

Più efficienza grazie al  
mobile e all'IA





Host e property manager si trovano a gestire tantissime attività contemporaneamente: comunicazione con gli ospiti, pulizie e giorni di cambio, prezzi dinamici, oscillazioni di mercato, report per i proprietari e molto altro. Ciò li porta a passare ore alla scrivania, tra fogli Excel e serate passate a recuperare il lavoro che non si è riusciti a fare durante il giorno.

La buona notizia è che il settore sta cambiando: gli strumenti per dispositivi mobili e le soluzioni basate sull'intelligenza artificiale sono finalmente abbastanza avanzate da permettere agli operatori di prendersi del tempo prezioso, non solo nel weekend, ma per concentrarsi sulle decisioni che fanno davvero crescere il business.

## Perché le soluzioni per dispositivi mobili e l'IA sono diventate fondamentali

- ◆ In breve, il mercato sta entrando in una fase in cui rapidità e analisi basate sull'intelligenza artificiale non sono più un optional, ma un vero vantaggio competitivo.
- ◆ Secondo uno studio recente, il 50% degli albergatori sta già adottando strumenti di intelligenza artificiale e il 79% dichiara di averne tratto benefici concreti. Con l'aumento della competizione diretta tra hotel e affitti brevi, bisogna assicurarsi di non restare indietro.
- ◆ Le previsioni parlano chiaro: entro il 2030 il mercato dell'IA nel settore viaggi e hospitality crescerà da 3,37 a 13,87 miliardi di dollari, con un tasso annuo di crescita vicino al 27%.
- ◆ L'intelligenza artificiale può automatizzare molte attività che oggi richiedono tempo: dall'analisi dei prezzi previsionali alla stima della domanda, dall'individuazione dei trend alla sintesi di grandi volumi di dati. Non significa perdere il controllo: significa arrivare prima alle informazioni che contano, così da poter prendere decisioni migliori più velocemente.
  - ◆ Un esempio concreto è Neyoba, l'assistente IA di Beyond che ti permette di fare domande in linguaggio naturale, come "Come stanno andando i miei alloggi a Parigi per la settimana di Natale 2025?" e ottenere una risposta immediata, senza dover passare minuti (o ore) tra report e dashboard.

# Un piano in 5 fasi per aumentare l'efficienza





## Fase 1: Analisi e priorità

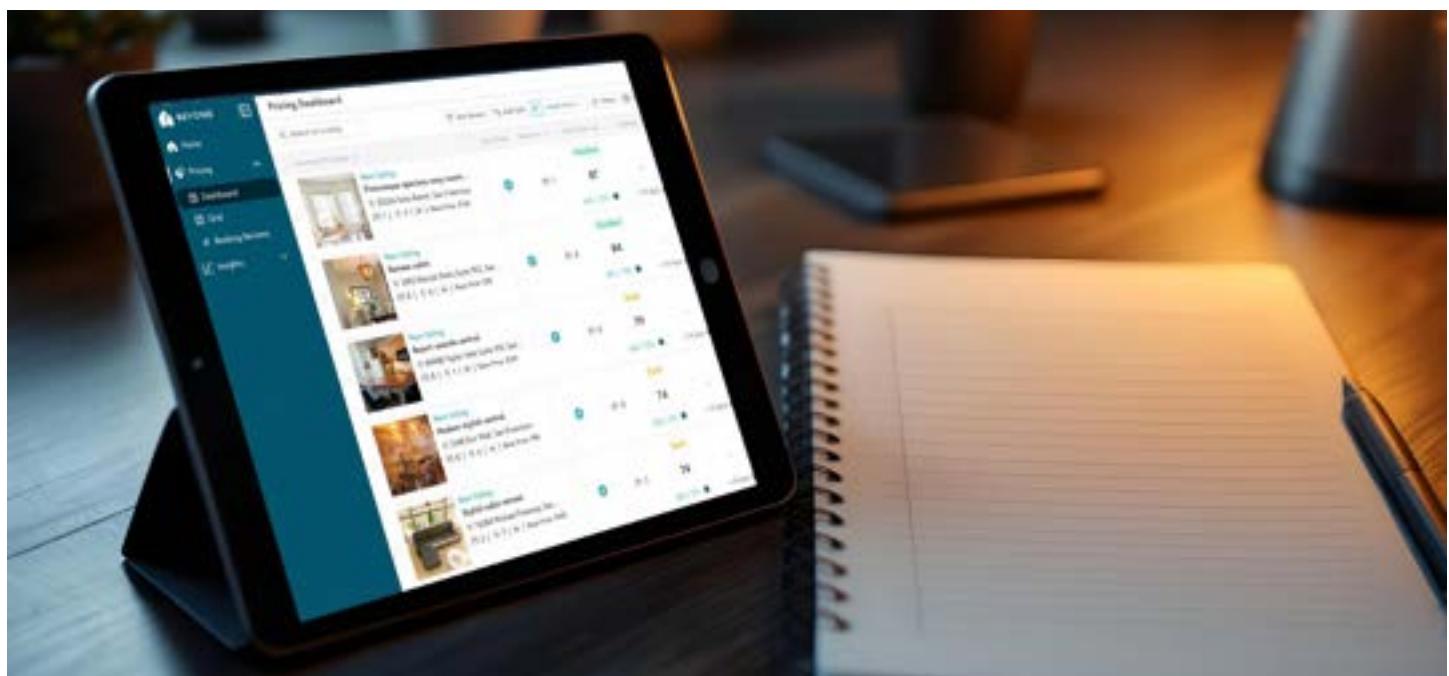
**Obiettivo: identificare le attività che fanno perdere tempo e possono essere semplificate con automazione o dati in tempo reale.**

