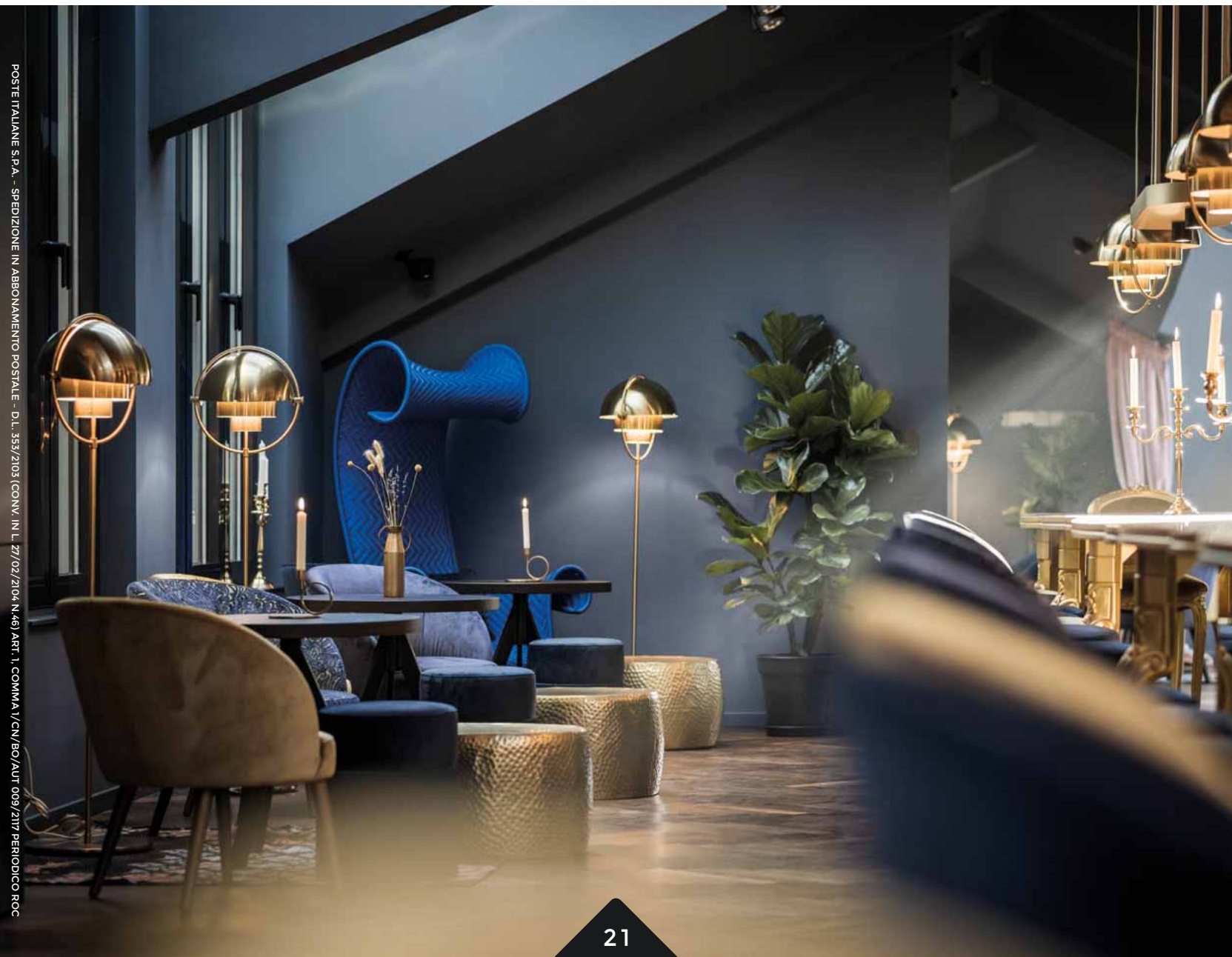


# GUEST

Hospitality | Design | Food | Tendenze



21

2021

ZOKU BY CONCRETE | TENDENZA GLAMPING | STUDIO NOA\* | MAMA SHELTER ROMA | SOU FUJIMOTO  
ISABEL LOPEZ VILALTA | RAFFLES WARSAW | ERGON HOUSE ATENE

# Sysdat Turismo: affidabilità e stabilità

In una fase difficile per il settore dell'hotellerie come quella attuale cresce la richiesta di punti fermi. Come quelli offerti da SYSDAT TURISMO, che propone strumenti efficaci e tutta la solidità di oltre 40 anni di presenza sul mercato. Con una particolarità: la capacità di proporsi e operare come **PARTNER UNICO PER I SERVIZI TECNOLOGICI**



