


<p><b>PROGETTO: HermesHotels DMS</b></p> <p>HermesHotels è il Distribution Management System che permette agli hotel di poter gestire in modo efficiente e profittevole i canali distributivi online del settore turistico alberghiero</p>	 <p>HERMESHOTELS!</p>
<p><b>ONE LINE PITCH:</b>  <b>Centralizzazione ed ottimizzazione</b> della vendita e distribuzione del prodotto alberghiero nei canali di e-commerce turistici attraverso un unico pannello di controllo basato su web denominato HermesHotels @ DMS – DISTRIBUTIUN MANAGEMENT SYSTEM</p> <p>Attraverso HermesHotels @ DMS l'Hotel ha la possibilità di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sostituire l'utilizzo di <b>40 differenti extranet</b> di sistemi di prenotazione online con un solo pannello di controllo</li> <li>• Migliorare l'<b>efficienza</b> della gestione distributiva dell'hotel</li> <li>• <b>Ottimizzare</b> i canali distributivi con una migliore segmentazione</li> <li>• Aumentare la <b>performance</b>, la redditività e la marginalità aziendale</li> </ul>	<p><b>PROFILO AZIENDA:</b>  <b>URL:</b> <a href="http://www.hermeshotels.it">www.hermeshotels.it</a>  <b>SETTORE:</b> ICT per Turismo  <b>COLLABORATORI:</b> 8  <b>COSTITUZIONE:</b> 2004</p>
<p><b>BUSINESS SUMMARY:</b>          La piattaforma HermesHotels DMS è funzionante da circa 3 anni. Al momento è online la versione 3.5 e stiamo per rilasciare la 3.6. La versione nuova 4.0 verrà rilasciata nei primi mesi del 2011.          Il prodotto ha superato la fase di introduzione nel mercato ed è arrivata ora la fase di sviluppo di cui necessitiamo fondi per incrementare la base clienti.</p>	<p><b>CONTATTI:</b>  <a href="mailto:m.damore@athenasolutions.it">m.damore@athenasolutions.it</a>  <b>06 6873701</b>  <b>3334276622</b></p>
<p><b>CLIENTI:</b>          Attualmente sono circa 80 i clienti che utilizzano con soddisfazione. Ci sono sia Catene Alberghiere Nazionali come la Baglioni Hotels, gli Albani Hotels, Bologna Art Hotels, La Griffe Hospitality Group ma anche hotel indipendenti come Hotel Manzoni di Milano, Geovillage di Olbia, Black Hotel, e strutture di dimensioni minori come quelli di Capri: Hotel Excelsior Parco, Hotel Le Syrene, Hotel Capri, Hotel La Floridiana.</p>	<p><b>INFORMAZIONI FINANZIARIE:</b>  <b>FATTURATO PRIMI 10 MESI 2010</b>  <b>150.000</b>  <b>FUNDING STAGE:</b>  <b>2010 €200.000</b>  <b>2011 €150.000</b>  <b>CAPITALI PREVISTI 2011:</b>  <b>2011 €350.00</b>  <b>CAPITALE RICERCATO da terzi:</b>  <b>150.00 con finanziamenti bancari</b></p>
<p><b>PRODOTTI/SERVIZI:</b> Centralizzazione ed ottimizzazione della vendita e distribuzione del prodotto alberghiero nei canali di e-commerce turistici attraverso un unico pannello di controllo basato su web denominato HermesHotels @ DMS – DISTRIBUTIUN MANAGEMENT SYSTEM</p>	<p><b>INFORMAZIONI AGGIUNTIVE:</b></p>
<p><b>TARGET MARKET:</b> Hotel Italiani ed Europei. In seguito dal 2013 altri continenti</p>	
<p><b>STRATEGIA DI MARKETING:</b> La strategia sarà basata su una forte penetrazione commerciale su tre differenti canali:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Direct Sales: 50%</li> <li>• Indirect Sales attraverso Representatives: 20% (personale esterno che fa altre attività lavorative)</li> <li>• Reseller in white label: 30% (aziende che acquistano il prodotto, e lo rivendono con il loro marchio)</li> </ul> <p>Il margine operativo maggiore è dato dalle vendite dirette una volta raggiunta la massa critica degli hotels (circa 1000 hotels)</p>	

<p><b>BUSINESS MODEL:</b> P.A.A.S Platform as a Service          Segue la logica delle aziende di servizi e delle compagnie di telecomunicazione:          canoni annuali oppure percentuali di commissioni sul venduto o modelli misti</p>	
<p><b>COMPETITORS:</b> 3 competitor diretti ma con circa 300 clienti ciascuno e molti indiretti          ma tutti con pochi clienti</p>	
<p><b>VANTAGGIO COMPETITIVO:</b> Ampiezza distributiva, efficienza miglior controllo,          maggior revenue per gli hotel</p>	
<p><b>MANAGEMENT TEAM:</b> Marco D'Amore, laureato in Economia, master E-Business          Profingest Bologna, Master Revenue Management Cornell University, insegna Hotel          Business Innovation a International Hospitality Management Academy, ha lavorato per          compagnie Alberghiere internazionali.          Roberto Santececca e Roberto Romano completano il management team.</p>	

**DATI ECONOMICI PREVISIONALI:**

In migliaia di euro*	2009	2010	2011F	2012F	2013F	2014F
<b>Vendite</b>	140.000	190.000	630.00	1.070.000	1.520.000	1.920.000
<b>Margine Lordo</b>	65.000	85.000	35.000	120.000	420.000	620.000
<b>Margine Netto</b>	8.000	25.000	-85.000	-40.000	0	180.000
<b>Num. Clienti</b> <i>(in migliaia)</i>	58	92	350	650	900	1.250