- 1. Mappa i flussi di lavoro principali.** Elenca tutto ciò che gestisci con regolarità: aggiornamento prezzi, sincronizzazione calendari, messaggi agli ospiti, report per i proprietari, gestione della manutenzione, ecc.
- 2. Misura quanto tempo richiedono le attività.** Nel corso di una settimana, annota quante ore dedichi a ciascuna attività, quante volte ti interrompono e quanto spesso non ti trovi alla tua scrivania.
- 3. Identifica i rallentamenti.** Ad esempio, “Mi viene segnalato un importante cambio di prenotazione, ma non sono al computer, quindi rispondo in ritardo” oppure “Devo cercare in tre dashboard diverse per rispondere alle domande del proprietario”.
- 4. Definisci le priorità.** Scegli una o due attività che, se automatizzate o gestibili da mobile, ti farebbero risparmiare più tempo o migliorerebbero la qualità delle decisioni.

*Esempio: Ti accorgi che “monitorare il mercato e aggiornare i prezzi” ti porta via 5 ore a settimana ed è complicato quando non sei in ufficio.*



Crea una semplice tabella: Attività | Tempo richiesto | Problema | Possibile soluzione (Mobile/IA).





## Fase 2: Gestione da smartphone e tablet

**Obiettivo: portare le attività essenziali su dispositivi mobili, così da non dover dipendere sempre dal computer.**

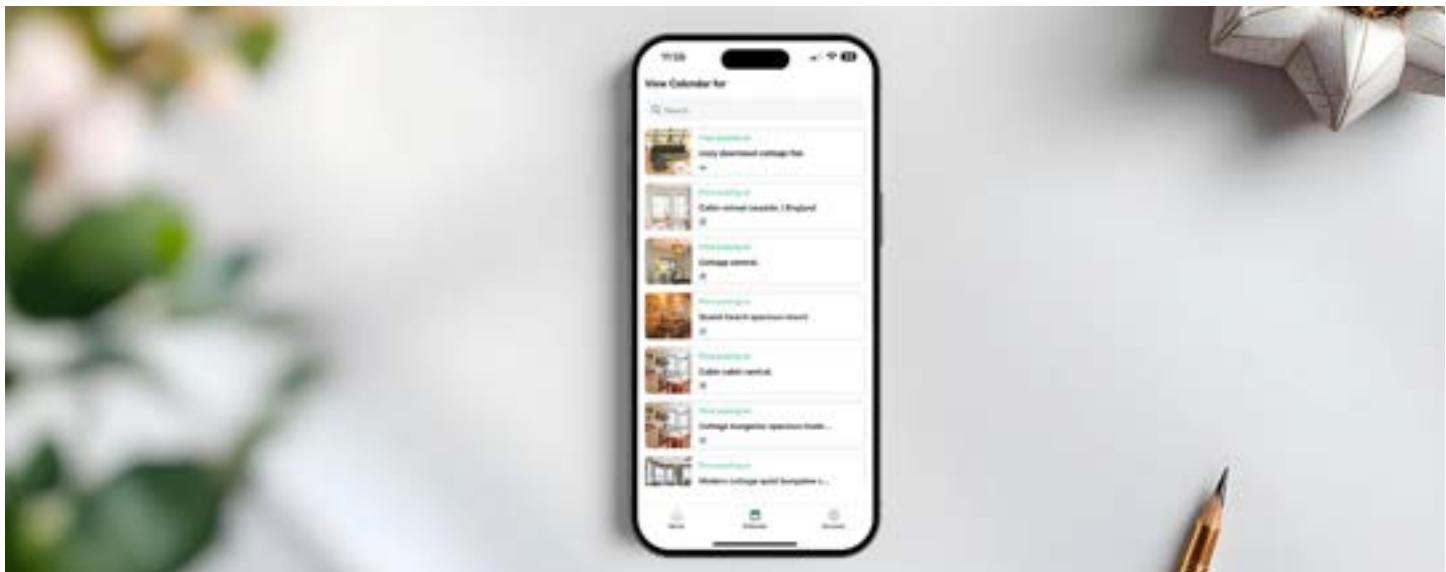
### Perché concentrarsi su questo aspetto?

