

## **PORTALE SARDEGNA E FRANCO GRASSO REVENUE TEAM PROTAGONISTI DEL PROGETTO DI DESTINAZIONE REVENUE "SULCIS IN RETE"**

*Nuoro, 1 dicembre 2021*

**Portale Sardegna (PSA:IM - [www.portalesardegna.com](http://www.portalesardegna.com))**, online travel agency (OTA) quotata su Euronext Growth Milan e Franco & Franco S.r.l. (di seguito "**Franco Grasso Revenue Team**"), società di consulenza per il revenue management, comunicano di aver portato avanti il progetto "Sulcis in rete" insieme alle strutture alberghiere del Sud-Sardegna Lu' Hotel Carbonia, Lu' Hotel Riviera, Lu' Hotel Maladroxia, Lu' Hotel Porto Pino, Muma Hostel, Hotel Cala di Seta, Hotel Luci del Faro.

"**Sulcis in Rete**" è il progetto di destinazione revenue che ha visto protagonisti due operatori del mercato turistico nazionale, Portale Sardegna S.p.A. e Franco Grasso Revenue Team, i quali hanno messo insieme la propria visione di sviluppo della destinazione determinato da azioni di sistema, ed un gruppo di albergatori del Sud della Sardegna impegnati nella creazione di un nuovo modello di collaborazione. L'iniziativa è nata dall'esigenza di trasformare l'infruttuosa concorrenza interna in una produttiva collaborazione territoriale unendo le forze per poter ambire ad una competizione di maggior livello in uno scenario di mercato sempre più dinamico e complesso, attraverso una strategia commerciale comune che migliori le performance della destinazione e, di conseguenza, delle proprie aziende.

Nelle intenzioni dei protagonisti del progetto "Sulcis in rete" rientra inoltre l'idea di interpretare in chiave innovativa la strategia di sviluppo turistico della destinazione, attraverso la creazione e il potenziamento della rete di servizi turistici presenti nel territorio, che siano accessibili al turista in modo semplice e veloce.

I risultati numerici conseguiti da questo studio partono da un confronto tra gli anni 2019 e 2021, escludendo l'anno 2020 segnato dalla variabile esogena del Covid-19, ed evidenziano il successo del lavoro svolto insieme. In particolare, il **numero notti prenotate nelle strutture ricettive intercettate dallo studio segna un +13%**, dato significativo in quanto si considera che la stagione 2021 è stata più corta di una "normale", poiché il mercato turistico si è aperto molto in ritardo, facendo perdere le presenze di maggio e quasi la totalità di giugno. Il 13% in più di notti vendute, avendo a disposizione un numero di inferiori di notti vendibili, è un risultato rilevante in quanto testimonia il maggior numero di presenze generate sulla destinazione.

Altro dato importante è il **prezzo medio giornaliero per camera in tali strutture, che segna un +10%**, a dimostrazione che una corretta strategia di revenue, supportata da una base dati ampia, consente non solo di vendere più camere e più notti, ma anche di venderle ad un prezzo maggiore generando maggiore ricchezza sul territorio; infine, il **volume d'affari (fatturato) per tali strutture segna un +26,6%**, che è il risultato di un maggior numero di notti vendute ad un prezzo medio più alto, generando un sensibile incremento del fatturato delle strutture ricettive coinvolte.

In generale, la stagione 2021 ha dato risultati soddisfacenti per la maggior parte degli operatori alberghieri della Sardegna, grazie ad una domanda intensa che si è espressa a partire dal mese di luglio, ma tale domanda doveva essere sfruttata e ottimizzata con le giuste strategie per poter essere trasformata in reddito e in presenze per il territorio.

In prospettiva il progetto rappresenta l'avvio di un percorso di crescita della destinazione attraverso la condivisione di informazioni e dati e la conseguente adozione di una strategia condivisa di Revenue Management sui servizi del territorio. Ciò contribuirà alla creazione di nuovi prodotti turistici e determinerà un miglior posizionamento della destinazione Sardegna sul mercato.

Portale Sardegna si distingue ancora una volta per essere un operatore che ricerca continuamente nuove sfide di mercato, proponendo iniziative innovative e pionieristiche, sia relativamente al prodotto turistico che con riferimento a nuove soluzioni tecnologiche. L'operazione portata avanti nel Sud Sardegna rientra pienamente negli obiettivi aziendali di sviluppo di nuovi trend del turismo, in linea con i progetti Portale Sardegna Point e Welcome to Italy.

