimo profitto dalla tua azienda. Marketing strategico, Revenue Management e controllo di gestione nella corretta combinazione per aumentare i profitti.	Giovanni Maugeri, Giovanni Maugeri Hotel Management	sala del Borgo 2 primo piano
La domotica nell'ospitalità 4.0 Dal self check in alla camera intelligente: come rendere smart il tuo hotel senza stress e preoccupazioni.	Giuseppe Zema, GFP Lab	sala del Parco 1 primo piano
Quando l'hotel fa la differenza. Consigli pratici per contribuire all'acquisizione di congressi ed eventi.	Gabriella Ghigi, Meeting Consultants	sala del Parco 2 primo piano
Sostenibilità e business. Scelte che fanno bene all'ambiente, alle persone e agli affari.	Denis Cecchetti, MARR	sala dei Bastioni primo piano
Meteo impazzito? Come proteggere il business e salvare la stagione? Protezione reddito, cyber risk, assistenza ospiti: coperture e servizi per tutelare in modo nuovo l'attività alberghiera.	Sergio Brocca, Alessandro Bagnato, UnipolSai Assicurazioni	sala dello Squero primo piano
Mentoring. Competenze, esperienze e concetti formativi per i nuovi Hotel Manager del futuro.	Roberto Cappelletto, Giacomo Grossi, Villa Cortine Palace Hotel Giuseppe Rossi, Hotel Splendide Royal	sala della Vecchia Pescheria primo piano
Hotel People Management. Come selezionare, motivare e massimizzare le performance del tuo team di lavoro.	Antonio Miano, Teamwork	Teamwork Lounge piano terra

🕒 15.00 / 15.30

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
Innovation challenges and how to make change happen in your organization. The myths of innovation, the types of innovation and the most pressing issues that deserve innovation.	Cathy Ann Enz, Cornell University } Seconda parte	sala dell'Arengo primo piano
Le novità dal mondo Booking.com Qualunque cosa tu voglia fare, ovunque tu voglia andare, puoi prenotare con Booking.com	Alberto Yates, Booking.com	sala del Castello 1 piano terra
Niente scuse. La tua felicità dipende da te.	Massimiliano Sechi, No Excuses	sala del Castello 2 piano terra
Assemblea. Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea.	Riservato a soci Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea	sala dell'Arco piano terra
Quello che i direttori non dicono. Dialogo di un viaggiatore curioso con i direttori di hotel di lusso.	Maurizio DiMaggio, Radio Monte Carlo	sala del Tempio 1 piano terra
Design ed efficienza energetica: l'hotel vincente per ospiti sempre più eco-sensibili. Come rendere più attrattiva e confortevole la propria struttura ricettiva grazie alle soluzioni di efficienza energetica.	Denis Guidi, Edison Nicola Delvecchio, Teamwork	sala del Tempio 2 piano terra
Il Customer Care salverà le tue vendite. Dare risposte giuste al momento giusto sul canale giusto.	Matteo Toresani, Booking Expert	sala del Ponte primo piano
Un feedback al giorno toglie la recensione negativa di turno. Come rendere la comunicazione digitale la chiave del tuo successo.	Francesca Celoria, Customer Alliance	sala del Lavatoio primo piano
Ad ogni hotel la propria animazione. Come scegliere l'agenzia partner e richiedere il programma più adatto alla clientela del tuo Family Hotel.	Antonio D'Urso, Obiettivo Tropicci	sala del Porto primo piano
L'hotel senza paragoni. Come pensano e quali sono le azioni vincenti degli albergatori che re-innovano e hanno risultati straordinari!	Matteo Bonfante, Bonfante Interior Contractor	sala della Marina 2 primo piano
Fotografia di hotel. Raccontare un hotel con la fotografia.	Janos Grapow, Hotel Photography	sala dell'Orologio primo piano
I 4 pilastri fondamentali per la commercializzazione del tuo hotel. Supera la competizione basata solo sul prezzo! Consigli, tecniche e strumenti per rendere la tua offerta unica e performante.	Massimo Fresu, Andrea Zironi, Mentefredda	sala della Marina 1 primo piano
News! Nuove tecnologie per comunicare velocemente con ospiti e staff. Ottimizzare il lavoro e stupire l'ospite con la comunicazione istantanea: wi-fi, sistemi radio e chat.	Milena Renzi, Inoltrè	sala del Faro primo piano
Ieri e oggi. Il progetto e lo storytelling.	Gian Paolo Venier, Gianpaolovenier Design	sala del Borgo 1 primo piano
Pickup e tariffe di vendite: indissolubile relazione. La precisione delle tecnologie e il valore di un'analisi dati corretta ed efficace, valutando provenienza e tipologia di pickup.	Vito D'Amico, MyForecast	sala del Borgo 2 primo piano
La palestra in hotel: rendere profittevole lo spazio fitness. Casi di successo sull'organizzazione dell'area fitness in strutture ricettive con SPA.	Francesco Peticari, Xenios USA	sala del Parco 1 primo piano
Ricettività e mercato immobiliare. Una narrazione a 5 stelle tra albergo, immobile e luogo.	Clara Garibello, Scenari Immobiliari	sala del Parco 2 primo piano
Costruzione e hospitality. Il Project Management nel mondo della produzione: equilibrio, compromesso o scontro? Dallo schema canonico al design & build.	Fabio Curcio Valentini, Andrea Ballestrazzi, CVHP	sala dei Bastioni primo piano
Co[mpact] - Living. Residenziale e alberghiero, le due facce della stessa moneta.	Ilaria Vannini, GLA - Genius Loci Architettura	sala dello Squero primo piano
Come incrementare il fatturato dell'hotel sui canali GDS tramite RFP e Consortia. Dal Business Case per ottenere RFP alla partenza del cliente Corporate.	Gianfranco Chiaretta, NettoHotel	sala della Vecchia Pescheria primo piano
Dal breakfast al brunch. Tendenze e proposte.	Gaetano Barbuto, Teamwork	Area Breakfast piano terra



