

SALA PURGATORIO

SALA INFERNO

SALA PARADISO

SALA TERRA

10:00 - 10:30

BENVENUTI A SCALE ITALIA

Falsi miti e leggende nel mondo degli affitti brevi

10:30 - 11:00

MARCO CELANI

PRESIDENTE AIGAB

I numeri, il valore e gli ultimi trend del mercato italiano degli Affitti Brevi tra stato dell'arte e prospettive

11:00 - 11:30

PAOLA LAZZERETTI

SENIOR MANAGER PER B2B PARTNER SUCCESS TEAM AT VRBO

Il percorso di acquisizione

Dall'ispirazione alla prenotazione: un'analisi dettagliata del percorso del viaggiatore

11:30 - 12:00

PANEL

BART-JAN LEYTS

CEO AND FOUNDER OF OTAMISER

SAMUELE BALDESSERONI

CO-FOUNDER DI LUXFORSALE SHORT RENT

VINCENZO CAPOZZOLI

CEO & founder Napoli Apartments

Azione e reazione delle istituzioni

Moderatore **Marco Novarese** - Professore Associato di Economia Politica, Università del Piemonte Orientale
Barbara Gramolotti - Referente del progetto "Distretto del Novese"

Marco Celani - Presidente Aigab
Angelo Malerba - Presidente Anbba

L'ottimizzazione del ranking come chiave per scalare

Il Property Management di Lusso

Temi chiave: - La storia del Property Management e la sua evoluzione attuale - Gestione immobiliare di Lusso - Tendenze future di questo segmento di mercato

Boundless Housing protagonista del progetto "Fattore Napoli Società Benefit". Il Property Manager incontra il territorio.

12:00 - 12:30

PAUSA NETWORKING

12:30 - 13:00

MIKAELA HILLERSTROM & SERGIO LOMBARDI

M.H. | AVVOCATO AMMINISTRATIVISTA E PENALISTA SPECIALIZZATA IN TURISMO S.L. | PRESIDENTE DELL'OSSERVATORIO SUL TURISMO DELL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI ROMA

Contratti e fatture: parlatevi!

Come costruire i contratti di Mandato e Rent-to-rent per i Property Manager e come configurare la fatturazione sulla base dei contratti

ANTOINE SERRURIER

CEO COCOONR

COCOONR 2014- 2024 - da 1 a 4000 unità. Come scalare e mantenere la qualità allo stesso tempo?

ALESSANDRO PONCINI

MANAGER, SOLUTIONS CONSULTANTS EUROPE PRICELABS

Sfatiamo i miti sui prezzi dinamici negli affitti brevi

Questa complessa metodologia è circondata da miti e malintesi. Tuttavia, variare i prezzi in base alla domanda di mercato e ad altri fattori può migliorare di molto la gestione delle vostre proprietà.

GUIDO FORACI

DIRETTORE COMMERCIALE ITALIANWAY

Corsi online per property manager: Formazione reale o False promesse?

13:00 - 13:30

MARCO CELANI

CEO ITALIANWAY

Cosa sta accadendo sui mercati di tutto il mondo e come proteggere il proprio business di fronte a nuovi regolamenti e restrizioni annunciate

PANEL

Per quali motivi ci sono così tante difficoltà tecnologiche?

Moderatore **Richard Vaughton** - Co-founder Yes Consulting
Marcus Räder - CEO & Co-Founder Hostaway
Lorenzo Lella - Head of Sales Octorate
Oreste Fischetti - Area Sales Director for the South Mediterranean Avantio

MARC RIBAIL

FOUNDER OF QALIA

La vostra road map della sostenibilità: i passi semplici, gratuiti e praticabili per iniziare

NOEMI OREGLIA

REVENUE CONSULTANT AND TEAM LEAD FOR THE ITALIAN MARKET AT BEYOND

L'importanza degli eventi nella vostra strategia di revenue: come individuarli e sfruttarli al meglio

Quando viene annunciato un evento nel vostro mercato, capire come applicare strategie avanzate di revenue management è fondamentale per avere successo in un ambiente dinamico e competitivo. In questa presentazione imparerete

- Come regolare i prezzi in tempo reale in base alle fluttuazioni della domanda per massimizzare i ricavi.
- Metodi di analisi dei dati e delle tendenze di mercato: 3 consigli per utilizzare i dati di ricerca
- Le migliori pratiche per sfruttare al meglio gli eventi (con esempi reali!)