**Marco Demurtas**, Direttore commerciale di **Portale Sardegna**: *"I risultati ottenuti dall'operazione "Sulcis in rete" ci confermano che la strada del networking e la condivisione degli obiettivi con i nostri partner, è quella giusta. La destinazione Sardegna può crescere se gli operatori decidono di farla crescere insieme. Quello che abbiamo avviato nel Sud della Sardegna è solo l'inizio di un percorso lungo. Stiamo già lavorando per ampliare la rete delle strutture ricettive che vogliono condividere le strategie, a cui aggiungeremo i servizi esperienziali coordinati dai nostri Portale Sardegna Point del territorio. Saremmo felici di poter coinvolgere altri operatori del territorio che si sentono pronti a condividere questa esperienza. Inoltre, stiamo lavorando per replicare il progetto in altre destinazioni".*

**Franco Grasso**, Amministratore Delegato di **Franco Grasso Revenue Team**: *"Sono particolarmente contento dei risultati ottenuti dall'operazione "Sulcis in rete" e felice della sinergia con un partner importante e così radicato sul territorio come Portale Sardegna. Considerato l'avvio in un periodo così complicato e conoscendo i risultati che possono arrivare dopo il primo anno, l'augurio è che questa operazione, intanto si sviluppi sempre più capillarmente all'interno del Sulcis e che, successivamente, apra la strada ad altri territori per il bene dell'economia della Sardegna".*

**Roberto Ghessa e Nicola Puddu**, rispettivamente Direttore Generale e Direttore Commerciale del **Gruppo Lu' Hotels** catena di 4 strutture alberghiere a Carbonia, Carloforte, Sant'Antioco e Porto Pino, spiegano: *"Siamo fermamente convinti che la condivisione dei dati, informazioni e strategie di Revenue Management siano uno strumento fondamentale ed imprescindibile per affrontare un mercato sempre più dinamico ed imprevedibile, in cui solo un corretto approccio scientifico alla gestione tariffaria possa contribuire all'ottimizzazione dei ricavi e allo stesso tempo sviluppare il posizionamento di una destinazione. La partecipazione al progetto "Sulcis in rete" non fa altro che consolidare le nostre politiche e strategie di total-revenue-management, sostenute fin dagli albori di questa disciplina."*

**Alessandra Tore**, Direttore generale del **Muma Hostel** di Sant'Antioco: *"La nostra posizione in relazione al progetto "Sulcis in Rete" è stata quella della condivisione dei dati in modo da definire un modello di gestione della destinazione che supporti la parte di promo e commercializzazione del prodotto. L'esperienza del revenue management quest'anno ci ha permesso di vendere meglio le*

*camere, performando positivamente i ricavi. Per il prossimo anno procederemmo nello stesso modo, nonostante l'incertezza dei mercati."*

**La Società Franco & Franco S.r.l.**, Franco Grasso Revenue Team (FGRT), è leader nazionale nella consulenza volta allo sviluppo del profitto e del posizionamento strategico alberghiero. Dal 2005 FGRT ha assistito oltre 2.500 strutture ricettive e già dal 2015 ha avviato diversi progetti di reti revenue territoriali in tutto il territorio nazionale.

Nel corso del 2018 e 2019 FGRT ha svolto in Sardegna alcune specifiche attività di ricerca e divulgazione economica in sinergia con il consorzio Uno - Università di Oristano.

Franco Grasso Revenue Team ha svolto uno studio imperniato sull'analisi commerciale di oltre 500 imprese ricettive sarde, che ha prodotto un primo report analitico sulla diffusione delle pratiche di Revenue Management, e sulla condizione della distribuzione digitale dell'offerta turistico-ricettiva della Sardegna, mettendo in evidenza il potenziale di crescita per la destinazione già attraverso la sola attivazione di adeguate e moderne strategie di tariffazione dinamiche.

Il comunicato è disponibile sui siti [www.portalesardegna.com](http://www.portalesardegna.com)

**Portale Sardegna (PSA:IM)**, con sede a Nuoro, è stata fondata nel 2001 da un gruppo di giovani imprenditori con l'obiettivo di promuovere le potenzialità turistiche della Sardegna ed è diventata in pochi anni una realtà consolidata del mercato turistico online. Specializzata sul segmento incoming, consente l'acquisto sia di prodotti turistici aggregati in pacchetti che di singoli servizi (prenotazione alloggi, trasporti, guide). Il business model di Portale Sardegna si basa su 4 pilastri che la caratterizzano, diversificandola dai big player del settore e rendendola protagonista nel proprio mercato di riferimento: presidio web, forte specializzazione sul territorio, travel advisory e pricing competitivo.

**Portale Sardegna SpA**  
**Emittente**

Massimiliano Cossu  
T +39 0784 30638 e +39 0784 39303  
Via Sen. Mannironi, 55 - 08100 Nuoro  
[www.portalesardegna.com](http://www.portalesardegna.com)

**IR Top Consulting**  
**Investor Relations**

Maria Antonietta Pireddu  
m.pireddu@irtop.com  
**Financial Media Relations**  
Domenico Gentile, Antonio Buozzi  
[ufficiostampa@irtop.com](mailto:ufficiostampa@irtop.com)  
T +390245473884  
Via Bigli 19 - 20123 Milano  
[www.aimnews.it](http://www.aimnews.it)