

Due eleganti strutture del portafoglio Roomize: 1. Dar Darma, riad di lusso nel cuore della medina di Marrakech (Marocco). 2. Casa Mosquito, boutique hotel di Rio de Janeiro (Brasile)



Un mondo di camere per voi

DEBUTTA **ROOMIZE**, SOCIAL NETWORK DEDICATO A TITOLARI E MANAGER

Sull'affollata scena del turismo on line è da poco apparso un nuovo attore, Roomize, social network dedicato a titolari e a direttori di hotel di tutto il mondo, il cui scopo principale è quello di consentire loro un gratuito scambio camere, a uso e consumo personale (roomize.com). Questo "swap network", aperto a hotel, bed&breakfast e agriturismi di tutto il mondo, è stato presentato all'ultima edizione della Borsa Internazionale del Turismo di Milano e ha suscitato grande interesse tra gli addetti ai lavori. «Il concept di Roomize - spiega Giusy Palazzolo, marketing manager del progetto - è innovativo ma semplice da comunicare: i vantaggi sono stati apprezzati subito sia in Italia, sia all'estero e il nostro primo iscritto è stato il titolare di un hotel newyorkese. La nostra brand awareness sta crescendo enormemente grazie alla diffusione "virale" di quella che è in fondo un'idea originale e che sta generando un buon numero di iscritti e di utenti. A

tal proposito puntiamo a raggiungere i 10mila iscritti in 2 anni». Il meccanismo è semplice: un proprietario o un direttore di hotel pubblica su Roomize la sua struttura e la camera che vuole scambiare, ricerca una struttura con la quale gli piacerebbe fare lo scambio di camera e, una volta trovata, contatta il collega inviandogli una proposta di "swap", concordando date e altri dettagli del periodo di vacanza.

Un decalogo per gli iscritti

Formalmente Roomize non garantisce il buon esito dell'accordo, ma a tutela dell'albergatore, soprattutto nei casi di scambio non simultaneo, c'è un decalogo con una serie di consigli utili per un'esperienza di scambio proficua e per creare un rapporto di fiducia. Aggiunge Palazzolo: «Alla definizione dell'accordo di scambio viene fornito un modulo contrattuale che ripiloga i dettagli concordati. Se scaricato, firmato e ricaricato all'interno della pagina relativa, costituisce un impegno scritto e controfirmato. Abbiamo inoltre in cantiere una formula assicurativa da sottoscrivere prima della partenza, al fine di tutelarsi rispetto ad eventuali mancanze da parte di uno dei due soci». Per ora l'iscrizione è gratuita ma il modello di business del social network è in evoluzione: i ricavi potrebbero provenire dalla pubblicità o da un'eventuale commissione sugli scambi andati a buon fine. **F.M.**



Roomize non è solo un "luogo" di scambio di camere riservato ai professionisti, ma come rimarca Giusy Palazzolo, marketing manager del social network, è anche una chat, una web mail (integrata al sito) e un forum dedicato alla condivisione delle esperienze professionali. Inoltre i soci che non vogliono "scambiare", possono prenotare una camera negli hotel iscritti con uno sconto minimo del 10% sulla migliore tariffa disponibile sul mercato.