13:30 - 14:30

PRANZO

14:30 - 15:00

SERGIO LOMBARDI

PRESIDENTE DELL'OSSERVATORIO SUL TURISMO DELL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI ROMA

Il turismo extralbergghiero: una vera miniera per comuni e regioni.

PANEL

Umani vs umanoidi - dov'è l'equilibrio? Come mantenere l'umanità nell'ospitalità

JOHN AN

FOUNDER AND PRESIDENT OF OHANA STAY AND FOUNDER/CEO OF TECHTAPE

Guidare le performance di fatturato

CHIARA CONTENTE

SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER ITALIANWAY

Sfide e opportunità della distribuzione online e multicanale nel vacation rental

Analisi delle (abbondantissime) risorse economiche che le comunità locali ricevono dai flussi turistici

Moderatrice **Deborah Labi** - Founder Have You Got and The Techsplained Series
Luca Zambello - Co-founder and CEO of Jurny
Shahar Goldboim - Founder and CEO of Boom

15:00 - 15:30	MAURIZIO BELLANTE	ROBIN CLIFFORD & DALE SMITH	NEELY KHAN	SABINA GIESE
	AUTORE DEL LIBRO BEST SELLER "SENZA GIRARCI TROPPO INTORNO"	R.C. SALES DIRECTOR FOR EMEA AT GUESTY D.S. CEO OF THE HOST & STAY GROUP	I-PRAC MANAGING DIRECTOR	BUSINESS DEVELOPMENT - STRATEGIC PARTNERSHIPS BARBARHOUSE
	Vantaggi e Sfide del Finanziamento Collettivo	La vita di un property manager, il viaggio verso mille proprietà e oltre	Storie, soldi e il grande grosso errore <i>Probabilmente state raccontando una qualche storia per la vostra attività di affitti brevi, perché tutti vi hanno detto di farlo. Ma il problema è che pochi (ancora oggi) capiscono come raccontare storie che convertano effettivamente e catapultino la crescita del vostro marchio. Unitevi all'Hospitality 'Story Person' Neely Khan per una sessione coinvolgente su tutto ciò che riguarda le storie e su come farle fruttare per voi.</i>	Oltre il lusso: Property Managers a 5 stelle <i>Guida alla gestione di immobili di lusso: come eccellere in ogni aspetto</i>
15:30 - 16:00	MARCO CANGEMI & TIZIANA BABBUCCI	DAVIDE SCARANTINO	PANEL	CATERINA SANTUCCIONE
	M.C. MARKETING MANAGER TARAHOME CONSULTING T.B. DIGITAL STRATEGIST TARAHOME CONSULTING	PRESIDENTE ITALIANWAY SPA		SALES DIRECTOR SYSPAY
	L'importanza del marketing per la tua attività	I property manager alle prese con gli accertamenti dell' Agenzia delle Entrate: esempi concreti di contenziosi in corso e strategie per evitare di compromettere la propria attività" <i>Dopo anni di fatica e rischi che il property manager si assume in prima persona nella gestione della propria attività, con un mestiere spesso molto complicato e poco profittevole, può ritrovarsi anche ad affrontare e dover gestire contestazioni da parte del Fisco. Gli errori da non commettere e le precauzioni da attuare".</i>	Sostenibilità: distinguersi negli affitti a breve termine - approfondimenti e storie di successo Moderatrice: Vanessa De Souza Lage - CEO & co-founder of Sustonica; Andrea Laghi - Head of Sales Affitti Brevi Italia; Cristiana Carpini , Ceo Tara Home Consulting; Thomas Loughlin - Program Manager Sustainability Booking.com	Il Lato Oscuro dei Pagamenti e le Evoluzioni Future del settore tra Smonetizzazione, Intelligenza Artificiale e Crypto
16:00 - 16:30	PAUSA NETWORKING			
16:30 - 17:00	FRANCESCO ZORGNO	ANNIE HOLCOMBE	MICHELE KRZANOWSKI	MASSIMO BERNARDI
