

**BookingSuite**

**Scopri come il Managing  
Director Ismo Mäkinen è  
riuscito ad aumentare le  
prenotazioni dirette del 14%**

La scelta del sito giusto per il Kultahippu Hotel &  
Apartments in Lapponia (Finlandia)





**14%**

aumento delle  
prenotazioni online dirette



**30%**

delle prenotazioni  
effettuate da dispositivo  
mobile

Scopri come il Managing Director  
Ismo Mäkinen è riuscito ad  
aumentare le prenotazioni dirette  
del 14%

Ismo Mäkinen, Managing Director del Kultahippu Hotel & Apartments, lavora nel settore dell'ospitalità da oltre 45 anni. Nato e cresciuto in Finlandia, ha passato gli ultimi dieci anni in Lapponia, la regione settentrionale più selvaggia, al confine con la Russia e il Mar Baltico. Questa parte del mondo è famosa per fantastici fenomeni naturali come l'aurora boreale e il sole di mezzanotte, ed è rinomata per la pesca del salmone, lo sci e le escursioni a cavallo, attività molto popolari tra gli ospiti del Kultahippu Hotel & Apartments.

La Lapponia è anche famosa per essere la "terra dell'oro" e proprio per questo l'hotel di Ismo si chiama "Kultahippu", che significa pepita d'oro. Ismo è Managing Director di questo lodge a conduzione familiare da quasi un decennio. L'hotel ha 72 camere e appartamenti, una sauna, una terrazza solarium, un ristorante e una discoteca.

Ismo aveva bisogno di un sito che gli permettesse di avere controllo sui contenuti, che funzionasse su diversi dispositivi e che permettesse di vendere facilmente gli alloggi, fornendo allo stesso tempo report dettagliati.

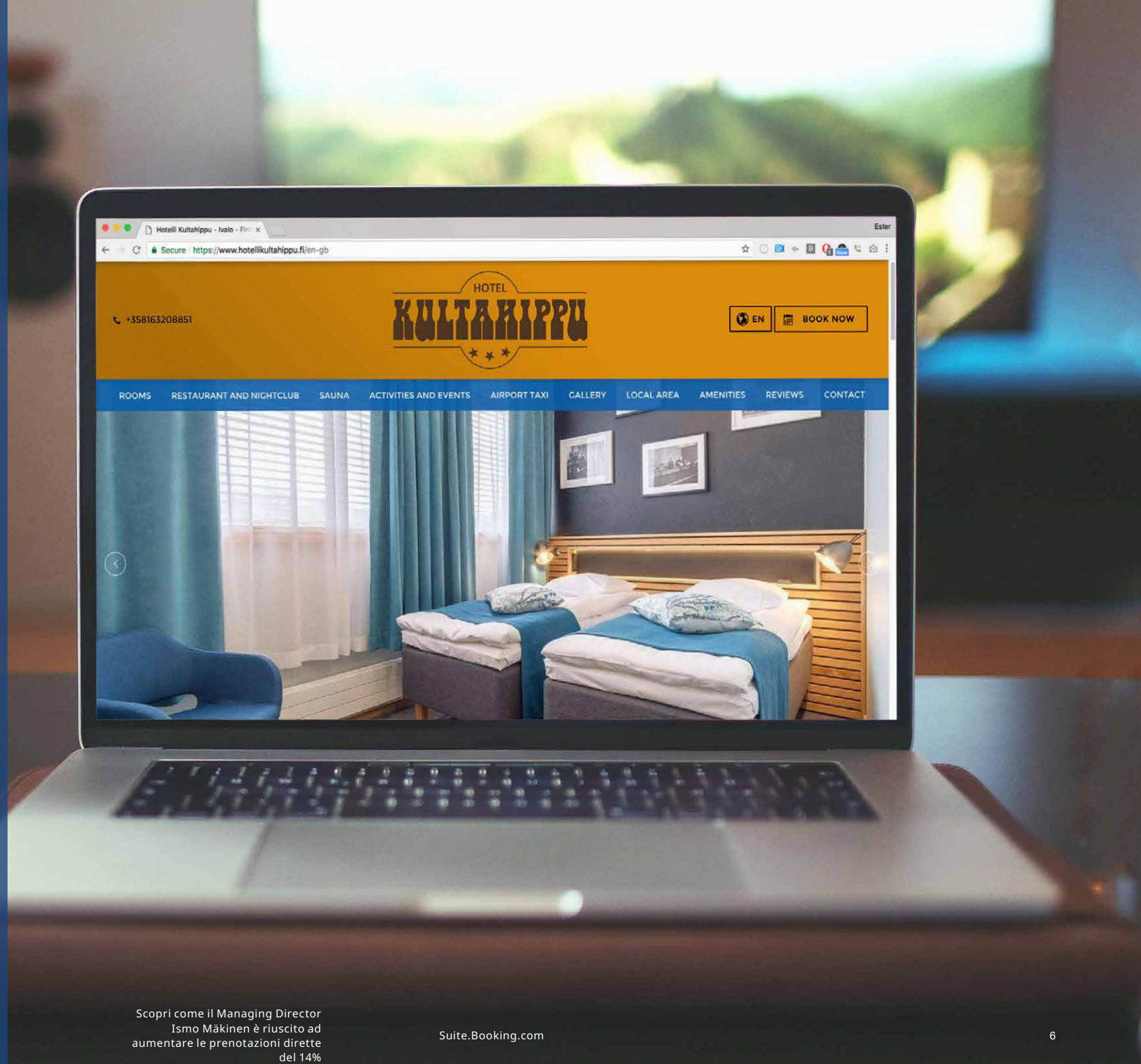
Scopri come ha trovato un sito e una soluzione per avere prenotazioni dirette con tutto quello di cui aveva bisogno, arrivando ad aumentare le prenotazioni dirette del 14%.



