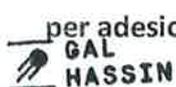


AVVISO DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE



per adesione alla Fondazione GAL Hassin – Centro Internazionale per le Scienze Astronomiche di Isnello nella qualità di Fondatore Aderente

27 APR 2019

Prof. n. 1143

AL PRESIDENTE DELLA FONDAZIONE GAL HASSIN

DENOMINAZIONE E SEDE

INTERLUDE MANAGEMENT SRL - VIA IMPERATORE FEDERICO 114 - 90143 PALERMO

TELEFONO E INDIRIZZO MAIL

091.305542 - info@interludehotels.it

- COMUNE
- fino a 5000 abitanti da 5 a 10.000 da 10.000 a 50.000
- Istituzioni territoriali sovracomunali
- Regionali ed Enti sovracomunali e superiori a 50.000
- Tour operator ed operatori economici
- Soggetti privati
- Istituzioni scientifiche ed Enti ricerca

Visto l'avviso di manifestazione di interesse per adesione alla fondazione GAL Hassin – Centro Internazionale per le Scienze Astronomiche di Isnello in qualità di Fondatore Aderente

CHIEDE

di aderire alla suddetta Fondazione nella qualità di Fondatore Aderente e, ai sensi dell'articolo 2 dell'Avviso, offre la seguente contribuzione annua:

per Tour operator ed operatori economici, Soggetti privati, Istituzioni scientifiche ed Enti ricerca:

CHIEDE

di aderire alla suddetta Fondazione nella qualità di Fondatore Aderente e, ai sensi dell'articolo 2 dell'Avviso, presenta la seguente offerta, come da relazione dettagliata, fornita di elementi per la quantificazione economica, che, sottoscritta, si allega.

FIRMA

DATA

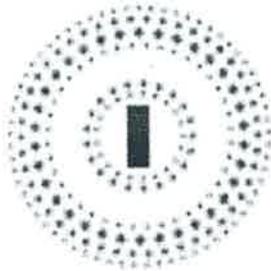
15.04.2019

INTERLUDE MANAGEMENT s.r.l.
Via Imperatore Federico, 114
90143 Palermo
P.IVA 06064210831

27 APR 2019

PROC. N.

1143
Allegato



INTERLUDE



Interlude Management s.r.l. è una società di hotel management specializzata nell'offrire servizi di management a strutture ricettive di piccole dimensioni ed ha sviluppato un brand volto a caratterizzare questo tipo di strutture verso il mercato. La mission di Interlude Hotels & Resorts, mostra che, sebbene molte strutture ricettive possano avere le medesime caratteristiche fisiche e la medesima classifica, in realtà spesso si differenziano tra loro perchè sono parte integrante del territorio che le ospita e diventano espressione dei suoi profumi e sapori, oltre a mettere in primo piano le qualità del capitale umano sul quale hanno investito. La visione strategica del nostro Brand risiede nell'offrire ai propri ospiti una nuova esperienza di viaggio, che per definizione è piena di sensazioni ed emozioni. Interlude Hotels & Resorts è come un cambio di registro musicale nella vita quotidiana: l'ospite sceglie la struttura e lo stile dell'Hotel Interlude più adatto, sulla base delle sue necessità e dei suoi valori, per vivere la sua vacanza sempre più in linea con i propri desideri, secondo la dimensione che più gli è propria.

Gli hotel di Interlude sono espressione dei luoghi e delle tradizioni, della storia e della modernità. Al fine di dare all'ospite un prodotto "taylor-made", abbiamo scelto, quindi, di suddividere gli hotel, non per categoria, ma per dimensioni di soggiorno: Sogno, Esperienza ed Emozione. In questo modo, l'ospite sceglierà la struttura in base ai suoi bisogni e lo stile della sua vacanza.

Dream è il lusso del pensiero, è la realizzazione confortevole di un sogno, è una breve fuga dalla vita di tutti i giorni, è il tentativo di vivere il relax di un hotel all'interno di un contesto significativo all'insegna del lusso rilassante.

