



HoPro

MARKETING · HOTEL PROMOTION DAL 1984

L'unico regalo aziendale che nessuno mette in un *cassetto*.

Notti in hotel come sistema di marketing per aziende e partner commerciali. Il concetto in sedici pagine.

— PUNTO DI PARTENZA

Ancora una penna a sfera? *No, grazie.*

Ogni azienda può dare il dieci per cento. È proprio per questo che il dieci per cento non muove più nessuno. Gli sconti vengono dati per scontati, i regali aziendali finiscono in un cassetto. Un'esperienza non può essere ribassata dalla concorrenza, perché non si esprime in percentuale.

Uno sconto si dimentica in una settimana. Una vacanza si racconta per dieci anni. Con il vostro nome.





— IL SISTEMA

Il vostro nome sul *cuscino*.

Comprate codici voucher e ne fate la vostra campagna: stampati, come carta fedeltà, come codice QR sulla confezione. Il vostro cliente registra il codice su hopro.org, sceglie tra gli hotel partner e soggiorna gratis. In hotel paga solo la pensione abituale. Voi pagate il voucher. Non la vacanza.

La leva è l'hotel, *non il vostro budget.*

dal 1984

oltre 40 anni sul mercato mondiale

oltre 50.000

hotel partner nel mondo, fino a 5 stelle

5 anni

di validità dall'attivazione del voucher

da 500 pezzi

codici con cui costruite la vostra campagna

01

Gli sconti vengono dati per scontati. Le esperienze vengono raccontate.

Chi ha ricevuto una settimana al mare la racconta a cena, in ufficio, al vicino. Ogni volta esce il vostro nome.

02

Il valore è una vacanza. Il prezzo è un voucher.

La camera la mette l'hotel partner. La pensione la paga l'ospite, come in ogni vacanza. Voi pagate solo il voucher, da 3,50 euro.

03

La perdita pesa più del guadagno.

Un cliente che ha già accumulato notti da voi non cambia per un due per cento. Accumulare fidelizza, perché c'è qualcosa da perdere.

A woman with long brown hair, wearing a white sleeveless dress, stands on a balcony overlooking a dramatic coastal landscape. She is holding a smartphone up to take a photo of the view. In the background, a man in a white shirt and dark trousers is seen from behind, looking out over the same view. The balcony has a white railing and some potted plants. The background shows a steep cliffside with buildings, a body of water with some rocks, and a cloudy sky.

— LA DOMANDA PIÙ FREQUENTE

Perché gli hotel lo fanno? E perché è così *conveniente*?

La migliore pubblicità che un hotel possa avere.

L'ospite è in casa, mangia lì, fotografa la vista, racconta, consiglia, ritorna.

Una camera vuota costa. Un ospite al ristorante rende.

Quasi nessun hotel supera il settanta per cento di occupazione. Con l'ospite arrivano pensione, bar e spa.

Una rete che cresce dal 1984.

Case fedeli dal primo giorno, nuove ogni anno. L'hotel paga con la camera, l'ospite la pensione, voi il sistema.

Voi comprate codici. Diventano la *vostra* campagna.

1

Scegliete quantità e notti.

Da 500 pezzi, tre, sette o quattordici notti, oppure la tessera annuale.

- Voucher con il vostro design
- Carta fedeltà o carta bonus
- Codice QR sul prodotto

2

Il vostro cliente riscatta online.

Su hopro.org registra il codice, sceglie tra gli hotel partner e invia la richiesta di prenotazione.

- Due persone in camera doppia
- Suddivisibile su più hotel, cumulabile
- Cinque anni dall'attivazione



Riscattabile su hopro.org

3

L'hotel mette la camera.

L'ospite soggiorna gratis e paga solo la pensione abituale della casa, di norma colazione e un pasto principale.

- Hotel fino a 5 stelle, in tutto il mondo
- Bambini quasi sempre ammessi, con supplemento a seconda dell'hotel
- L'hotel guadagna un ospite che ritorna

In vacanza si mangia sempre. *Da noi, si dorme anche.*

— ACCUMULARE

Il vostro cliente si costruisce la sua vacanza *da voi*.