## Un sito moderno e mobile-friendly

Dopo qualche anno come Managing Director del Kultahippu Hotel & Apartments, Ismo capisce che non può più lavorare con il vecchio sito web della struttura. “Non potevamo fare niente da soli” spiega. “Dovevamo fare tutto tramite un’agenzia esterna, che aveva realizzato il sito”. Non solo Ismo non poteva effettuare operazioni semplici come modificare le foto o aggiungere contenuti, ma il sito era molto lento nel caricare le pagine e quindi l’esperienza dell’utente non era chiaramente il massimo. Questo gli faceva perdere prenotazioni.

Inoltre, il vecchio sito era decisamente troppo caro e il costo aumentava sempre più. Ismo aveva capito come fosse fondamentale avere un sito che funzionasse su più dispositivi. “Quando gli smartphone hanno cominciato a prendere piede, il costo del cambiamento è stato terribile in Finlandia” spiega. “Una delle offerte più recenti per creare un sito mobile-friendly si aggirava intorno ai 20.000 €”. Aggiornare il vecchio sito per i dispositivi mobili non valeva la pena, così Ismo ha cominciato a cercare altre opzioni.



Scopri come il Managing Director Ismo Mäkinen è riuscito ad aumentare le prenotazioni dirette del 14%

Suite.Booking.com

## WebDirect ha offerto a Ismo proprio quello di cui aveva bisogno

Ismo ha cominciato quindi a cercare nuove opzioni per un sito web ottimizzato, contattando diverse compagnie per scoprire le loro soluzioni. Ben presto si è accorto che i prezzi richiesti per un sito web veloce e mobile-friendly erano assolutamente esagerati.