- ◆ Poder gestire tutto anche fuori ufficio significa essere più reattivi. Ad esempio, se trovi un problema nel calendario mentre stai visitando un alloggio, lo puoi correggere subito dal telefono.
- ◆ Un esempio concreto: [l'app di Beyond](#) permette di modificare i prezzi e consultare prenotazioni e calendari ovunque ti trovi, così non perdi occasioni per aumentare le entrate.

### Cosa implementare:

1. Usa una piattaforma che funzioni bene anche da smartphone (o verifica che il tuo RMS/PMS abbia un'app davvero utilizzabile).
2. Attiva le notifiche per gli eventi importanti: nuove prenotazioni, cancellazioni, calo dell'occupazione, variazioni di prezzo.
  - ◆ Il [Centro Notifiche](#) di Beyond, ad esempio, segnala oscillazioni di mercato, booking review e suggerimenti strategici via e-mail o SMS.
3. Stabilisci come e quando usare l'app: ad esempio, controllarla una volta al giorno o attivare solo notifiche urgenti.

**Indicatore di successo:** riduci le volte in cui devi aprire il laptop per gestire qualcosa che potresti risolvere direttamente dal telefono.





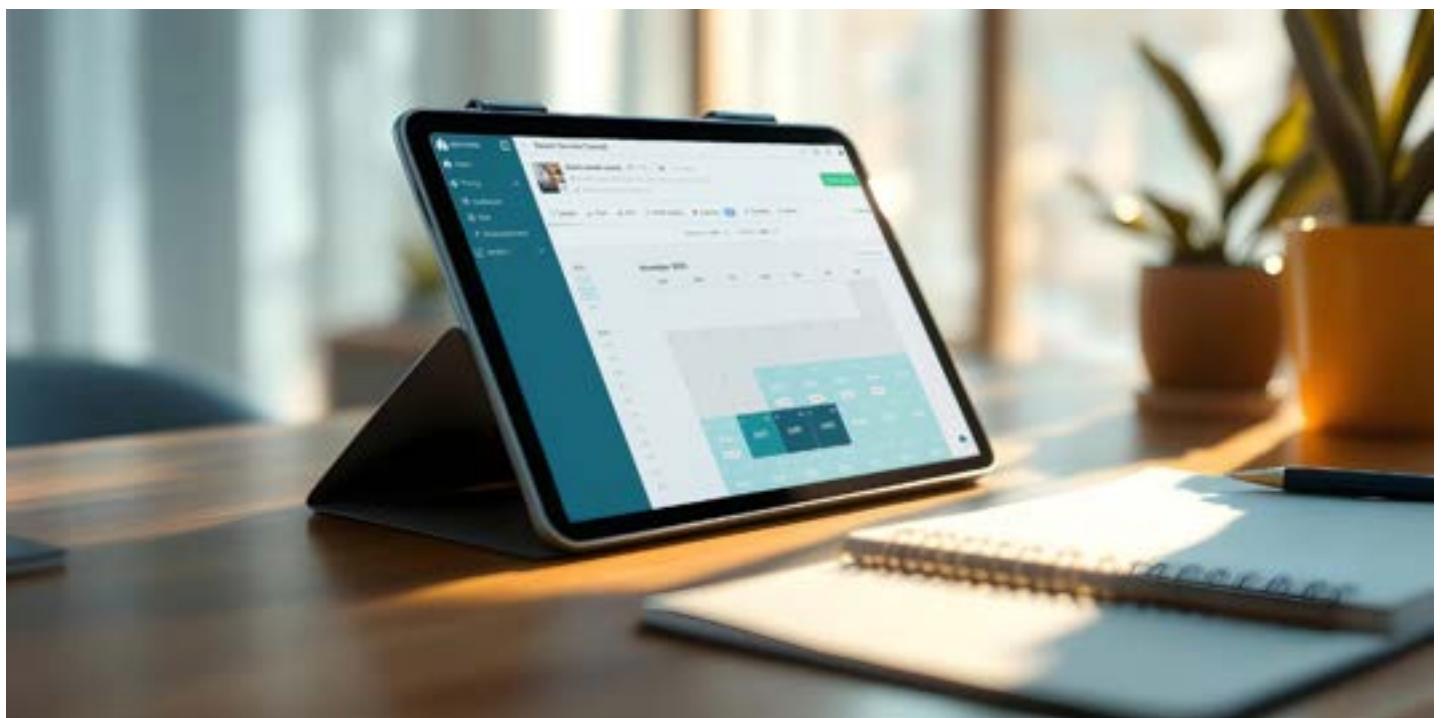
## Fase 3: Insight basati sull'IA per prezzi e gestione