	CO-FOUNDER & CEO CLEANBNB	NEXTPAX DIRECTOR OF TECHNICAL SUPPLY PARTNERSHIPS-AMERICAS CO-HOST ALEX AND ANNIE-THE REAL WOMEN OF VACATION RENTALS PODCAST CO-FOUNDER AHA MOMENTS	CO-OWNER AND MARKETING AND DIGITAL INNOVATION MANAGER AT ETESIAN S.P.A	RESPONSABILE DELLE VENDITE E DELLO SVILUPPO IN FULL PRICE
	Scalare in Italia	Diversificare la distribuzione per gli affitti brevi <i>In un panorama in continua evoluzione come quello dell'ospitalità e dei viaggi, la chiave del successo per i gestori di case vacanza sta nella diversificazione dei canali di distribuzione. Questa sessione esplora strategie innovative e approcci pratici per espandere la vostra portata oltre le piattaforme tradizionali. Che siate proprietari, gestori o professionisti del settore, unitevi a noi per scoprire come sfruttare le tecnologie emergenti, le partnership e i mercati di nicchia per massimizzare i tassi di occupazione e i profitti. Potrete imparare dai leader del settore che hanno affrontato con successo le complessità della diversificazione della distribuzione e ottenere informazioni su come adattare le vostre strategie di marketing e operative per capitalizzare le nuove opportunità. Sarete così in grado di implementare una strategia di distribuzione diversificata che garantisca una crescita sostenibile e la capacità di resistere nel mercato competitivo delle case vacanza.</i>	La scalata da impresa ad azienda: organizzazione, processi e tecnologia <i>Parleremo e racconteremo di come si passa da impresa ad azienda senza morire dietro l'operatività. Noi pensiamo che essere un property manager non significhi solo riuscire ad acquisire il maggior numero di appartamenti possibili ma, soprattutto, saper gestire le operations e il facility. Racconteremo, quindi, come ci siamo riusciti noi che, ripartendo da organizzazione, processi e tecnologia siamo stati in grado di marginare anche sulle pulizie chiudendo il 2023 con circa il 20% di Ebitda</i>	Non importa quanto è grande il tuo alloggio, ma come lo usi! <i>Un buon lavoro sull'identità delle tue strutture può portare risultati enormi in termini di:</i> <ul style="list-style-type: none">- ricavi e costi- recruiting- marketing <i>- SODDISFAZIONE PERSONALE (e riduzione dello stress!)</i> <i>Come fare? Te lo raccontiamo e condividiamo i numeri che lo confermano.</i>
17:00 - 17:30	FEDERICO GALARDI	PANEL	ELYSE ADJOBI & TIZIANA BABBUCCI	LUCA ALBANO
	GENERAL MANAGER ITALIA JOIVY		E.A. SOCIAL MEDIA MANAGER TARAHOME CONSULTING T.B. DIGITAL STRATEGIST TARAHOME CONSULTING	DIRECTOR OF PARTNERSHIP & ITALY CUSTOMER ALLIANCE
	Adattarsi al cambiamento: tendenze e innovazioni nel mercato del Living	Durante l'espansione, c'è ancora bisogno di uffici locali di property managers? Moderatrice Arianna Tomelleri - Vice President Tara Home Consulting -representative ANBBA Giulio Kadò - founder of Welcome Kadò; Sebastian Malec - Head of Growth at Tedee; Erika Rea De Falco - Italian market representative for KeyNest	Social Network : caposaldo della vostra attività	La roadmap del sentimento degli ospiti: un approccio strategico per aumentare le tue prenotazioni
SALA PURGATORIO				
SALA PURGATORIO		SALA INFERNO		SALA TERRA
SALA PARADISO			SALA TERRA	