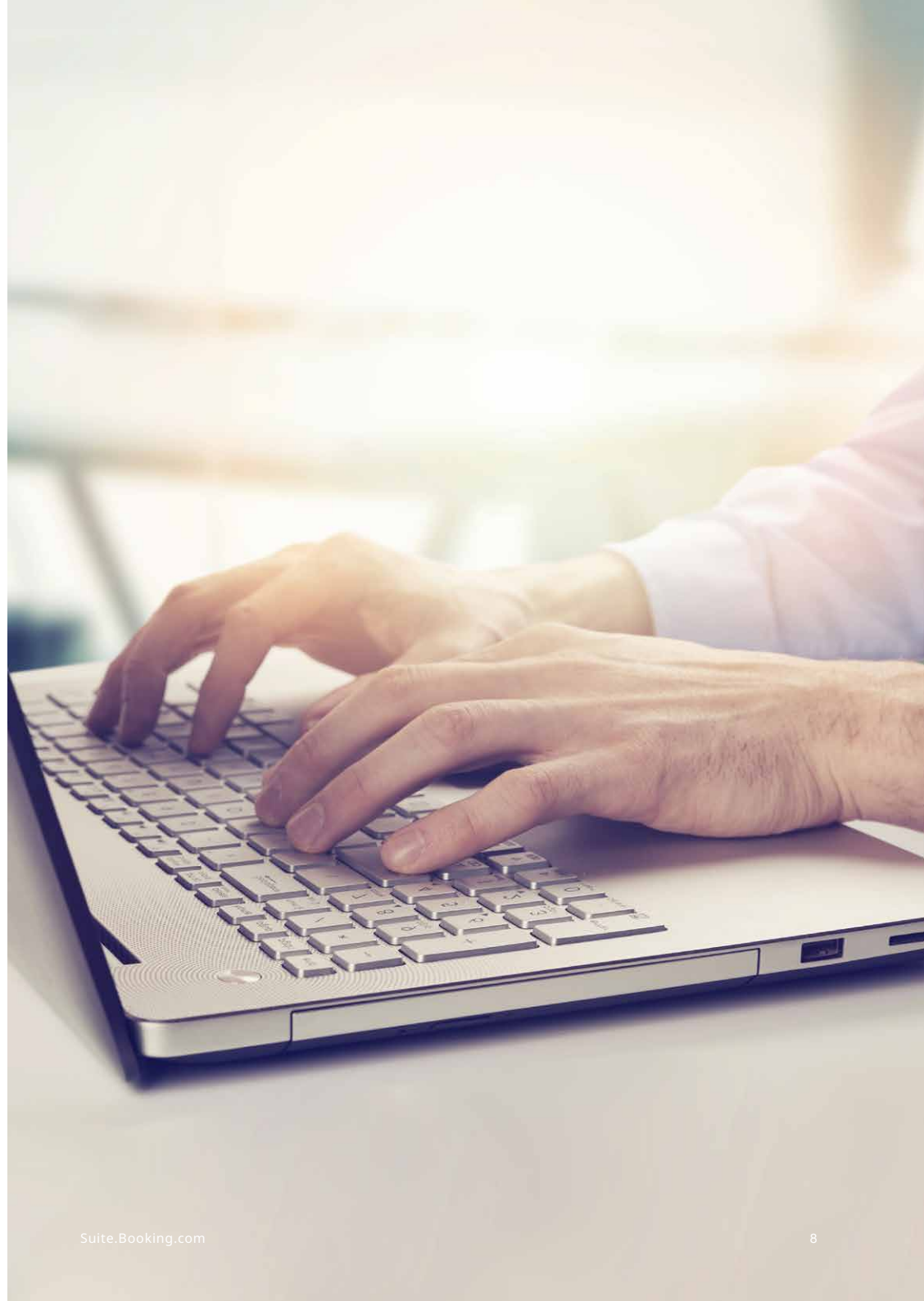
Voleva un unico prodotto che risolvesse tutti i problemi del suo sito. E proprio durante un meeting di Booking.com, gli viene presentato WebDirect di BookingSuite, una soluzione che ha catturato subito il suo interesse. "Con WebDirect avrei avuto tutto, in un unico pacchetto".

Il passo successivo era convincere il proprietario del Kultahippu Hotel & Apartments, non molto entusiasta

all'idea, di dover pagare una quota mensile. "Ho spiegato i vantaggi di questo sistema, come la possibilità di modificare liberamente le fotografie e la velocità del caricamento delle pagine. Questi erano i nostri problemi principali con il vecchio sito." Inoltre, con WebDirect il sito si sarebbe spostato interamente sulla piattaforma di Booking.com. "Questo è stato il motivo principale per cui abbiamo deciso di cambiare" continua Ismo "perché così il nostro sito sarebbe stato molto più facile da aggiornare e più veloce." Infine, il prezzo rientrava decisamente nel budget: "[BookingSuite] ci ha offerto un prezzo ragionevole, che ci ha spinti ad accettare l'offerta senza riserve."

Scopri come il Managing Director Ismo Mäkinen è riuscito ad aumentare le prenotazioni dirette del 14%

Suite.Booking.com





## Prime impressioni e facilità d'uso

“Quando l’ho usato per la prima volta, ho capito che questo era lo strumento che cercavo da tanto tempo e di cui avevo bisogno” spiega Ismo.

Nei pochi giorni necessari al passaggio a WebDirect, Ismo aveva già notato la sua facilità d’uso e la velocità rispetto al vecchio sito.

“La prima cosa che ho capito è che non solo era facile da usare per me, ma anche per i nostri ospiti, e molto veloce nel caricare le varie pagine”.

