

# Obiettivo strategico

La AUTOMAZIONE HOTEL.com è un'azienda che si occupa di consigliare e aiutare le attività ricettive quali hotel alberghi bnb e casa vacanza a ottimizzare, attraverso l'automazione, i propri guadagni e le attività operative.

La Automazionehotel.com sarà il leader in Italia nel campo dell'installazione di software organizzativi e operativi per attività ricettive.

Sarà completamente decentralizzata, non avendo bisogno di essere sul territorio .

L'azienda avrà responsabili per ogni regione e le chiamate, come le demo delle soluzioni avverranno tutte on line.

L'attività prioritaria, ossia l'assistenza, sarà effettuata da personale qualificato e costantemente preparato per dare il più alto grado di assistenza al cliente.

La formazione sarà alla base della preparazione del personale con esami costanti alla fine di ogni corso, che serviranno a dare all'utente finale la sicurezza di avere il massimo dell'assistenza quando ne avrà bisogno.

Il personale lavorerà tutto in smart working con una postazione standard e una connessione standard, in questo modo potrà svolgere il lavoro di assistenza in reperibilità da qualunque posto sia, anche e soprattutto durante i giorni festivi dove i nostri clienti saranno più sotto pressione.

Avremo 1000 clienti attivi entro il 2024 che avranno il software di gestione e automazione delle attività ricettive.

Gestiremo la parte di booking, la parte di revenue management e la parte operativa e di ricevimento per quanto riguarda la parte Hotel e gestiremo ordini cucina e prenotazioni per quanto riguarda la parte ristorativa

Il nostro prodotto è la dimostrazione, l'installazione e l'assistenza di prodotti e servizi che aiutano i proprietari di attività ricettive ad automatizzare, gestire, controllare la propria azienda.

Lo facciamo attraverso diverse soluzioni e siamo focalizzati verso l'automazione di tutte le attività che possono essere gestite in automatico da una macchina in maniera perfetta anziché da una o più persone con la possibilità di molti errori.

Per far funzionare il software e l'automazione è necessario dotarsi dell'hardware giusto e che sia possibile controllarlo a distanza.

Automatizzare il controllo dell'hardware fa parte del nostro obiettivo quindi le soluzioni saranno del tutto on line e in cloud , gestibili da qualsiasi device.

Saranno fatte delle live settimanali dove illustreremo tutte le peculiarità dei sistemi di automazione e avremo a cuore la formazione sia delle persone

dedicate all'assistenza sia al personale operativo delle attività che si affidano al nostro servizio con costante informazione sulle nuove direttive e sulle nuove soluzioni.

Saranno programmate delle sessioni trimestrali con personale altamente qualificato per approfondire le tematiche delle nuove frontiere della ricettività in Italia per creare la più grande comunità di formazione.

I lead che arriveranno attraverso queste sessioni di formazione saranno contattati dai commerciali che potranno meglio spiegare le modalità di accesso al servizio di Automazione Hotel.

Il sistema creato dalla Automazione Hotel non avrà limiti territoriali .

L'espansione può essere globale.

Il sistema funziona in Italia come in Francia o in Svizzera e dovunque si debba automatizzare un'attività ricettiva ai massimi livelli il sistema permetterà di crescere in funzione del numero di clienti che possono essere affidati ad un preciso gruppo di assistenza

La dimensione dell'azienda crescerà in funzione del numero di clienti.

La ricerca del personale sarà affidata ad aziende leader nel settore e saranno gestite da un team di formazione e controllo delle attività che verranno pagate a schedulazione degli interventi, oltre ad un fisso.

La soluzione dovrà essere fornita a 1000 clienti entro il 2024 e conterà

4 responsabili dell'assistenza

1 responsabile all'amministrazione

1 responsabile al marketing

2 responsabili al CRM

Fatturato 2.000.000 con Edibta 40%

La soluzione dovrà essere fornita a 5000 clienti entro il 2027 e conterà

20 responsabili dell'assistenza

5 responsabile all'amministrazione

5 responsabile al marketing

10 responsabili al CRM

Fatturato 10.000.000 con edibta 50%

La automazione Hotel sarà il leader del mercato delle soluzioni di automazione delle attività ricettive.

Sarà il punto di riferimento per le informazioni sulle novità del mercato e sulle innovazioni tecnologiche del settore.

