

case**history**



**VILLA CURINA**

CHIANTI RESORT

CLIENTE

**Villa Curina Chianti Resort**

SETTORE MERCEOLOGICO

**Alloggio e Ristorazione**

NUMERO ADDETTI

**22**

FATTURATO

**400.000 Euro**

SITO INTERNET

**[www.villacurinaresort.com](http://www.villacurinaresort.com)**

**SOLUZIONI ZUCCHETTI IN USO:**

**Scigno PMS in hosting**

**Scigno Report**

**App Tablet self-sign**

## L'integrazione è un ospite gradito!

Villa Curina, sulle colline del Chianti, a pochi chilometri da Siena, è una soluzione ricettiva multiforme composta dalla storica villa padronale e dall'insieme degli antichi fabbricati annessi (ex granai, scuderie, ...).

L'insieme costituisce un vero e proprio piccolo borgo, di origini cinquecentesche, oggi completamente dedicato all'alloggio, alla ristorazione, alle cerimonie e agli eventi, motivo di attrazione anche per la presenza di preziosi elementi artistici (gli affreschi del Salimbeni, il giardino all'italiana, ...).

Ciò che connota Villa Curina è la molteplicità e la modularità della proposta. Molti e diversi sono gli spazi e i servizi messi a disposizione: le camere, le suite, i saloni, il ristorante, il giardino, distribuiti nei casali e nella villa, costruiscono una tipologia di soggiorno e di ristorazione diversificata, in base alle esigenze degli ospiti. I tessuti, i decori e gli arredi contribuiscono alla creazione di uno stile fondato sull'eleganza, il calore e la tradizione: una caratteristica che imprime un carattere distintivo alla struttura, un'identità dalla forte personalità per poter attrarre, ma anche fidelizzare, gli ospiti.

 **ZUCCHETTI**

**[www.zucchetti.it](http://www.zucchetti.it)**

### ESIGENZE DEL CLIENTE

Villa Curina è una struttura composita: un piccolo borgo nel quale si possono svolgere diverse attività, dal pernottamento al banchetto.

Questa particolare tipologia di offerta ricettiva ha generato specifiche esigenze e una ricerca mirata di soluzioni per:

- facilitare e velocizzare l'operatività quotidiana legata all'acquisizione delle prenotazioni, originate da diversi canali
- migliorare le performance di vendita, valorizzando il database.

La soluzione cercata doveva andare nella direzione di **un'integrazione fra il CRS** (il Central Reservation System per gestire la vendita delle camere online, sia diretta, tramite Booking Engine, che indiretta tramite i portali online, le OTA e i GDS) **e il gestionale alberghiero PMS** (Property Management System per gestire il planning delle camere, le attività di check-in e check-out, i conti, la fatturazione, il magazzino, l'amministrazione).

L'esigenza espressa mirava a un PMS che grazie all'utilizzo di un data base centralizzato, fosse in grado di gestire tutte le aree strategiche dell'azienda: reparti operativi (front office, meeting, housekeeping, food & beverage), vendite, revenue, marketing e amministrazione.

In una sempre più rinnovata mentalità digitale, poter avere la disponibilità di tutti i dati, in un unico sistema, è stato un requisito fondamentale per rispondere velocemente alle varie esigenze della clientela e per la gestione dell'attività.

Era inoltre altrettanto indispensabile potersi dotare di uno strumento che potesse **analizzare i dati di revenue e le statistiche di vendita**, elaborando i dati direttamente dal database.

### PROGETTO REALIZZATO

La suite Scigno in hosting, soluzione cloud per la gestione di catene, hotel indipendenti e villaggi, è stata integrata con il CRS già in uso. L'allineamento dinamico delle tariffe è stato ottenuto grazie al sistema di Revenue integrato a Scigno PMS. Per l'archiviazione automatica dei consensi privacy degli ospiti è stato adottato il modulo Tablet self-sign di Scigno: l'ospite firma la scheda di registrazione elettronica sul tablet ed esprime il consenso al trattamento dei propri dati personali, oltre che le preferenze e i consensi di marketing, alimentando direttamente le anagrafiche clienti di Scigno. In questo modo, oltre a favorire la dematerializzazione eliminando le schede cartacee, è possibile garantire agli ospiti riservatezza e sicurezza nell'acquisizione e nel trattamento dei dati personali e avere il customer database sempre aggiornato.

### PERCHÉ ZUCCHETTI?

**Risponde Roberta Faneschi  
Sales & Booking Manager**

Abbiamo scelto Zucchetti perché rappresenta il leader italiano del settore. Offre prodotti estremamente personalizzabili: la nostra struttura è composta da sistemazioni molto eterogenee e avevamo necessità di un **software chiaro, intuitivo ed immediato** che ci permettesse di svolgere il nostro lavoro nel miglior modo possibile. La possibilità di interfacciare Scigno PMS con il nostro CRS ha innalzato la qualità delle azioni permettendoci di ottimizzare tutte le fasi della nostra attività.

L'esperienza dell'assistenza, offerta da Zucchetti, è sempre molto positiva: puntuale e disponibile alla **risoluzione di dubbi o eventuali problematiche**,

Senz'altro si è rivelata una scelta vincente per la nostra impresa.