Emotion è la musica della natura che sussurra all'emozione, il fruscio degli alberi alla sera, il buon cibo della terra sul tavolo della colazione, il colore mozzafiato di un tramonto, la storia raccontata dagli edifici sono gli ingredienti adatti per una esperienza emozionale.

Experience il cielo rimane il nostro unico limite, non si dovrebbe mai fare la stessa esperienza due volte. Ogni volta che l'ospite vorrà trascorre la sua vacanza dovrebbe sempre fare cose nuove e diverse, dallo sport alla cultura. Questa è pura vitalità.

Interlude Hotels & Resorts è anche una catena di hotel indipendenti focalizzata sull'operation management e sul sales management per strutture ricettive di piccole dimensioni ed una nuova esperienza nella gestione delle strutture alberghiere, grazie ad un pool di manager in grado di affiancarvi per guardare a tutti i dipartimenti del vostro hotel per **svilupparne la produttività, analizzare i suoi costi e pianificare i suoi budget**, migliorare la sua **brand reputation** utilizzando i moderni strumenti legati al **social media marketing**, e infine, **gestire e formare le sue risorse umane** perché possano condividere la mission e la filosofia del suo servizio.



Essa offre il suo servizio avvalendosi di figure specializzate in diversi campi dell'hotellerie al fine di ottenere la massimizzazione dei profitti attraverso l'incremento dei volumi e la gestione ottimizzata dei costi e delle risorse.

La presente proposta è ritagliata sulla manifestazione di interesse allegata per adesione alla Fondazione Gal Hassin – Centro Internazionale per le Scienze Astronomiche di Isnello nella qualità di Fondatore Aderente.

Informazioni sul fondatore Amministratore Unico Dr Laura Lo Mascolo

Laureata in Scienze Statistiche ed Economiche presso l'Università degli studi di Palermo ed ha maturato una significativa esperienza nella pianificazione strategica e di marketing per imprese di vario settore. Ha comunque perfezionato la sua professionalità per le imprese turistiche e soprattutto per quello che riguarda il business planning e la funzione sales.

Nel suo portafoglio formativo ha due master, uno in finanza agevolata e l'altro in economia dei paesi mediterranei.

Ha collaborato nel corso degli anni con l'Università di Palermo e con L'AAPIT di Palermo per l'analisi dei flussi turistici, nell'ambito del progetto sulla stagionalizzazione del flusso turistico sulla provincia di Palermo e ancora per l'implementazione di progetti relativi alla fruizione del patrimonio culturale e paesaggistico della stessa provincia.

Le esperienze più significative dirette in campo alberghiero l'hanno portata a lavorare dapprima come sales specialist per la Marriott International presso il centro prenotazioni di Cork in Irlanda gestendo come English speaker il mercato britannico dei 4* e 5* e dei Golf Club appartenenti ai brand JW Marriott, Marriott e Renaissance, come French speaker il mercato Francese e Belga dei 4* e 5* appartenenti agli stessi brand con l'aggiunta anche del Vacation Club, e come Italian speaker sales specialist per il mercato italiano per i brand worldwide di Marriott.

Successivamente rientrata in Italia, ha avuto la possibilità di gestire come General Manager il Genoardo Park Hotel e il Baglio Conca d'oro, due hotel 4* facenti capo alla stessa proprietà situati a pochi km da Monreale. Sin dai primissimi giorni del suo insediamento si è preoccupata da un lato di individuare una mission aziendale, in modo tale da permeare il marketing interno ed esterno, e dall'altro di fare un'analisi revenue più puntuale al fine di ottimizzare le strategie di prezzo e quindi i risultati economici. Tutto questo ha portato al raggiungimento di importanti risultati, non solo economici, nell'immediatezza e a una ottimizzazione della gestione delle risorse hard e soft delle stesse strutture, ma anche ad un'importante programmazione per la stagione successiva fondata tutta su un servizio di qualità.