Chiunque dovesse aprire un ristorante o un Hotel dovrà sapere che con Automazione Hotel troverà le soluzioni per gestire e controllare la sua attività in automatico e senza pensieri

Hotel 3-4-5 stelle e superiori - bnb - alberghi - campeggi - strutture - residence.

Ristoranti e attività ristorative che abbiano più di 40 posti a sedere

L'AutomazioneHotel.com ha come punta di diamante l'assistenza ai clienti che verranno formati ed informati sulle modalità di uso del gestionale.

Percepriamo che il servizio più importante sia proprio l'assistenza diretta al cliente, senza aprire ticket fastidiosi nei momenti di punta, ma essere assistiti nel momento del bisogno credo sia la cosa più importante.

I sistemi che proponiamo sono molto robusti ma a volte basta un anello debole a far crollare tutto e quindi posso affermare con estrema serenità che il cliente è disposto anche a spendere qualcosa di più ma avere il servizio di assistenza per lui e i suoi collaboratori in mano, con il proprio cellulare, sia di fondamentale importanza per il suo business.

Abbiamo scelto di avere un'azienda liquida per non avere i vincoli che molte aziende hanno, seguendo il classico orario di ufficio.

Per avere capillarità occorre far lavorare i tecnici addetti all'assistenza in maniera diversa.

Gli orari di un'attività ricettiva sono molto diversi da quelli di un ufficio per cui era inutile creare un ufficio dove farli lavorare.

Abbiamo quindi deciso di creare un modello di lavoro in quello che oggi è conosciuto da molti come Smart Working. Noi utilizziamo questa formula dal lontano 2011 e lavoriamo tutti da casa per avere gli orari flessibili allo scopo di essere presenti nei momenti clou del lavoro di un'attività ricettiva e dare il massimo della disponibilità

Perottino Sergio sovrintenderà a tutte le riunioni per creare i workflow e per controllare la contabilità generale. Si occuperà della Banca in generale per gestire i finanziamenti e la copertura finanziaria

La direzione dell'azienda sarà gestita dalla Sannella Emanuela che gestirà il reparto tecnico con il capotecnico Stefano .

La parte amministrativa sempre sovrintesa da Emanuela sarà gestita da Daniela come capoufficio e una persona aggiuntiva di affiancamento per iniziare.

La gestione ed il controllo del Marketing potrà essere affidata ad azienda esterna come la Sales Process che si occuperà di portare costante linfa al reparto commerciale sempre gestito dalla stessa azienda in virtù del fatto che adoro gli all in one integrati .

La tempestività delle soluzioni e del contatto clienti dovrà dare la sensazione

di essere in una azienda super automatizzata con sistemi standardizzati e pronti per essere molto rapidi nell'installazione delle soluzioni e la preparazione delle risorse.

Dovrà essere l'effetto wow il fatto di trovare già tutto installato e tutto funzionante.

Non saremo quelli che costiamo di meno ma quelli per cui si spendono volentieri soldi in più e che saranno i più referenziati.

I concorrenti ci dovranno percepire come azienda innovativa e da cui prendere spunto.

Saremo i partner con cui fare business e con cui interfacciarsi per collaborare anziché essere quelli da combattere.

Se vorranno essere competitivi lo saranno sul prezzo e basta.

L'azienda dovrà essere l'eccellenza del post vendita.

I collaboratori saranno focalizzati verso l'obiettivo comune del benessere collettivo.

Qualunque cliente dovrà portare un piccolo o grande contributo per i premi mensili di produzione o alle gratifiche di fine anno.

La libertà di un'azienda liquida non preclude la serietà ma la sprona verso il fine comune

L'aggettivo primario che descrive meglio e molto profondamente il valore Principe dell'azienda è L'Affidabilità.

Essere affidabili preclude qualsiasi discussione sul costo del servizio.

Quando, e se ne ha occorrenza, l'azienda con tutte le sue potenzialità risponde e risponde sempre quando più se ne ha bisogno.

L'obiettivo è ricevere, come succede ora, i complimenti per le mie persone, sentire che un cliente chiede di un dipendente perché si fida di lui è il miglior complimento che si possa ricevere da Imprenditore.

Essere il riferimento per un certo cliente mi fa sentire parte di qualcosa di importante e si è sempre puntato tutto su questo obiettivo.

avere a cuore le mie persone mi rende forse una persona che a volte tende a difenderle a scapito della perdita di un cliente.

Avere a cuore la mia azienda mi rende soddisfatto e credo che questa politica aziendale mi porti ad essere Affidabile verso di loro, prima che nella direzione dei clienti.

Sergio