Castello dal Pozzo di Oleggio Castello ha scelto Sysdat Turismo



Luca e Marco Gandola, CEO di Sysdat Turismo

Esperienza, conoscenza del mercato e delle sue dinamiche, una presenza forte e consolidata nel tempo sono valori importanti in ogni settore, e a maggior ragione in un ambito complesso e articolato come quello dell'hotellerie. Lo sa bene Sysdat Turismo, società del Gruppo Informatico Siges che da oltre 40 anni offre soluzioni chiavi in mano alle strutture che operano nel campo dell'ospitalità per soddisfare le esigenze legate all'uso della tecnologia, delle telecomunicazioni e dei servizi.

Sono infatti proprio l'esperienza e specializzazione maturate dall'azienda ad averle permesso di mettere a punto e ottimizzare strumenti altamente innovativi finalizzati a massimizzare l'efficienza di tutti i processi gestionali delle strutture ricettive, dall'Hotel Management ai sistemi CRM, dal Revenue Management alla Business Intelligence, dal Marketing & Comunicazione al complesso e articolato mondo dell'online. Con una particolarità, la capacità di proporsi e operare come partner unico per i servizi tecnologici facilitando la gestione delle relazioni cliente/fornitore.

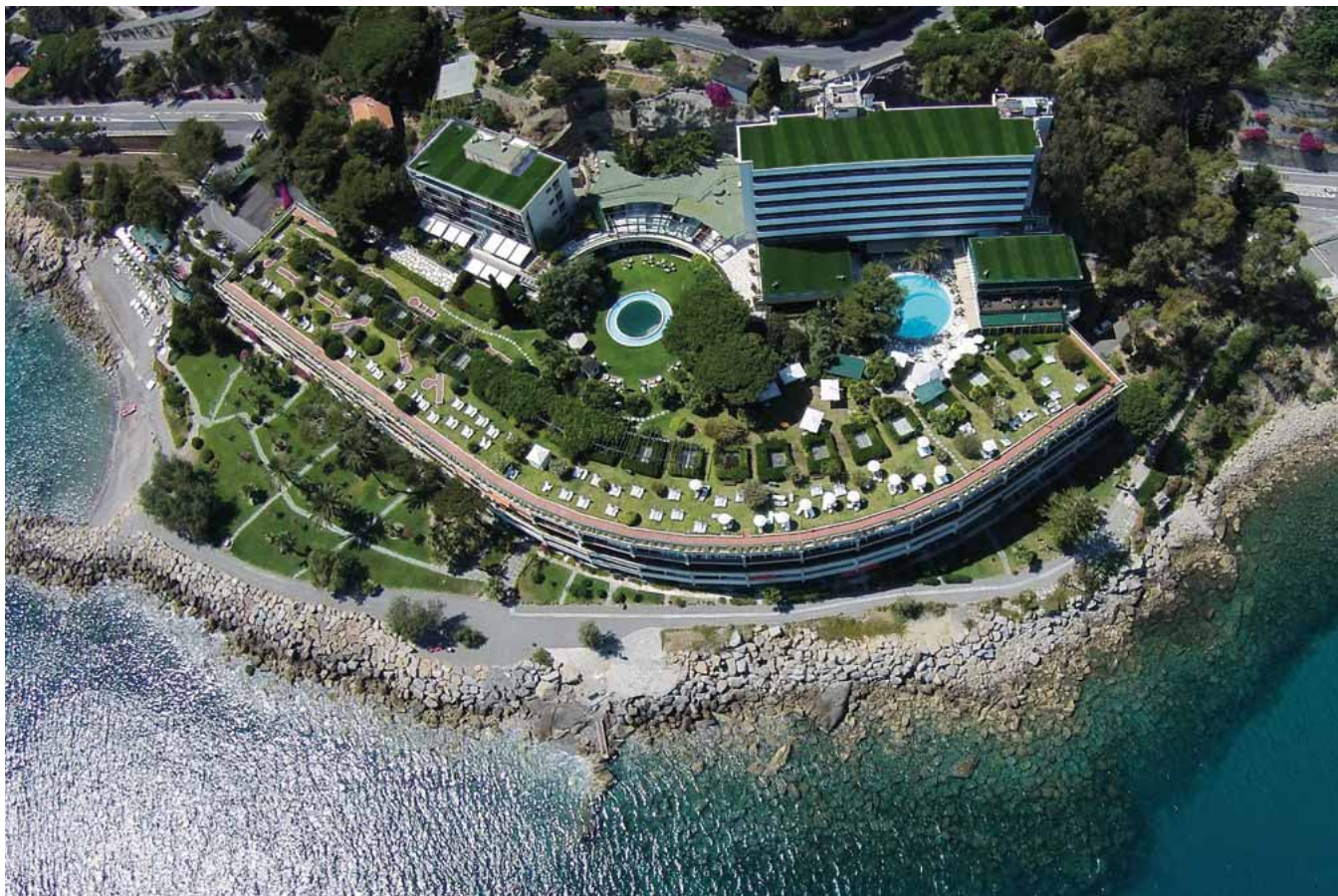
Grand Hotel La Favorita di Sorrento ha scelto Sysdat Turismo