Per diversi anni ha collaborato e continua a collaborare con la UET Italia come trainer per il master in Direzione e per il master in Management con il compito di seguire le classi durante lo



svolgimento del project work e quindi nella realizzazione delle tesi finali. Anche in questo caso ha puntato ad una formazione degli allievi meno accademica e più votata ad una maggiore spendibilità nel mondo del lavoro. Dal project work del 2012 è nata la UET Travel un tour operator, con sede a Milano, che ha, poi, ottenuto le licenze per operare sia come incoming che come outgoing e sono stati fatti studi propedeutici che hanno portato alla nascita di Interlude Hotels & Resorts.

I soci:

Renato Autore, Content e Destination Manager per Interlude Hotels & Resorts, ha maturato una significativa esperienza nell'ambito dell'industria turistica e nell'ambito del destination management lavorando presso il tourist office della Provincia di Palermo e completando la propria esperienza con il master in Direzione delle Imprese Turistiche presso la UET Italia sede di Palermo e un internship presso l'Enit North America.

Mirko Raineri, Business Development Manager e Revenue Assistant per Interlude Hotels & Resorts, ha maturato una significativa ed importante esperienza soprattutto in F&B lavorando presso il Club Med in qualità di bar manager responsabile del rispetto della "mission" dell'azienda, del rispetto del budget del Bar division, formazione e sviluppo del personale, gestione degli stock, rispetto delle norme HACCP, creazione e organizzazione di eventi MICE. Ha consolidato la sua esperienza frequentando il master in Direzione Alberghiera presso la UET Italia sede di Palermo e attraverso il successivo internship presso il Grand Hotel et De Milan.

Maica Di Giovanni, front office supervisor e sales coordinator, ha maturato una significativa competenza a seguito di un master in management alberghiero e di formazione sul campo. Ha imparato pertanto a gestire le risorse umane e tecnologiche a disposizione delle realtà ricettive fornendo un supporto importantissimo nello sviluppo della produttività delle stesse.

Le partnership:

Interlude Management s.r.l. vanta diverse partnership in diversi ambiti alcuni prettamente commerciali altri legati allo sviluppo delle destinazioni. Fra queste per citare le più importanti e strette collaborazioni ricordiamo:

Visioni, sviluppa soluzioni software innovative in grado di semplificare la comunicazione, la condivisione delle informazioni e il modo di lavorare dei suoi clienti tramite un utilizzo avanzato di networking, Multimedia, Internet e soluzioni Open Source. VISIONI realizza strumenti software caratterizzati da interfacce semplici con curve di apprendimento esponenziale costruite intorno ai desideri dell'utente. Tra i suoi prodotti ricordiamo, BeMyGuest, interfaccia intuitiva e semplice



per gestire le proprie prenotazioni on line e disintermediare, ma anche channel manager per interfacciare la tua disponibilità e le tue tariffe con pochi passaggi direttamente con i canali.

I nostri servizi:

- **Total Revenue Management**
A differenza del semplice revenue management, il total revenue management si preoccupa di guardare alla struttura nel suo insieme, di utilizzare ogni centro di profitto per creare soluzioni “ad hoc” per nicchie di mercato specifiche. Le scelte e le strategie non possono più prescindere da tutti i settori produttivi che quindi entrano in gioco proponendosi con grande flessibilità a seconda dei periodi dell’anno. I consulenti di Interlude Hotels & Resorts specializzati in total revenue management guardano a tutti i dipartimenti lavorando in team con loro per favorire lo sviluppo di una strategia comune.
- **Gestione e Pianificazione delle Vendite**
Interlude Hotels & Resorts offre un Team dedicato alla gestione delle vendite e delle prenotazioni che affianca in remoto il front office nella risposta quotidiana alle richieste di informazione e prenotazione. Un team focalizzato sul cliente/ospite, che riesce ad interpretarne bisogni reali e latenti, che fidelizza il cliente sin dal primo contatto conducendolo verso la prenotazione e l’esperienza che poi vivrà presso la struttura. Un team specifico in grado di fare azioni di “up selling” capaci di elevare la tariffa media di vendita e il conseguente revenue per camera disponibile. Un team specializzato che sa fidelizzare il cliente, facendo azioni di customer care preventivo e supportando il front office nello svolgimento quotidiano delle sue mansioni.
- **Controllo dei Costi dei Budget**
L’analisi dei costi rappresenta un processo direzionale rilevante nell’attività di controllo e di gestione di una realtà aziendale. Non si tratta di una mera azione contabile ma di tutte quelle analisi ed interpretazione dei dati per determinare le azioni correttive da porre in essere in caso sia necessario. Interlude Hotels & Resorts applica un’analisi attenta, suddivisa per reparto produttivo, che permette non solo di determinare un prezzo di vendita ma anche di programmare budget per reparto e di verificarne l’andamento, evitando gli sprechi e ottimizzando le risorse disponibili.
- **Brand Reputation:**



Applicazione di specifiche tecniche di marketing atte ad aumentare il valore percepito da parte del consumatore, con lo scopo di incrementare le vendite, rendendolo più appetibile rispetto alla concorrenza. L'analisi della brand reputation permette di verificare cosa si dice del prodotto nei principali canali, dove se ne parla, in che modo se ne discute e con quale sentimento. Riuscire ad allineare la percezione del prodotto nel mercato con il conseguente aumento delle vendite è l'azione quotidiana che permette di creare un bacino di utenza interessato al prodotto e alla sua qualità e non al suo prezzo.

- **Social Media Marketing:**

Facebook, Twitter, Youtube, sono ormai il canale privilegiato sul quale scambiarsi informazioni, idee, consigli. Pertanto, possono essere un potente mezzo per promuovere la propria attività, sfruttando appunto le reti sociali dei propri contatti.

Interlude Hotels & Resorts offre un servizio articolato di social media marketing per la gestione della tua comunicazione sui social media.

Non solo dunque la creazione dei profili su ogni singolo social media, ma anche e soprattutto una pianificazione strategica delle comunicazioni mezzo per mezzo, sfruttando a pieno le peculiarità di ogni network per ottenere i massimi risultati in termini di ritorno di immagine e pubblicità.

- **Gestione dei Contenuti**

I contenuti sono il mezzo per ottenere un buon posizionamento sui motori di ricerca. La gestione dei contenuti è una fase che impegna le aziende per mantenere la propria immagine sempre fresca e aggiornata.

Necessitano sia le competenze sia i giusti strumenti al fine di rendere questo processo il più organizzato ed efficace possibile. Nostro scopo e compito è fare in modo che queste attività siano ben pianificate e costanti nel tempo provvedendo a creare, aggiornare, revisionare e incrementare i contenuti.

- **Gestione delle Risorse Umane**

La motivazione e la gestione del personale sono spesso i punti nevralgici su cui focalizzarsi per raggiungere lo status di un servizio di qualità che permetta di migliorare anche la brand reputation. Lavorare con una squadra motivata, che condivida la mission aziendale, oggi più che mai, quindi, diventa l'esigenza per distinguersi sul mercato. Non servono solo le capacità e le competenze, l'attitudine, la proattività e la condivisione dei valori aziendali devono essere la base di un team "tailor made" che interpreti le esigenze del mercato e



risponda efficacemente e in maniera più incisiva alla gestione quotidiana di una struttura ricettiva. L'attività di formazione e di gestione posta in essere dai consulenti di Interlude lavora per instillare la condivisione della mission e delle buone prassi nello svolgimento delle proprie mansioni.

I criteri di scelta delle fiere e delle strategie commerciali, alcuni esempi di mercato

Le strategie commerciali perseguite sono diretta conseguenza delle tipologie di mercati che si vogliono aggredire e di rapporti commerciali diretti con operatori già presenti negli stessi mercati.