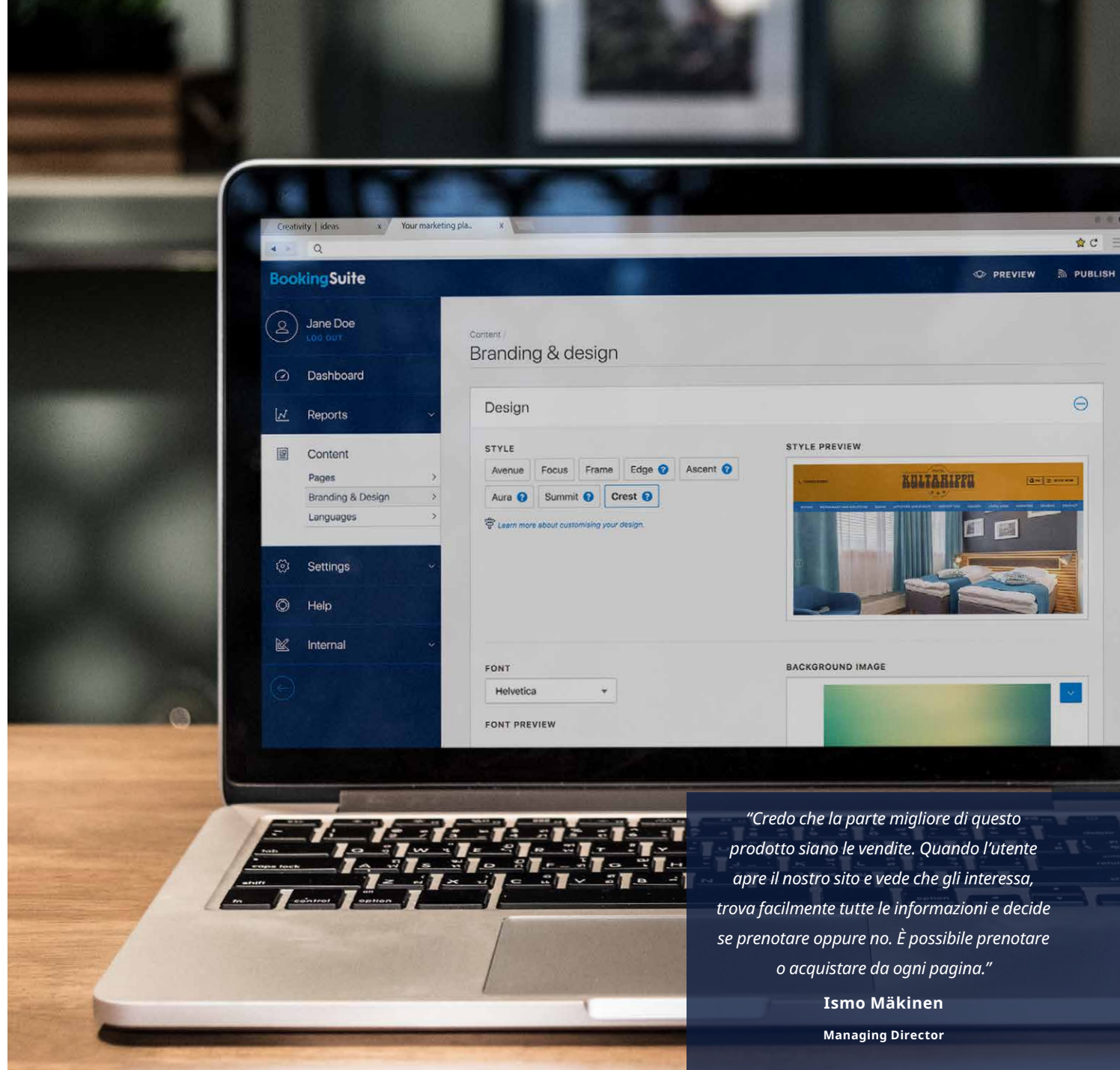
Ismo era molto contento di poter aggiornare da solo il sito, in tutta semplicità. “Potevo cambiare l’aspetto di una pagina in due click” continua. Gestire un hotel e le prenotazioni è un lavoro impegnativo e il fatto che il sito fosse così facile da usare e portasse via così poco tempo era certamente un vantaggio non indifferente per Ismo. “Posso aggiornare il sito ogni giorno se voglio, ci vuole solo un minuto!”