Valori aggiunti che, in una fase delicata come quella attuale, sono divenuti ancor più importanti e strategici grazie alla loro capacità di rispondere con efficacia a un'esigenza espressa con sempre maggiore chiarezza dal mercato, e che si riassume in due termini: affidabilità e stabilità.

Lo sottolineano con forza Luca e Marco Gandola, CEO di Sysdat Turismo, che raccontano come le difficoltà e le nuove problematiche emerse durante la pandemia "hanno indotto le strutture ricettive a orientarsi in misura sempre più importante verso partner solidi e in grado di assicurare una presenza stabile e puntuale. In questo senso, il lavoro e i risultati raggiunti da Sysdat Turismo nei suoi quattro decenni di attività si stanno rivelando una carta vincente. Mai come in questo periodo un numero sempre maggiore di realtà attive nel settore dell'hotellerie ci sceglie non solo per la completezza delle nostre soluzioni ma anche per la nostra capacità di proporci come partner unico di riferimento per tutte le necessità legate all'hospitality management. Un modello di business che non solo elimina totalmente la necessità, dispendiosa in termini

In questi anni difficili molti hotel di prestigio hanno scelto **Sysdat Turismo** per la completezza delle sue soluzioni e per la capacità di proporsi come **partner unico di riferimento** per tutte le necessità legate all'**hospitality management**



Grand Hotel del Mare di Bordighera ha scelto Sysdat Turismo

**IL SOFTWARE MIGLIORE, RESO PIÙ UMANO**  
**Sysdat Turismo crea strumenti funzionali, integrati tra loro,**  
**per aiutarti a migliorare la produttività.**  
**La possibilità di avere uno strumento completo per la tua struttura**  
**ti libera del tempo da poter dedicare ai tuoi clienti.**  
**Le nostre soluzioni crescono e si sviluppano grazie a voi**



Hotel Savoia & Jolanda di Venezia ha scelto Sysdat Turismo

di tempo e organizzativi, di individuare per ogni esigenza o problematica il giusto interlocutore, ma risponde anche in maniera estremamente efficace a quel bisogno di punti di riferimento solidi che connota la fase attuale”.

All'interno di questo generale panorama stanno via via emergendo alcuni trend che, a loro volta, modellano e orientano la richiesta di mercato verso specifiche tipologie di servizi. “Le strutture ricettive”, raccontano Luca e Marco Gandola, “stanno manifestando in misura sempre più marcata l'esigenza di comunicare, di lanciare al mercato segnali di presenza e ai propri clienti di rassicurazione sull'affidabilità degli standard di sicurezza adottati. Ciò ha determinato una forte crescita della richiesta relativa ai nostri servizi di marketing e comunicazione, che a sua volta sta esercitando un

importante effetto di traino sulla domanda dei nostri software, e in particolare di quelli focalizzati su CRM e servizi online come il web check in, oggi particolarmente richiesto data l'esigenza di limitare i contatti”. Ma l'attuale fase, come tutti i momenti trasformativi, sta spingendo gli operatori dell'hotellerie anche verso un generale ripensamento di metodi e processi, che a sua volta ha importanti riflessi sugli strumenti utilizzati in questi ambiti. “È una tendenza che abbiamo rilevato con molta chiarezza”, confermano Luca e Marco Gandola, “e accompagnato con tutta la nostra esperienza e gli strumenti software del nostro portfolio. Anche in questo caso la solidità e continuità della presenza di Sysdat Turismo sul mercato ci ha permesso di cogliere importanti opportunità, costruire nuove partnership e consolidare ulteriormente quelle già in corso”.

***sysdat-turismo.it***