Per questo motivo in questa fase Interlude ha indirizzato la sua ricerca su alcuni dei paesi emergenti e su quelli europei in particolare.

La scelta operata nasce da indagini di mercato che hanno indicato i profili principali del viaggiatore tipo proveniente da questi paesi.

In questo modo la scelta verso partner commerciali specializzati ha lo scopo principale di mirare in maniera diretta con prodotti e comunicazione in grado di penetrare in questi mercati ovvero si propone di pianificare investimenti in grado di rispondere alle esigenze di questi potenziali ospiti.

La nostra formula

Asset Management and Owners' Representation.

Ci preoccupiamo che la struttura sia gestita efficientemente, professionalmente, con successo e profitto. Supportiamo l'organizzazione, l'aspetto finanziario, le vendite, la gestione delle risorse umane, il revenue management e il livello qualitativo dei servizi.

In maniera molto schematica questo si traduce in:

A. General e operation management

- Analisi della mission aziendale e programmazione delle strategie di marketing più adeguate per la sua implementazione
- Analisi delle nicchie di mercato e delle strategie di comunicazione attuate
- Verifica della coerenza dell'immagine coordinata con la mission
- Studio della strategia di comunicazione di breve periodo
- Coordinamento strategie di prezzo con strategie di comunicazione
- Creazione del rapporto con il cliente attraverso l'uso delle community on line e dei social network.



- Gestione e razionalizzazione dei social
- Razionalizzazione dei contenuti (web site e ota)
- Gestione della customer care (recensioni su ogni canale)
- Formazione e affiancamento del personale
- Analisi della concorrenza di pari livello e con pari criticità
- Sviluppo di nicchie di mercato particolari legati a specificità proprie o dell'area di appartenenza
- Istruzione e controllo del personale addetto al booking e al ricevimento per migliorare le modalità di risposta e gestione del customer care.
- Sales planning di lungo periodo e verifiche per quadrimestre o trimestre.

B. Revenue Management

- Analisi degli andamenti delle prenotazioni correnti e degli ultimi anni su base mensile riferendo alle vendite, ai canali e i prezzi.
- Posizionamento del Brand sul web e sul mercato
- Andamento e velocità delle prenotazioni
- Gestione dell'inventario delle camere e programmazione
- Costruzione del calendario

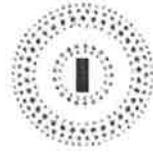
C. Business analytics

- Analisi dei costi fissi e variabili per reparto e complessivi per struttura
- Verifica delle possibilità di gestione ottimizzata dei costi per abbattere la loro incidenza.
- Controllo dei budget produttivi per dipartimento.
- Verifica del costpar e del revpar della gestione
- Verifica dell'andamento dei trend di vendita dei servizi extra nel complesso e per canale.

Vantaggi

Una formula così concepita permette al nostro cliente:

- di avere un management completo con tutti i livelli dirigenziali e intermedi in grado di gestire il personale presente in azienda il cui compito essenziale diviene l'accoglienza e la gestione del cliente e dell'amministrazione quotidiana;
- di risparmiare sul costo dei dirigenti e dei quadri
- di risparmiare sui costi di marketing e commerciali
- di puntare alla massimizzazione dei profitti



INTERLUDE

- di essere parte di un brand che si preoccupa di posizionare il prodotto nel mercato con un suo spazio e una sua dimensione
- di avere il supporto di strumenti atti a migliorare la qualità della vendita e della gestione della struttura.
- di generare un margine operativo in grado di remunerare l'investimento realizzato.

La nostra proposta a voi riservata:

- Collaborazione per Social media management
- Gestione del booking telefonico in orari da stabilire
- Gestione del booking engine (BeMyGuest)
- Formazione personale front office e back office

Il valore economico dei servizi resi come sopra specificati è di €600/mese più IVA.