



Mercato di Riferimento

IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Macro Trend

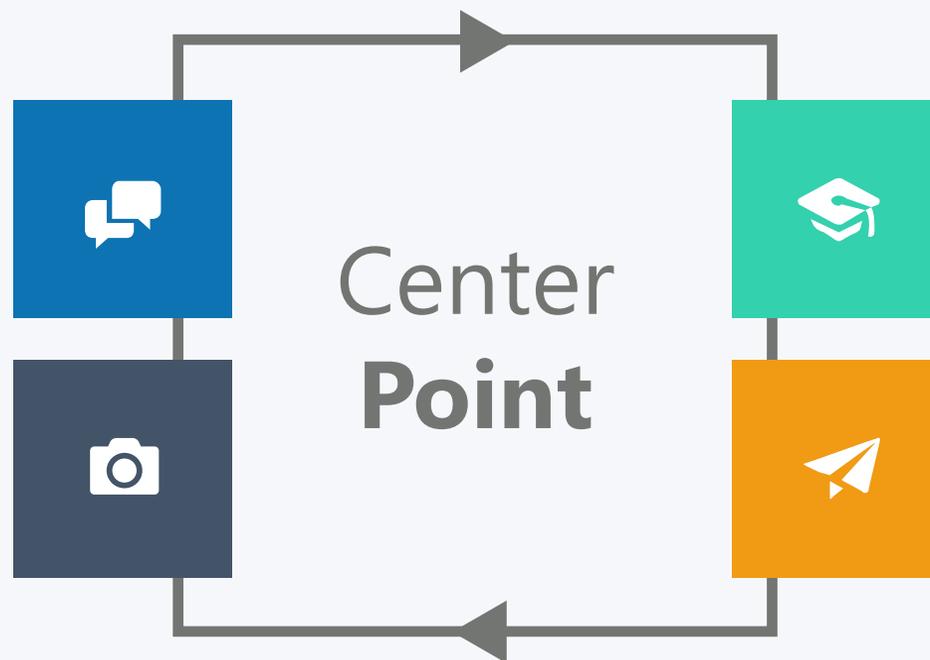
Boom del Turismo

Turisti stranieri in Italia 2018 + 5% rispetto al 2017.
Volume d'affari del mercato Travel Italia + 4%.



Ospitalità Alternativa

Volume d'affari del Mercato degli affitti brevi turistici 2018: 95 MLd Euro (Fonte: Futurestay.com).



I Big Player

2,6 MLD: Fatturato Airbnb 2018.



Clients Target di RealStart

Proprietari di una seconda casa interessati a far fruttare il proprio bene senza vincoli temporali.

✓ Case sfitte in Italia: 22,5% (pari a 7 mln di immobili).

✓ Immobili utilizzati già con la formula degli affitti brevi: 1,2 mln.

IL MERCATO DI RIFERIMENTO
Strategia di Acquisizione



IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Strategia di Comunicazione Locale



Conferenza Stampa

Conferenza stampa di lancio del progetto.

Territorio

Incontri con le singole realtà locali e il sostegno delle istituzioni.

Rapporti

Curare direttamente i rapporti con i residenti nelle comunità locali.

IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Strategia di Sales e Marketing



Sales Manager Locali

Creare figure professionali che sappiano individuare ed acquisire gli immobili sul territorio.



Contratto

Stipula di contratti flessibili che vadano incontro alle esigenze del proprietario.



Lancio

Campagne di Digital Marketing per promuovere i prodotti.

IL MERCATO DI RIFERIMENTO

La New Hospitality

Il 2018 è stato un anno di record del turismo mondiale. Secondo i dati UNWTO, il flusso degli arrivi internazionali ha raggiunto l' 1,3 miliardi (+ 7% sul 2017). Si tratta del settore economico più performante in assoluto. Le stime per il 2019 danno un incremento ulteriore del 6%.

Davanti a questo scenario si sono ormai affermati l'Home Sharing e l'Ospitalità diffusa. Per esempio Marriott, tra i leader mondiali dell'hotellerie, ha lanciato "Marriott Homes & Villas", proprio per entrare in questo segmento di mercato, visto il drastico calo delle vendite delle camere d'Hotel.



CRESCITA MERCATO NEGLI ULTIMI 10 ANNI

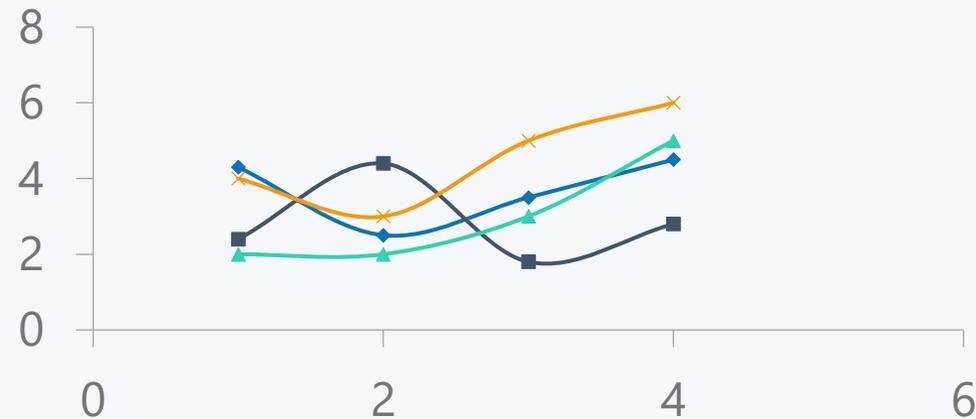
+80%



New Hospitality

Il Modello "Service Apartments" è in forte espansione, con aumenti del 10% annui. Questo segmento comprende sia l'uso turistico sia l'uso aziendale.

