**Easy Sell- La vendità facile per telefono**

*Scopri come preparare velocemente un’offerta individuale per il soggiorno, durante la conversazione telefonica con il potenziale cliente. Seguendo questi semplici passi risparmierai il tuo tempo prezioso ed aumenterai i profitti maturati con la prenotazione.*

La grande parte dei clienti interessati al soggiorno in un hotel chiede di preparare un’offerta personalizzata durante la conversazione telefonica.

La preparazione di tale offerta richiede molto tempo, in quanto*,* facendo i calcoli a mano, si rischia di commettere errori.

Si consideri, inoltre, che nel frattempo, il cliente potrebbe perdere l’entusiasmo o, nel peggior dei casi, cambiare decisione e prenotare il soggiorno dalla concorrenza.

Come accelelare la preparazione dell’offerta per il cliente?

Di grande aiuto diventa Easy Sell. Questo strumento della Profitroom rappresenta la soluzione ideale per gli alberghi, nei quali la gran parte delle prenotazioni viene effettuata durante il contatto telefonico. Lo strumento Easy Sell amplia le possibilità delle venditè del sistema UPPER Booking Engine e supporta il personale dell’albergo, permettendo a loro di creare l’offerta che soddisfa tutte le esigenze individuali del cliente in pochi minuti. Il tempo necessario per la preparazione dell’offerta è ridotto al minimo, ampliando l’oppurtunità per un’eventuale crescita della sistemazione alberghiera.

Come funziona?

Con Easy Sell tutto è facile - l’ offerta individuale la preparigià durante la conversazione con il cliente ed il sistema, autonomamente, calcolerà il relativo valore.

Il processo è composto dai, seguenti, semplici passaggi:

1. Inserisci i dati del cliente: nome, cognome, nr di telefono e l’indirizzo e-mail dove verrà immediatamente inviata una proposta.
2. Inserisci le date del soggiorno, numero di persone, ed il sistema genera e formula tutte le offerte più adeguate.
3. Selezioni una o più proposte da inviare tramite e- mail al cliente. Volendo, potrai presentare più versioni o offrire uno sconto.
4. Il cliente sceglie una delle proposte offerte e clicca il link con il reindirizzamento alla descrizione dettagliata o subito al sistema di prenotazione dove può prenotare online, in modo sicuro, il pacchetto con i tutti paramentri impostati. L’offerta, così preparata, non richiede nessun’altro intervento.

Quali sono i lati positivi dello strumento Easy Sell?

* Permette immediatamente di creare l’offerta già nella fase della conversazione con il cliente- così risparmierai il tempo ed acquisirai nuovi clienti;
* Si unisce con il sistema UPPER Booking Engine che aiuta a determinare il prezzo- potrete dire addio agli errori di calcolo;
* L’offerta è basata sulla disponibilità attuale delle camere- le camere sono diponibili simultaneamente sul sito web per gli altri clienti fino al momento dell’effettiva conferma della prenotazione alberghiera;
* Il link inserito nella e- mail reindirizza al sistema virtuale di prenotazione- in questo modo il cliente può velocemente ed in modo protetto e sicuro, effettuare l’aquisto online e l’albergo non ha nessun problema a confermare ed assicurare la prenotazione;
* La facile integrazione di Easy Sell con la casella di contatto dell’albergo- in tale modo, ora, tutte le tue informazioni indispensabili risiedono in un solo luogo.

Conosci le opinioni dei clienti sul nostro prodotto:

„*Easy Sell è lo strumento che supporta il reparto di prenotazioni dell’albergo, che lo aiuta facilmente e rapidamente a preparare le offerte per il cliente, in linea con le direttive imposte dalla direzione. Il pregio indiscutibile di questo strumento è senza ombra di dubbio l’integrazione con il sistema UpperBE, grazie al quale riceviamo sempre la reale disponiblità ed i prezzi; il cliente invece ha la possibiità di prenotare direttamente mediante l’offerta ricevuta. Se solo fosse possibile aggiungere al modulo gli elementi di marketing automation e sviluppare le opzioni di preparazione dell’offerta, diventerebbe lo strumento principale per „ la produzione delle offerte prodotte dal nostro albergo”-* dice Karol Plich, Il Responsabile Reparto Prenotazioni del Hotel Bania \*\*\*\* Thermal&Ski

Perché vale la pena di utilizzare Easy Sell?

Questo strumento aiuta realmente ad aumentare il coefficiente di finalizzazione delle prenotazioni, unendo le potenzialità di venditè del sito web con quelle delle conversazioni telefoniche in un unico insieme. Il tuo personale può creare in pochi minuti un’offerta perfettamente corrispondente alle esigenze del cliente, aumentando alcontempo le opportunità diprenotazioni. La soluzione Easy Sell della Profitroom si adatterà in modo particolarmente perfetto agli alberghi di ricreazione che offrono ai clienti pacchetti articolati e complessi di soggiorno con un’ampia gamma di attrazioni.

Scopri di più su questo prodotto o richiedi direttamente un’offerta

* Piotr Górny (piotr.gorny@profitroom.pl)
* Karolina Dziedzic (karolina.dziedzic@profitroom.pl)

**Piotr Górny, Senior Revenue Manager**