	OPEN	BOOK DIRECT STAGE	INVESTMENT FORUM	OPEN
9.45	BENVENUTI A SCALE ITALIA - DAY 2			
10:00 - 10:30	ANTONIO BARBARA SOCIO FONDATORE E CEO BARBARHOUSE	DAMIAN SHERIDAN FOUNDER & DIRECTOR SCALE	MARCO CELANI CEO ITALIANWAY PRESIDENTE AIGAB	FEDERICA PETRONGARI CO-FOUNDER STARTBNB
	Sognare in grande da 0 a 3000 immobili	Il potere della fiducia - 10 consigli essenziali per ottenere maggiori prenotazioni dirette <i>Tutti vogliamo più prenotazioni dirette, ma come si può ottenere questo risultato senza la fiducia? Il fondatore di Book Direct Show, Damian Sheridan, condividerà i suoi 10 consigli principali per garantire che i visitatori del vostro sito web si fidino del vostro marchio e prenotino con voi!</i>	Introduzione del mercato Real Estate	L'avvio dell'attività di una struttura extralberghiera come opportunità di rendere un immobile conforme alle normative specifiche L'importanza di avere un immobile conforme alle norme in materia di urbanistica, edilizia, sicurezza degli impianti e igienico-sanitarie
10:30 - 11:00	MARKUS RÄDER CEO & CO-FOUNDER HOSTAWAY	LUCA BOVE IMPRENDITORE E FONDATORE DI LOCAL STRATEGY E I'M EVOLUTION	MICHELE DIAMANTINI & MARCO CELANI M.D. CEO HALLDIS M.C. CEO ITALIANWAY E PRESIDENTE AIGAB TBA I SGR	ALEN MÉAULLE ART DIRECTOR TARA HOME CONSULTING
	La clientela sta cambiando: il software giusto vi terrà al passo coi tempi	Google per le Case Vacanza <i>Il 62% dei viaggiatori nel mondo usa la ricerca Google. E la usa in tutte le fasi, anche per cercare le case vacanza.</i>	Discussione aperta	L'home staging: un valore aggiunto
11:00 - 11:30	GIULIA CIBELLI & MARCO PROFITA AMMINISTRATORI ITALIAN HOMING	RICHARD VAUGHTON CO-FOUNDER YES CONSULTING	GUIDO FORACI DIRETTORE COMMERCIALE ITALIANWAY	MARCO CANGEMI & ALEN MÉAULLE MARKETING DIRECTOR & ART DIRECTOR TARA HOME CONSULTING
	Crescita Smart: da 8 a 100 appartamenti con una rete commerciale solida e gestione operativa efficace	Le OTAs fanno bene alla salute	Buytorent, Mercato immobiliare e Case vacanza, il mix perfetto per creare valore	Dare forma alla propria identità attraverso il branding
11:30 - 12:00	PAUSA NETWORKING			
12:00 - 12:30	MICHELE KRZANOWSKI & ROSANNA DE FRANCESCO M.K. CO-OWNER E MARKETING AND DIGITAL INNOVATION MANAGER ETESIAN S.P.A R.D.F. MARKETING MANAGER ETESIAN S.P.A	DAVIDE SCARANTINO PRESIDENTE ITALIANWAY	PIETRO ZAMPINO Business Developer Manager di Buytorent	VALENTINA PESKERELLI FOUNDER AND OWNER LE CASE DI VALENTINA
	La Phygital Customer Experience: la strada, dal digitale al fisico, verso le 5 stelle	Quanto è importante lavorare sulle prenotazioni dirette	BTR e casi studio	La qualità e la gentilezza come vantaggi competitivi