PAUSA CAFFÈ 15.30 / 16.00



16.00 / 16.30

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
Positioning in the 21st Century. You don't win in the marketplace. You win in the mind.	Laura Ries, Ries & Ries } Prima parte	sala dell'Arengo primo piano
H(ospitality)+ Cosa significa essere un albergatore in un mondo tecnologicamente aumentato?	Simone Puerto, Simone Puerto Consulting Filippo Asolo, Adshotel Carlo Fontana, Hoxell Filip Kühnel, HotelTime Solutions Aldo Polledro, TellTheHotel	sala del Castello 1 piano terra
Quando le aziende fanno ridere. Come utilizzare l'umorismo sui social. Esasperazione e identificazione, fino al Real Time Marketing.	Riccardo Pirrone, KiRweb	sala del Castello 2 piano terra
Assemblea. Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea.	Riservato a soci Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea	sala dell'Arco piano terra
Come progettare le camere d'hotel. Metodo per raggiungere il successo conciliando design, funzionalità e budget.	Sergio Bizzarro, Studio Bizzarro & Partners Marco Pignocchi, Hospitality Project	sala del Tempio 1 piano terra
Vuoi fare business con il turismo esperienziale? Scopri come cogliere questa ricca opportunità prima che sia troppo tardi.	Marco Massai, Evols	sala del Tempio 2 piano terra
La tecnologia al servizio del Revenue Manager. Perché la scienza dei ricavi e il capitale umano sono la sinergia vincente.	Damiano Zennaro, IDEaS	sala del Ponte primo piano
Revenue in ristorazione. Come aumentare i profitti del tuo ristorante.	Emiliano Citi, Restaurant Performance	sala del Lavatoio primo piano
Bambini felici, genitori rilassati? Perché e come progettare e realizzare un Family Entertainment Center che centri gli obiettivi della tua struttura.	Claudio Garavaglia, Garavaglia	sala del Porto primo piano
Il cicloturismo come opportunità per destagionalizzare. Cosa offrire per avere successo in questo mercato.	Davide Cassani, APT Emilia Romagna Stefano Giuliodori, Hotel Dory Filippo Magnani, Terrabici	sala della Marina 2 primo piano
Convivere con Airbnb: 7 soluzioni pratiche. Come hotel e strutture extra alberghiere possono trarre vantaggio dall'evoluzione di Airbnb da piattaforma di home sharing a OTA.	Domenico Palladino, Qualitytravel.it	sala dell'Orologio primo piano
Come far crescere le prenotazioni del tuo hotel con il video marketing. Il posizionamento dell'offerta turistica online: il video come strumento di marketing turistico.	Gianluca Ignazzi, Traipler.com	sala della Marina 1 primo piano
Marriott International: la chiave del successo dei cosiddetti soft brands? Uno degli ultimi trend del mercato alberghiero europeo, sviluppato da quasi tutte le maggiori catene.	Gianleo Bosticco, Marriott International	sala del Faro primo piano
Health & Clinic Resort. Una visione sostenibile e modelli di eccellenze vincenti per l'Italia.	Lorenzo Felici, Artelia Italia	sala del Borgo 1 primo piano
La pulizia e l'igiene in hotel step by step. La guerra batteriologica nella camera d'albergo: micro organismi, macro problemi.	Barbara Luvero, Housekeeping4you	sala del Borgo 2 primo piano
La conoscenza dell'ospite come valore aziendale primario. Principi tecnici per catalogare dati e preferenze dell'ospite.	Valerio Cabiddu, TopStay	sala del Parco 1 primo piano
Ancillary Revenue: incrementare i profitti superando il concetto di pernottamento. Come le nuove offerte di mobilità possono aumentare le entrate ed esaltare il soggiorno attraverso la fruizione del territorio.	Riccardo Mangano, Avis Budget Group	sala del Parco 2 primo piano
Disintermediazione: Big Data e Machine Learning per il tuo hotel. Il presente e il futuro del marketing online negli strumenti di intelligenza artificiale.	Fabrizio Zezza, Hotel Nerds by EasyConsulting	sala dei Bastioni primo piano
Mercato e hotel individuali: come superare la complessità. Una soluzione flessibile: Gruppo UNA e il nuovo modello di affiliazione.	Nicola Accurso, Gruppo UNA	sala dello Squero primo piano
Net Strategies Engeneering. La differenza che fa la differenza nella performance netta.	Francesco Dicuonzo, Diamonds Consulting Group	sala della Vecchia Pescheria primo piano
Revenue Management Talk Show. 8 punti di vista per evolvere la tua strategia e aumentare i profitti.	Fabrizio La Volpe, Lorenzo Cesarotto, HotelPerformance	Teamwork Lounge piano terra