**Obiettivo: iniziare a usare l'intelligenza artificiale per ridurre analisi manuali e prendere decisioni più velocemente.**

### Cosa implementare:

1. Scegli una domanda che ti poni spesso e che richiede tempo per trovare la risposta (es.: “Quali delle mie proprietà hanno un’occupazione bassa nei prossimi 2-3 mesi?”).
2. Usa uno strumento di Revenue Management con IA integrata (oppure un assistente come Neyoba) che combini i dati dei alloggi con quelli di mercato.
3. Abituati a fare domande in linguaggio naturale o richieste standard e cerca le risposte con l’intelligenza artificiale invece che nei fogli Excel.
4. Non limitarti ai prezzi e altri aspetti della gestione delle entrate: usa l’IA anche per analisi gestionali (es.: “Quali alloggi hanno ricevuto più lamentele negli ultimi 3 mesi?”, oppure “Dove stanno aumentando i costi di pulizia?”).
5. Crea un flusso di lavoro: quando l’IA segnala un alloggio che richiede attenzione, decidi l’azione successiva (incontro con il proprietario, modifica dei prezzi, promozione, ecc.).

**Indicatore di successo:** passi meno tempo a capire che cosa sta succedendo e più tempo a decidere che cosa fare.





## Fase 4: Automazione dei processi e integrazione dei flussi di lavoro

**Obiettivo: creare una sinergia tra app e AI, automatizzando le attività ripetitive, in modo che tutto continui a funzionare anche quando non sei tu a gestire ogni dettaglio.**

### Come funziona in pratica:

- ◆ Avvisi automatici: notifiche sul telefono attivate da soglie intelligenti (es.: occupazione sotto una certa percentuale → avviso + suggerimento di intervento).
- ◆ Revisioni programmate: l'app ti ricorda i report settimanali, mentre l'intelligenza artificiale li prepara già con i dati e gli insight principali, così controlli solo ciò che conta davvero.
- ◆ Comunicazione con proprietari e ospiti: messaggi generati automaticamente, risposte preimpostate o chatbot che riducono il lavoro ripetitivo. Molti PMS e servizi esterni lo rendono già possibile.
- ◆ Deleghe più semplici: se l'intelligenza artificiale segnala un evento o un problema, lo puoi assegnare subito al team: “Questo alloggio è stato evidenziato, verifica e proponi un aggiornamento prezzi”.

### Come implementare:

1. Mappa le attività ripetitive e imposta regole “se → allora” (es.: se l'occupazione di un alloggio scende sotto il 70% a 30 giorni → invia avviso + chiedi all'IA la causa).
2. Usa lo smartphone per intervenire al volo, anche fuori ufficio (aggiornare tariffe, approvare modifiche).
3. Controlla cosa succede dopo ogni notifica: ha funzionato? Quanto tempo hai risparmiato? Cosa va migliorato?