Le notti si accumulano: su più voucher, su più acquisti, su più mesi. Chi ha già sei notti da voi non compra le tre successive dalla concorrenza.

La carta bonus nella vendita esterna

Cinque segnalazioni, cinque notti. Dopo la quinta il cliente ha la sua vacanza completa, e il consulente cinque nuovi clienti.

Il negozio di mobili in Austria

Da 500 euro di spesa tre notti in più. Chi compra due volte ne ha sei. Il cliente torna per il divano, e per la vacanza.



Quattro obiettivi. Uno strumento. *Risultati* documentati.

PROMOZIONE VENDITE · MILKA, FRANCIA

6 settimane

Confezione esaurita completamente.

Sei barrette di cioccolato con tre notti in hotel incluse.

SEGNALAZIONI · HMI, GERMANIA

oltre 20

segnalazioni per cliente.

Programma di segnalazioni con voucher hotel, in media oltre 20 segnalazioni per cliente.

ACQUISIZIONE · PIRELLI RE

3 notti

Nuovi inquilini, affittati subito.

Nuovi inquilini accolti con tre notti, appartamenti liberi affittati in pochissimo tempo.

FIDELIZZAZIONE · FOCUS ONLINE

Abbonamento

Il voucher multi-hotel per gli abbonati.

Breve viaggio flessibile al posto di un catalogo premi.

SEGNALAZIONI · VENDITA ESTERNA

5 = 5

Cinque segnalazioni, cinque notti.

Il consulente ottiene contatti che valgono qualcosa.

PROMOZIONE VENDITE · NEGOZIO DI MOBILI

500 €

Tre notti sull'acquisto.

Il cliente accumula, ritorna e compra dove si trova la sua vacanza.



La valigia è pronta. Il vostro cliente sa *a chi lo deve*.

Regalo di benvenuto

Il primo acquisto diventa la prima vacanza.

Carta fedeltà e carta bonus

Cinque segnalazioni, cinque notti.

Rinnovo del contratto

Si premia il rinnovo, non il cambio.

Confezione prodotto

Tre notti nella scatola. Smaltimento in settimane.

Codice QR sulla confezione

Il voucher è dentro il prodotto.

Collaboratori e team

Obiettivo raggiunto, valigia pronta.

E cosa se ne fa nel *vostro* settore?

Negozi di mobili

Da 500 euro di spesa tre notti. Il cliente torna per il divano.

Concessionaria auto

Prova una notte, acquisto tre. Dall'interessato nasce un appuntamento.

Vendita finanziaria e assicurativa

Carta bonus: cinque segnalazioni, cinque notti.

Editoria e abbonamenti

Rinnovo premiato. Il premio più scelto del catalogo.

Artigianato

Una notte per ogni lavoro segnalato. Il vicinato diventa la forza vendita.

Palestra

Contratto annuale, tre notti. Meno disdette.

Immobiliare

Nuovi inquilini accolti con tre notti. Vacanza degli immobili più breve.

Alimentare e marchi

Codice nella confezione. Così hanno premiato Danone e Milka.

Ristorazione e hotel

Carta del cliente abituale: dieci visite, una notte altrove.

Studi professionali

Un cliente segnala un cliente, una notte per mandato.

Negozi online

Notti in più da un certo valore d'ordine. Il carrello cresce fino alla soglia.

Collaboratori e team

Obiettivo trimestrale raggiunto, tre notti sul conto.

Manca il vostro settore? Troviamo una strada per quasi ogni nicchia. Voi ci dite l'obiettivo, noi costruiamo la strada.

Fate i *conti*.

QUANTITÀ	3 NOTTI	7 NOTTI	14 NOTTI	TESSERA ANNUALE
500	5,00 €	8,00 €	10,00 €	12,50 €
2.500	4,70 €	7,70 €	9,70 €	11,50 €
10.000	4,40 €	7,40 €	9,40 €	11,00 €
25.000	4,10 €	7,10 €	9,10 €	10,50 €
50.000	3,50 €	6,50 €	8,50 €	10,00 €

Tutti i prezzi per voucher, scaglionati in base alla quantità. L'ospite paga in hotel solo la pensione abituale.