17.00 / 17.30

TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
Positioning in the 21st Century. You don't win in the marketplace. You win in the mind.	Laura Ries, Ries & Ries } Seconda parte	sala dell'Arengo primo piano
Hotel Future Trend. Nuove tecnologie, nuovi clienti e nuovi manager. Le 5 tendenze innovative che cambieranno gli scenari futuri del mercato turistico.	Antonio Miano, Teamwork	sala del Castello 1 piano terra
La ristorazione in un hotel di lusso. Fattori critici e di successo per trasformare la ristorazione in albergo da problema a opportunità.	Simone Giorgi, Park Hyatt Milano	sala del Castello 2 piano terra
Assemblea. Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea.	Riservato a soci Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea	sala dell'Arco piano terra
Cos'è un albergo senza una buona gestione? Strumenti per la valorizzazione dell'albergo e del suo modello di business.	Marco Comensoli, Colliers International	sala del Tempio 1 piano terra
Ripensare le aree comuni negli hotel. Nuove idee e nuovi format.	Francesco Lupoi, Studio Speri	sala del Tempio 2 piano terra
L'evoluzione di un albergo tra vissuto e dinamismo. La bellezza del lusso senza tempo al passo con crescita e rinascita.	Marco Olivieri, Excelsior Hotel Gallia	sala del Ponte primo piano
Oltre al prezzo c'è di più. Come alzare la tariffa media senza perdere occupazione.	Valentina Laghi, Meliá Hotels International	sala del Lavatoio primo piano
Conquistare il cuore delle famiglie attraverso i gruppi Facebook di mamme (e papà). I gruppi Facebook e le nuove opportunità del social media marketing.	Maria Vitali, Its4kids	sala del Porto primo piano
La grande opportunità dell'extralberghiero in Italia. Come sfruttare la tendenza delle case vacanze e B&B e guadagnare grazie all'affitto di immobili ai turisti.	Daniilo Beltrante, Vivere di Turismo	sala della Marina 2 primo piano
Cos'è per te il lusso? Esperienze uniche e straordinarie. Il lusso esperienziale: un concept per far innamorare gli ospiti e trasformarli in ambasciatori della struttura.	Vito Francesco Spalluto, L'Andana Tenuta La Badiola	sala dell'Orologio primo piano
La digitalizzazione ti ha fatto perdere il contatto con i tuoi ospiti? I clienti prenotano soggiorno, servizi ed esperienze tramite terzi? Come disintermediare, migliorare reputazione e fatturato mentre sono in hotel.	Samuel Zambelli, Concierge Digitale	sala della Marina 1 primo piano
Big Data & Marketing: come fare la differenza. Perché i Big Data sono così importanti per il marketing turistico.	Luca Migliavacca, Sysdat Turismo	sala del Faro primo piano
Contract 2020-2030. L'evoluzione del contract alberghiero: la gestione della commessa, dalla progettazione alla consegna rispettando il business plan.	Roberto Proietti, Alice Leoni, Gamba	sala del Borgo 1 primo piano