**Indicatore di successo:** riesci a intervenire prima invece di trovarsi a rincorrere i problemi, con meno lavoro ripetitivo e molte meno sorprese.



## Fase 5: Dall'efficienza alla crescita strategica

**Obiettivo: ora che hai ridotto il lavoro manuale e prendi decisioni più rapide e informate, puoi spostare l'attenzione su ciò che fa davvero crescere il business: ampliare il portafoglio, migliorare i servizi, rafforzare il rapporto con i proprietari e ottimizzare i processi.**

Cosa fare in questa fase:

- ◆ Analisi strategica trimestrale usando gli strumenti per dispositivi mobili e l'intelligenza artificiale: individua gli alloggi con le performance migliori, i segmenti in calo, le tendenze stagionali e le aree con maggiore potenziale.
- ◆ Relazione con i proprietari più efficace: grazie a dashboard basate sull'IA e alle notifiche, le conversazioni passano da "Ecco il report del mese" a "Ecco le tre proprietà che stanno rendendo meno e il piano per migliorare le performance".
- ◆ Test di nuovi modelli di crescita: se gestisci più immobili puoi sperimentare facilmente nuovi formati, servizi aggiuntivi o ottimizzazioni di staff e pulizie, perché hai già i dati e gli strumenti necessari a disposizione.
- ◆ Miglioramento continuo: ripeti l'analisi iniziale (Fase 1) ogni sei mesi per individuare nuovi ostacoli e nuove tecnologie che possono farti risparmiare tempo o aumentare i margini.

**Indicatore di successo:** dedichi più tempo a decidere la prossima mossa, invece di recuperare ciò che è rimasto indietro. La crescita smette di essere improvvisata e diventa un processo strutturato.





## Consigli pratici

- ◆ **Parti in piccolo.** Non cercare di automatizzare tutto e subito. Scegli un'attività, uno strumento o una singola richiesta all'IA e ottimizzala prima di passare al resto.
- ◆ **Assicurati che i dati siano di qualità.** Come spiegato nell'articolo di Beyond sulla clustering strategy: modelli accurati si basano su dati puliti e ben organizzati. Dati imprecisi portano a informazioni sbagliate.
- ◆ **Definisci le regole per l'uso da dispositivi mobili.** Troppe notifiche push creano confusione. Decidi quali avvisi devono essere letti subito e quali possono aspettare.
- ◆ **Allenati a fare le domande giuste.** Quando usi uno strumento di intelligenza artificiale come Neyoba, pensa a cosa chiederesti a un analista in carne e ossa, poi poni la stessa domanda all'IA. Col tempo capirai quali richieste portano ai migliori risultati.
- ◆ **Misura il tempo risparmiato e l'impatto reale.** Tieni traccia di quante ore in più hai potuto dedicare a compiti strategici. Misura anche gli effetti sul business (entrate per alloggio, miglioramento del tasso di occupazione, soddisfazione dei proprietari, ecc.).
- ◆ **Non perdere il tocco umano.** La tecnologia porta efficienza, ma il rapporto con proprietari, ospiti e team resta fondamentale. Usa il tempo guadagnato per rafforzare queste relazioni.
- ◆ **Rimani flessibile.** La tecnologia evolve in fretta. Controlla regolarmente nuovi aggiornamenti e funzionalità per assicurarti che i tuoi strumenti rimangano in linea con i tuoi obiettivi.

Grazie alle app, la tua attività rimane sempre con te. Le informazioni ottenute attraverso l'IA ti evitano ore di analisi manuale. Insieme, questi strumenti ti offrono tempo da investire in ciò che conta davvero.

L'obiettivo non è semplicemente gestire il lavoro, ma avere l'opportunità di far crescere l'attività in modo strategico. Con gli strumenti giusti, questo passaggio non è solo possibile, ma diventa concreto e sostenibile.

**Pronto/a a trasformare l'efficienza in crescita? Scopri come le soluzioni mobile e basate sull'IA di Beyond possono aiutarti a risparmiare tempo, migliorare le tue performance e crescere in modo più intelligente.**

Visita [beyondpricing.com](https://beyondpricing.com) per saperne di più.