Volume annuo, richiamato per trimestre

I budget marketing si pianificano per trimestri. Concordate il volume annuo, richiamate per trimestre e pagate per trimestre. Il prezzo scaglionato del volume annuo vale dalla prima consegna.

A richiesta

La campagna va meglio del previsto e i voucher sono finiti dopo una settimana? Rifornimento in qualsiasi momento, lo scaglione resta.

Flat rate

Voucher illimitati, un solo prezzo. Per editori, catene commerciali e produttori di marca, quando la portata supera il numero di pezzi. Calcolo individuale in base a mercato, target, dimensione e durata dell'azione.

Azioni che sono *davvero* esistite.

Prodottpaket mit 6 Schokoriegeln inklusive 3 Nächten

Innerhalb von 6 Wochen komplett



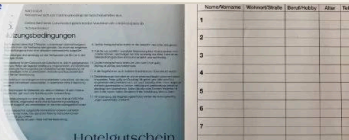
Milka, Francia

Confezione esaurita in 6 settimane

Gepflegt war eine Steigerung der Empfehlungen mit dem Hotelgutschein.

Der Erfolg war überwältigend:

Im Schnitt



HMI, Germania

oltre 20 segnalazioni per cliente

Neue Mieter wurden mit 3 Nächten begrüßt.

In kürzester Zeit waren alle freien Wohnungen im

Mieten bei Pirelli RE!

Wir schicken Sie in den Urlaub!

Mieten Sie bis zum 31.07.09 eine Wohnung bei Pirelli RE, schenken wir Ihnen einen Hotel-Gutschein* für 2 Personen für bis zu 3 Nächte in einem von ca. 2.000 Hotels in Europa!

Das gesamte Angebot finden Sie unter: www.pirelli-re-wohnen.de

Beispiele aus unserem aktuellen Vermietungsangebot:

Pirelli RE

tutti gli appartamenti affittati

DANONE Frankreich:

Der Kauf einer festgelegten Mindestmenge wurde mit 3 Nächten belohnt.

Umsatzsteigerung



Danone, Francia

aumento delle vendite registrato

Gezielter Produktverkauf einer Modellreihe in einem festgelegten Zeitraum.

Keine vorherige

HOTELGUTSCHEIN

Das Schätze zur Registrierung Ihres Hotelgutscheins

1. Besuchen Sie die Internetseite

2. Erwerben Sie auf „HOTELGUTSCHEIN“ einen Gutschein für 3 Nächte (Mindestmengen 3000 Euro) und den Versand „HOTELGUTSCHEIN“ (Registrieren und weiter auf „HOTELGUTSCHEIN“)

3. Besuchen Sie die Internetseite

4. Erwerben Sie auf „HOTELGUTSCHEIN“ einen Gutschein für 3 Nächte (Mindestmengen 3000 Euro) und den Versand „HOTELGUTSCHEIN“ (Registrieren und weiter auf „HOTELGUTSCHEIN“)

5. Erwerben Sie auf „HOTELGUTSCHEIN“ einen Gutschein für 3 Nächte (Mindestmengen 3000 Euro) und den Versand „HOTELGUTSCHEIN“ (Registrieren und weiter auf „HOTELGUTSCHEIN“)

Navigation

gamma venduta secondo obiettivo

BAUER VERLAG Deutschland:

Hotelübernachtungen als Abopremie.

Die mit Abstand meistgewählte Prämie der



Heinrich Bauer Verlag

premio abbonamento più scelto

METRO Frankreich:

Ab einem bestimmten Umsatz gab es 3 Nächte

Signifikante Umsatzsteigerung



Metro, Francia

aumento significativo delle vendite

BASF Frankreich:

Produktpaket inklusive 3 Nächten

Zweistellige Prozentsätze an Mehrverkäufen.