Four Points by Sheraton: conversion brand di Marriott International. Il processo di conversione da hotel indipendente a brand internazionale dal punto di vista della catena.	Fabrizio Piolanti, Marriott International	sala del Borgo 2 primo piano
Lo stress non è il nemico. 10 consigli pratici sulle competenze trasversali per gestire al meglio l'emotività in hotel.	Michele Prete, Nicola Bolzan, Hospite	sala del Parco 1 primo piano
Hotel Standard Business & Financial Company Profile. Come ottenere il massimo dalle banche, attirare fondi di investimento, crescere, essere leader.	Mattia Casadio, Hotel Finance	sala del Parco 2 primo piano
La tecnologia al servizio delle persone. Come migliorare i processi aziendali con un operatore di servizi in cloud, dal centralino al CRM, al gestionale.	Cristian Mazzali, Made in Lab	sala dei Bastioni primo piano
PMS all in one e foglio Excel di Google. 2 strumenti per rivoluzionare i profitti del tuo hotel.	Gerardo Casella, Bedzzle	sala dello Squero primo piano
Progettare le residenze per studenti del futuro. Come, perché e i segreti del successo dall'osservazione del modello anglosassone.	Martina Pardo, A Designer At Heart	sala della Vecchia Pescheria primo piano
Dal caffè al cioccolato. Come coccolare gli ospiti.	Gaetano e Simone Barbutto, Teamwork	Area Breakfast piano terra

🕒 18.00 / 18.30

FOOD MARKETING FESTIVAL

EVENTO	DESCRIZIONE	SALA
 Be Smart.	Come differenziare le strategie di marketing online del tuo hotel per ottenere risultati migliori dei competitor.	Armando Travaglini, Digital Marketing Turistico sala dell'Arengo primo piano
 Hospitality Social Awards 2019	I premi per le eccellenze del social media marketing nel turismo e nell'ospitalità.	sala del Tempio 2 piano terra
 Breakfast Award 2019	I premi per le eccellenze del breakfast nell'ospitalità.	
 Village for All Awards 2019	I premi per la migliore Ospitalità Accessibile Internazionale.	sala dell'Orologio primo piano

ORARIO	TITOLO INTERVENTO	RELATORE E AZIENDA	SALA
dalle 10.00 alle 11.20	Creare offerte accattivanti per riempire anche nei giorni di scarso lavoro e in bassa stagione.	Andrea Palma, Sold Out Marketing	sala dell'Anfiteatro primo piano
dalle 11.40 alle 13.00	Come abbattere la pressione fiscale fino al 70% per trovare nuove risorse da investire sul marketing.	Gianluca Massini Rosati, Xriba	sala dell'Anfiteatro primo piano
dalle 14.00 alle 15.20	Come creare un brand di successo leader di categoria nella tua città.	Giuliano Lanzetti, Pienissimo	sala dell'Anfiteatro primo piano
dalle 15.40 alle 17.00	Come diventare inutile per la tua impresa continuando a generare profitti anche se sei una PMI.	Alfio Bardolla, Alfio Bardolla Training Group S.p.A.	sala dell'Anfiteatro primo piano



🍷 **APERITIVO DALLE 19.00**



JOB in TOURISM

TFP Summit, la job fair turistica più qualificata d'Italia, è all'ingresso A.



Traduzione simultanea



Dedicato ai Family Hotels



Masterclass
(a pagamento)



Area Breakfast



Area Teamwork