12:30 - 13:00	LUIGI CACCIATORE ARCHITETTO E COMPONENTE OSSERVATORIO ODCEC ROMA	ALEX O. HUSNER CEO OF DIRECTLY ALEX	FLAVIO ANGELETTI MANAGING DIRECTOR JOYVI INVESTMENTS	GIORGIA DEIURI FOUNDER AJG INNOVAZIONE
	SALVA CASA: le nuove opportunità per il settore immobiliare e turistico ricettivo. <i>Con l'ultima manovra di Governo ratificata per il mondo dell'urbanistica e dell'edilizia, emergono nuove opportunità per reinstaurare quel diffuso stato di legittimità immobiliare anche a tutte le strutture ricettive presenti sul territorio. Essenziale quindi, per tutti gli operatori di settore, comprendere i principali temi affrontati dal Decreto Salva Casa direttamente connessi al settore del Turismo.</i>	Come ottenere il 95% di prenotazioni dirette usando il marketing del Flywheel <i>Unitevi ad Alex Husner per una sessione illuminante in cui vi svelerà come accelerare le prenotazioni dirette implementando il Marketing Flywheel (marketing del volano). Questo approccio innovativo integra sette elementi cruciali - sito web, contenuti, SEO, social media, gestione della reputazione, e-mail marketing e campagne a pagamento - creando un importante ciclo auto-rinforzante di crescita e coinvolgimento degli ospiti.</i>	Strategie di investimento immobiliare: un mercato in evoluzione	Creare Valore nelle Comunità Locali: Strategie di Sostenibilità Sociale che innovano per i Piccoli Comuni
13:00 - 13:30	MARCO NICOSIA CEO E FOUNDER FULLPRICE	ADRIANO CARÀ MARKETING MANAGER FT LAB	FRANCESCO ZORGNO CEO & CO-FOUNDER CLEAN BNB	SABINA GIESE CEO & FOUNDER GSA DEVELOPMENT
	Che tempo farà nel Revenue del 2025? <i>Vediamo le previsioni di Full Price e impariamo insieme come trasformare una giornata nuvolosa in una di pieno sole. E se piove? Usiamo l'ombrello del pricing 3D.</i>	Meta Ads per la vendita diretta: approccio e strategie	Compravendita	Non sono solo i dettagli a contare. Creare ed investire negli immobili di lusso: un'opportunità senza confini
13:30 - 14:30	PRANZO			
14:30 - 15:00	MASSIMO MAGNI CEO AFFITTI BREVI ITALIA	CHRISTOPHE SALMON CO-FOUNDER REVVOOS	RICHARD VAUGHTON CO-FOUNDER YES CONSULTING	BOB GARNER FOUNDER AND CEO ENVIRONMENTAL
	Affitti Brevi, Relazioni Lunghe: il triangolo felice tra property manager, proprietari e territorio	Sfruttare le recensioni per scalare la tua attività di affitti brevi	Le aziende sane hanno più opportunità!	Come la sostenibilità si sta radicando negli affitti brevi e come puoi reagire