I mercati più in crescita in Europa sono quello italiano e, a seguire, quello francese, tedesco e spagnolo.

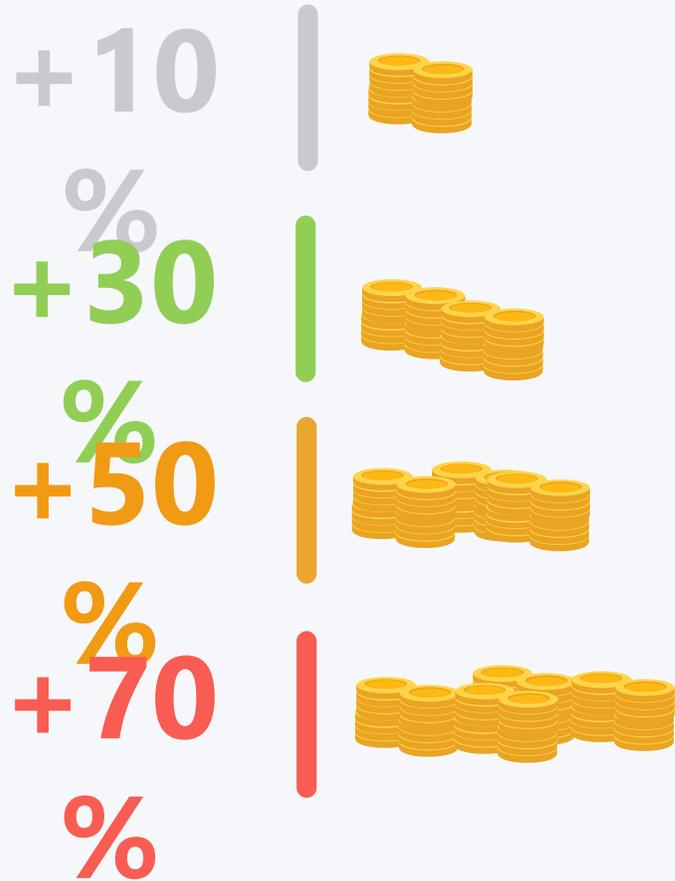


Mercato Italiano



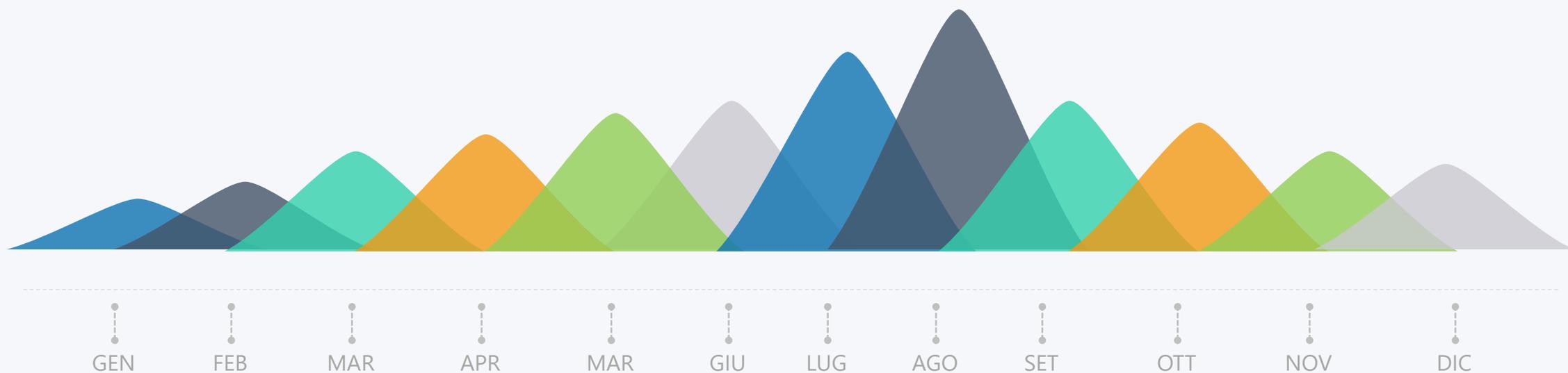
Crescita regionale

La mappa delle regioni secondo i trend di crescita nel settore del mercato dell'Home Sharing.



IL MERCATO DI RIFERIMENTO
Andamento della richiesta

L'andamento del mercato locale suddiviso per i mesi di maggior flusso.



IL MERCATO DI RIFERIMENTO
La Richiesta – Clientela Target

Famiglia



Vacanza:

- scavo
- cultura
- enogastronomia
- shopping

Vivere un'esperienza di viaggio autentica ed originale a contatto con la comunità locale.

Esplorare attivamente la destinazione e scoprire luoghi di interesse.

Soggiornare in luoghi esclusivi di interesse culturale e/o naturalistico.

È necessario che vi siano servizi dedicati, flessibilità nella personalizzazione del soggiorno e che si abbiano consigli da "locali".

Gruppi



Vacanza:

- scavo
- cultura
- enogastronomia
- team building

Vivere un'esperienza di viaggio autentica ed originale a contatto con la comunità locale.

Esplorare attivamente la destinazione e scoprire luoghi di interesse.

Soggiornare in luoghi esclusivi di interesse culturale e/o naturalistico.

Categoria molto simile a quella della famiglia ma con l'esigenza ulteriore, dato il numero dei soggetti, di avere momenti di vita comune e di aggregazione.

