

## CASE STUDY

# La campagna di Hotel Àmbit con Google Hotel Ads genera un ritorno sulla spesa pubblicitaria del 2.465% e una riduzione del costo di vendita fino al 67% rispetto ad altri canali di distribuzione

Hotel Àmbit è una piccola struttura ricettiva a conduzione familiare con 36 camere situata a Barcellona. I principali obiettivi dell'attività alberghiera sono ridurre al minimo i costi di distribuzione, massimizzare il margine operativo lordo e far crescere il rendimento (anziché aumentare semplicemente il tasso di occupazione delle camere). Attraverso il sito web, realizzato dalla società di consulenza Mirai, Hotel Àmbit sfrutta la propria presenza digitale per generare prenotazioni e semplificare la procedura di prenotazione a vantaggio dei consumatori.

Dal momento che i principali canali di distribuzione hanno un costo di vendita elevato, Mirai e Hotel Àmbit sono sempre alla ricerca di nuovi canali con cui collaborare per diminuire i costi. Mirai, un partner di integrazione di Google Hotel Ads, ha lanciato una campagna per promuovere le tariffe e la disponibilità delle camere di Hotel Àmbit utilizzando Ricerca Google. Il team ha poi ottimizzato la campagna con un modello basato sul costo per clic.

I vantaggi di questo approccio hanno ampiamente superato le attese: il tasso di conversione da Hotel Ads è stato del 9,5%, con un ritorno sulla spesa pubblicitaria del 2.465%. Questo formato ora genera fino al 10% delle vendite complessive del brand dal sito web. Inoltre, Hotel Ads offre una riduzione del costo di vendita fino al 67% rispetto ad altri canali di distribuzione analoghi.

“La nostra esperienza con Hotel Ads è stata molto positiva: percentuali e rendimento elevati. Hotel Ads è un elemento chiave per ridurre i nostri costi di distribuzione”.

— Carlos Santos Alameda, General Manager,  
Hotel Àmbit Barcellona



### Informazioni su Hotel Àmbit Barcelona

- Hotel a conduzione familiare aperto nel 2015
- 36 camere
- [www.hotelambit.com](http://www.hotelambit.com)

### Informazioni su Mirai

- Fornitore di soluzioni di distribuzione diretta per hotel e partner di integrazione autorizzato di Hotel Ads
- Ha sede a Madrid in Spagna
- [www.mirai.com](http://www.mirai.com)

### Obiettivi

- Ridurre al minimo i costi di distribuzione
- Massimizzare il margine operativo lordo
- Aumentare il rendimento

### Approccio

- Lancio di Google Hotel Ads
- Ottimizzazione tramite un modello basato sul costo per clic

### Risultati

- Tasso di conversione del 9,5%
- Ritorno sulla spesa pubblicitaria del 2.465%
- Riduzione del costo di vendita fino al 67% rispetto a canali di distribuzione analoghi.
- Fino al 10% delle vendite totali dal sito web

Per ulteriori informazioni su Hotel Ads, visita [google.com/ads/hotels](http://google.com/ads/hotels)



Ciò è dovuto anche al fatto che il tasso di cancellazione su Hotel Ads è molto basso, ossia pari o inferiore al 5%. Altri canali hanno tassi di cancellazione che arrivano al 50%, il che non comporta solo la perdita di entrate ma anche un impatto negativo sulla gestione del rendimento.

“Hotel Ads ci ha aiutato ad aumentare il rendimento, piuttosto che le entrate operative, riducendo i costi di distribuzione e liberandoci dalla necessità di ricorrere alle agenzie viaggi online”, spiega il General Manager dell’hotel, Carlos Santos Alameda. “Il fatto che Google non applichi commissioni sulle tasse, come fanno invece le agenzie viaggi online, aumenta ulteriormente il rendimento del canale”.

Il prossimo passo di Hotel Àmbit sarà utilizzare direttamente Analytics per mettere insieme i dati sulle prenotazioni e ottenere informazioni. “In futuro, speriamo di utilizzare Hotel Ads come canale per generare clienti diretti e fidelizzarli, trasformandoli in clienti abituali”, dice Carlos.