Grazie alla loro competenza nella gestione e promozione degli immobili, i property manager non solo aumentano la redditività per i proprietari, ma contribuiscono anche allo sviluppo sostenibile del territorio. Collaborano con le comunità locali, valorizzano le risorse culturali e naturali, e promuovono il turismo responsabile. Scopri come creare un circolo virtuoso che avvantaggia proprietari, ospiti e l'intero territorio

Bob parla dei cambiamenti in materia di sostenibilità che interessano gli affitti a breve termine, dato che il tema si sta spostando dalla nicchia al mainstream. Parla di cosa significa per la vostra attività e di come potete agire per far parte di questa dinamica in evoluzione.

15:00 - 15:30	MATTEO MIGNARDI CO-FOUNDER STARTBNB	NEELY KHAN I-PRAC MANAGING DIRECTOR	PANEL	ANDREA LAGHI HEAD OF SALES, BUSINESS DEVELOPMENT AND PARTNERSHIPS AFFITTI BREVI ITALIA
	<p>Novità e nuovi adempimenti fiscali nel settore extralberghiero</p> <p>L'importanza della regolarità di una struttura extralberghiera in un periodo di cambiamenti e innovazione</p>	<p>Come il Trust Marketing può triplicare i tuoi profitti</p> <p>Ogni decisione che prende un cliente o un ospite pagante si basa sulla fiducia. La verità è che se una persona non si fida di voi o del prodotto che state vendendo, non avrà mai un rapporto transazionale con voi, a prescindere da quanto siano appariscenti le vostre pubbliche relazioni o il vostro marketing. In questa sessione Neely Khan, illustrerà i pilastri fondamentali di una solida strategia di marketing basata sulla fiducia e come questa possa triplicare le entrate della vostra attività di affitti brevi</p>	<p>Le Aggregazioni nel settore degli Affitti Brevi: come creare valore attraverso le economie di scala</p> <p>Moderatrice Cristiana Carpini - CEO Tara Home Consulting Alvise Vigilante - CEO, Etesian S.p.A., Filippo Naldoni - Founder, Director of Origination and Revenue Management, Etesian S.p.A</p>	<p>Segui il ritmo: il fattore tempo per un Property Manager</p> <p>Il tempo è una risorsa spesso sottovalutata nel settore degli affitti brevi, dove la velocità e la tecnologia sembrano dominare. Tuttavia, una gestione ottimale del tempo può fare la differenza tra un property manager ordinario e uno vincente. Non si tratta solo di seguire il ritmo della stagionalità turistica, ma anche di sincronizzare ogni fase del processo: dall'acquisizione degli immobili alla durata dei contratti ai rinnovi, fino alla gestione del lead time e delle prenotazioni. La chiave del successo risiede nel trovare il giusto equilibrio tra efficienza e qualità, trasformando la frenesia in un'armonia di operazioni ben orchestrate.</p>
15:30 - 16:00	PAUSA NETWORKING			
16:00 - 16:30	EMANUELE MARIA SACCHI EXECUTIVE MANAGER DI EVOLUTION FORUM	ANTONIO BARBARA SOCIO FONDATORE E CEO BARBARHOUSE	MICHELE DIAMANTINI, MARCO CELANI, ROBERTA VERCELLOTTI M.D. CEO HALLDIS M.C. CEO ITALIANWAY E PRESIDENTE AIGAB R.V. PROJECT MANAGEMENT OFFICE ITALIANWAY	STEFANO TODISCO HOSPITALITY TRAINER & BUSINESS COACH
	<p>Team- Squadra vincente come creare un team unito, che punti in alto</p> <p>Come creare un ambiente dove le persone vogliono davvero dare il massimo - come ridurre contrasti e incomprensioni e favorire la ricerca dell'eccellenza</p>	<p>Come fare +50% di prenotazioni senza OTA con il proprio sito</p>	<p>conclusionone</p>	<p>Differenziarsi per Crescere: Strategie di Unicità nel Settore degli Affitti Brevi</p>
16:30 - 17:00	FRANCESCO ZORGNO CEO & CO-FOUNDER CLEAN BNB	PIERO AZZARITI CEO FEELINGITALY		STEFANO TODISCO HOSPITALITY TRAINER & BUSINESS COACH
	<p>Crescita</p>	<p>Le experience per ottimizzare il rendimento di impresa</p>		<p>Dal Valore al Prezzo: Strategie di Pricing negli Affitti Brevi</p>
17:00	CHIUSURA			