Scopri come il Managing Director Ismo Mäkinen è riuscito ad aumentare le prenotazioni dirette del 14%

Suite.Booking.com

*“Credo che la parte migliore di questo prodotto siano le vendite. Quando l’utente apre il nostro sito e vede che gli interessa, trova facilmente tutte le informazioni e decide se prenotare oppure no. È possibile prenotare o acquistare da ogni pagina.”*

**Ismo Mäkinen**  
Managing Director



## I numeri del successo

Da quando il Kultahippu Hotel & Apartments è passato a WebDirect, la struttura ha visto un aumento delle prenotazioni dirette del 14%. Rispetto al vecchio sito, si tratta di una crescita del 600%. "Alcune settimane vendiamo il triplo degli alloggi che vedevamo in un anno sul vecchio sito" conferma Ismo. "Il sito è diventato fonte di guadagno, senza dover impiegare più risorse."

Inoltre, WebDirect offre a Ismo la soluzione per i dispositivi mobili che stava cercando. "Il 30% delle prenotazioni arriva dai dispositivi mobili" spiega. "Con il vecchio sito, non ne ricevevamo neanche una da mobile."

*"Era importante avere un sito web che funzionasse bene sui dispositivi mobili. Per questo siamo passati a WebDirect di BookingSuite: con WebDirect abbiamo tutto quello che ci serve, in un unico pacchetto."*

**Ismo Mäkinen**  
Managing Director

Scopri come il Managing Director Ismo Mäkinen è riuscito ad aumentare le prenotazioni dirette del 14%

## Il rapporto con gli ospiti, online

Con il vecchio sito, la struttura riceveva solo dai 10 ai 20 messaggi in un mese. Con WebDirect anche questo aspetto è migliorato. "Ora ci arrivano anche 30 messaggi a settimana e siamo contattati molto più spesso per telefono." aggiunge Ismo. Da un lato questo risultato è dovuto al fatto che il vecchio sistema di messaggistica fosse molto lento e poco efficiente, ma anche alla possibilità di scrivere il contenuto e i servizi offerti dall'hotel in maniera accattivante, mettendo ben in evidenza le informazioni di contatto della struttura. Il Kultahippu Hotel & Apartments offre una sauna, una discoteca, un ristorante, il noleggio biciclette e molto altro ancora, e grazie al nuovo sito, Ismo ha potuto sottolineare tutti questi servizi in un unico posto, aggiornando ogni giorno menù ed eventi.

"Credo che sia molto importante mantenere un contatto continuo con gli ospiti, considerando che stiamo cercando di vendere qualcosa. Un buon sito web attira l'attenzione degli utenti, che quindi lo esplorano in tutti i suoi aspetti: così siamo sicuri che gli utenti vedano i servizi e le attività che offriamo. Tutto è nello stesso posto ed è molto facile da trovare."

[Suite.Booking.com](https://suite.booking.com)



