

# Il percorso di acquisto dei viaggiatori

## Come pianificano e prenotano i loro viaggi online

### In primo piano: ospiti di case vacanza



Questo studio illustra il comportamento delle persone lungo il complesso e sfaccettato percorso di acquisto di un viaggio. Svela, inoltre, i principali fattori che influenzano le loro decisioni quando prenotano online.

Lo studio di Luth Research include dati sugli ospiti di case vacanza ottenuti da:

- oltre 700 intervistati
- più di 15.000 iscritti (dati digitali longitudinali)

Gli ospiti di case vacanza passano circa 40 giorni a pensare al loro viaggio e quasi 45 giorni a organizzarlo, tempi più lunghi rispetto alla media dei vari tipi di prenotazione (hotel, voli, ecc.). La prenotazione avviene circa 3 mesi prima della partenza, notevolmente in anticipo rispetto alla media.



### Viaggi più lunghi e gruppi più grandi



**10,7 giorni**

Durata media del viaggio  
→ rispetto alla media di 8,8 giorni dei vari tipi di prenotazione



**3,2 persone**

Dimensioni medie del gruppo  
→ rispetto alla media di 2,4 persone dei vari tipi di prenotazione



**48%**

Ospiti che viaggiano in famiglia  
→ rispetto alla media del 37% dei vari tipi di prenotazione



### Disponibilità a lasciarsi ispirare sulla meta

**Il 63%**

degli ospiti di case vacanza non ha in mente una meta specifica oppure considera più opzioni.



### Risorse utilizzate lungo il percorso di acquisto

Gli ospiti di case vacanza sono più propensi, rispetto ad altri viaggiatori, a usare social media e siti di metasearch (come Google Voli e Kayak) durante il loro percorso di acquisto.



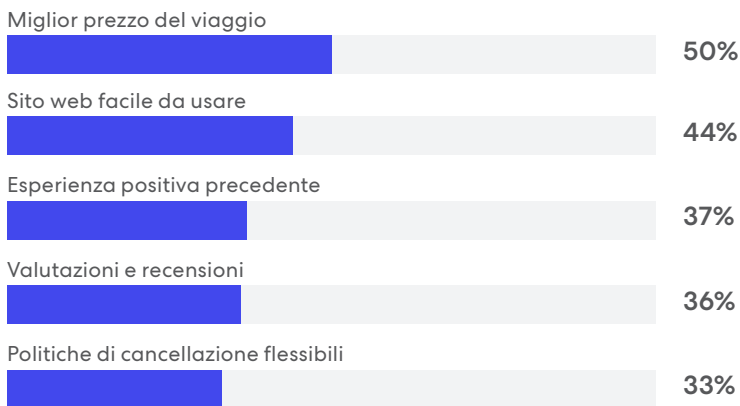
\*I siti di case vacanze in affitto sono considerati agenzie di viaggio online nei dati digitali.

### Consultazione di contenuti superiore alla media nei 45 giorni che precedono la prenotazione

**511 minuti**

di consultazione di contenuti di viaggio  
→ rispetto ai 303 minuti degli altri viaggiatori

Quando si tratta di scegliere dove organizzare e prenotare i loro viaggi, un'esperienza positiva precedente è più importante per gli ospiti di case vacanza che per gli altri viaggiatori.



## Gli ospiti di case vacanza tendono a essere più influenzati dalla pubblicità

 **Il 26%**

degli ospiti di case vacanza sostiene che la pubblicità ha influenzato la propria decisione di prenotare

→ rispetto a una media del 19% se si considerano tutti i viaggiatori

### ← Cosa ritengono influenzati di più le loro decisioni:



**53%**  
Immagini di grande impatto



**50%**  
Offerte o promozioni



**44%**  
Contenuti che propongono esperienze interessanti

## Gli ospiti di case vacanza pagherebbero di più per prenotare con un programma fedeltà

**Il 40%** degli ospiti di case vacanza è iscritto a un programma fedeltà come One Key™

### ↑ Tra gli iscritti:

- Per il 65% è importante prenotare con un brand che offre un programma fedeltà a cui è iscritto  
→ rispetto a una media del 58% se si considerano tutti i viaggiatori
- Il 19% pagherebbe di più per prenotare con un brand che offre un programma fedeltà a cui è iscritto  
→ rispetto a una media del 12% se si considerano tutti i viaggiatori

## Motivi principali per cui gli ospiti di case vacanza sono interessati ai programmi fedeltà



**73%**  
Sconti sul prezzo



**57%**  
Accumulare punti o vantaggi fedeltà per viaggi futuri



**57%**  
Offerte per soli iscritti



**49%**  
Upgrade gratuiti

## Considerazioni principali

### Gli ospiti di case vacanza valutano a lungo le opzioni a loro disposizione.

Assicurati che il tuo profilo sia aggiornato e metta in evidenza tutte le caratteristiche migliori della struttura e della zona circostante. E ricorda di caricare l'inventario e la disponibilità, per aiutare gli ospiti a trovare la tua struttura appena iniziano a progettare il loro viaggio.

### Gli ospiti di case vacanza viaggiano in gruppi più grandi e soggiornano più a lungo.

Dota la tua struttura di servizi in grado di far sì che i gruppi numerosi si sentano a casa e a proprio agio, come letti extra, elettrodomestici all'avanguardia e spazi esterni funzionali. In più, potresti offrire uno sconto basato sulla durata del soggiorno per più di 7 o 28 notti.

### Gli ospiti di case vacanza vogliono esperienze senza intoppi.

Punta a offrire loro la migliore esperienza di prenotazione possibile. Sfrutta strumenti come la Prenotazione Immediata e le condizioni di cancellazione flessibili, per ricevere recensioni positive da parte degli ospiti e convincerli a prenotare di nuovo la tua struttura in futuro.