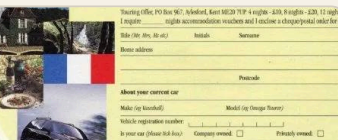
BASF, Francia

vendite aggiuntive a due cifre

England:

Generierung von Leads für Direktmarketing – Jeder Teilnehmer erhielt 4 Nächte.

Innerhalb eines Jahres wurden



Opel (Vauxhall), Inghilterra

contatti a sei cifre

Punktesammelaktion mit Zuzahlung, eine von mehreren Prämien.

Die meistgewählte Prämie der



Shell, Francia

premio più scelto

Festgelegter Promotionszeitraum zur Steigerung des Produktverkaufs.

Die Verkäufe aller Produktparten nahmen messbar

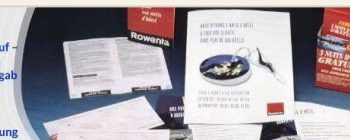


Thomson, Francia

vendite in crescita misurabile

Gezielter Produktverkauf – der Kauf eines Staubsaugers gab 3 Nächte.

Erfolgreiche Marktplatzierung



Rowenta, Francia

posizionamento riuscito

Documenti originali di quattro decenni di Hotel Promotion. Altri casi: Triumph, Royco, Pulsar e Focus Online.

Il voucher è il nostro strumento migliore, *non l'unico*.

Strategia e campagna

Obiettivo, target, meccanica, budget, tempi. Fino alla valutazione.

Facebook e Instagram

Gestione, piano editoriale, post, community.

Inserzioni

Pubblico, budget, valutazione. Una portata che controllate.

Landing page e siti web

Fatto a mano, senza site builder. Herzstück Web.

Voucher, dépliant, stampati

Dalla bozza al file di stampa.

IA, video, telefonia, backoffice

VIVYT Creative Studios e VirtuFlow.



UNA CASA DEL VIA VITAL GROUP



Herzstück Web



HoPro MARKETING



— PER I PARTNER COMMERCIALI

Voi vendete. Noi forniamo il *prodotto*.

Una provvigione fissa su ogni ordine procurato e ogni riordino.
L'importo lo discutiamo di persona; la struttura è la stessa per tutti i partner.

VIA 1

Gestiamo noi.

Voi portate il cliente, noi consegniamo ed emettiamo la fattura. Voi ricevete la provvigione.

VIA 2

Gestite voi.

Comprate da noi e seguite il cliente da soli. La provvigione viene accreditata subito.

Gli stessi prezzi per tutti. Il vostro cliente vede da noi lo stesso prezzo che vede da voi. *Non vendete contro il listino, vendete con il listino.*

Un colloquio. Poi saprete se *fa per voi*.

Diteci il vostro obiettivo e il vostro target. In pochi giorni ricevete una proposta con meccanica, quantità e prezzo. Senza impegno, senza catalogo. Telefono, WhatsApp o videochiamata, trenta minuti in cui chiediamo più di quanto parliamo.

TELEFONO E WHATSAPP

+41 76 268 75 93

TELEFONO GERMANIA

+49 6222 948 24 10

E-MAIL

hallo@viavitalgroup.ch

IN RETE

viahopro.com · hopro.org

HoPro Marketing, una casa del Via Vital Group · Via Vital Group LLC, 30 N Gould Street, Suite N, Sheridan, WY 82801-6317, USA · Sede di rappresentanza Voa Principala 25, 7077 Valbella, Svizzera · Sito di riscatto hopro.org: WCS World Consulting Service Ltd Inc., 2701 Centerville Road, Wilmington DE 19808, USA



— IN 30 SECONDI

Quattro film, quattro *risposte*.

Ogni film dura trenta secondi, si riproduce sul sito e si può inviare ai clienti via WhatsApp.



Il principio

Perché una vacanza batte uno sconto



Il lunedì

Un divano, una vacanza, due nuovi clienti



Il consulente

Un colloquio, una pagina, una proposta



Il sabato

Portate il cliente una volta, guadagnate ogni trimestre

viahopro.com/it/#filme