## Report e assistenza

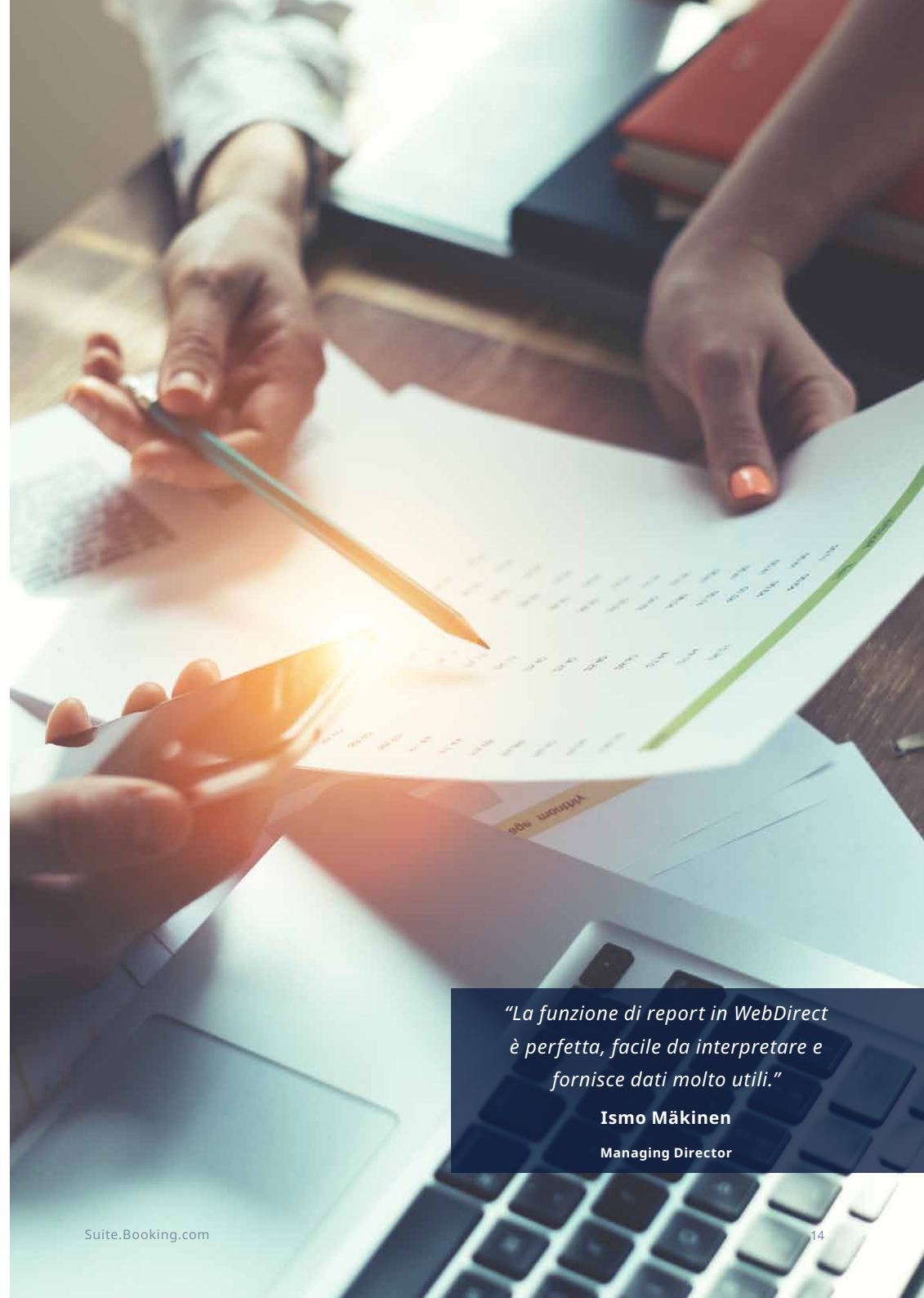
La parte sui report è stata un ulteriore passo da gigante. “Con il vecchio sito, i report erano un insieme di numeri difficili da leggere e interpretare” continua Ismo. Ora, può facilmente vedere in dettaglio il ROI e il calendario e organizzarsi per i mesi a venire. In questo modo, ha molto più tempo libero da dedicare alle sue mansioni. “Ho più tempo da dedicare alle cose importanti” dichiara “e al lavoro vero, quello con gli ospiti.”

Inoltre, il “fattore umano”: come dice Ismo “L’assistenza è sempre disponibile. Se ho bisogno di aiuto, lo ottengo subito.” E soprattutto, nella sua lingua. A volte alcuni termini tecnici possono essere difficili da tradurre e capire in inglese, ma ricevere supporto in finlandese gli dà la certezza di avere tutto sotto controllo. Anche il sito è disponibile in tante lingue, così da raggiungere ancora più ospiti da tutto il mondo.

## Un sito web della struttura ottimizzato assicura la crescita del proprio business

Cercando (e trovando) una nuova soluzione web per il Kultahippu Hotel & Apartments, Ismo si è preso carico del futuro del business della struttura e non vede l’ora di continuare a lavorare per ottenere sempre più risultati, grazie al nuovo sito web.

Scopri come il Managing Director Ismo Mäkinen è riuscito ad aumentare le prenotazioni dirette del 14%



*“La funzione di report in WebDirect è perfetta, facile da interpretare e fornisce dati molto utili.”*

**Ismo Mäkinen**  
Managing Director

## BookingSuite

### Il sito web della tua struttura è poco performante, come quello che usava Ismo?

Oltre a Ismo, ci sono altri 300.000 professionisti nel settore dell'ospitalità che utilizzano gli strumenti di BookingSuite per aumentare le prenotazioni dirette e pubblicizzare la propria struttura in tutto il mondo, su tutti i dispositivi.

Scopri anche tu come un nuovo sito con WebDirect può aiutarti a ricevere più prenotazioni.

[Scopri di più su WebDirect](#)

