



FARO

La rotta per il successo degli **affitti turistici**

 GIULIA GIAVITO
ARCHITETTO & HOME STAGER

Il metodo che
trasforma la tua casa in
un successo nel mercato
degli affitti turistici...
anche se parti da zero!



FOCUS
ANALISI
RAGGIUNGIMENTO
OBIETTIVI

*Trasforma
il tuo appartamento
in una destinazione
da sogno.*

GIULIA GIAVITO ARCHITETTO HOME STAGER

333 876 8186 • Via Vittorio Veneto 25, Udine
studio@giuliagiavito.com • giuliagiavito.com



“ PER ATTIRARE I TURISTI,
SERVE PIÙ DI UNA BELLA CASA.

Possedere un appartamento curato e pulito
è solo un banale inizio, il vero segreto per
affermarsi nel mercato degli affitti turistici
è la capacità di **raccontare la giusta storia**.

Non importa se sei alla tua prima esperienza: ciò
che conta è saper rendere il tuo appartamento
desiderabile per i viaggiatori.

*Perché
un bell'appartamento
non basta?*

Molti designer e architetti si
concentrano sull'**estetica**, ma quanti
conoscono il **turismo** e il **marketing**?
Un appartamento carino non si
affitta da solo.



*È la capacità di
raccontare una storia
che attrae i turisti!*



Confronto tra un approccio estetico

FASE 1

Arredamento di design

Sottolinea l'attenzione solo sull'aspetto estetico senza analisi di mercato.



FASE 2

Fotografie e pubblicazione online

Solo belle foto:
ma belle per chi?



FASE 3

Risultato Finale

Poche visualizzazioni,
prenotazioni sporadiche.





e uno strategico orientato al cliente



FASE 1

Analisi del mercato e del target

Studio del cliente ideale (es: coppie, famiglie, giovani viaggiatori, tempo di permanenza...).

FASE 2

Design orientato al cliente

L'appartamento viene arredato e presentato per rispondere ai bisogni del target.

FASE 3

Strategia di comunicazione e marketing

Storytelling attraverso descrizioni mirate, foto che enfatizzano i punti di forza per il cliente.

FASE 4

Risultato Finale

Visualizzazioni massime, recensioni eccellenti, prenotazioni che fioccano



Immagina il tuo appartamento da lanciare sul mercato, come una nave che ha bisogno di una **direzione** precisa. **Il metodo FARO ti guida** passo dopo passo, analizzando il mercato, definendo gli **obiettivi** e garantendo che il tuo immobile inizi a generare **profitti** sin dall'inizio.

La storia di Elisa “Casa Allegra”

un esempio di successo



Eccezionale
33 recensioni

9,8

Gli ospiti che hanno soggiornato qui
hanno apprezzato:

«Posto molto pulito e ben
arredato, il più bello in cui
siamo stati durante il nostro
viaggio di 2 settimane in giro
per l'Italia. Proprietario...»



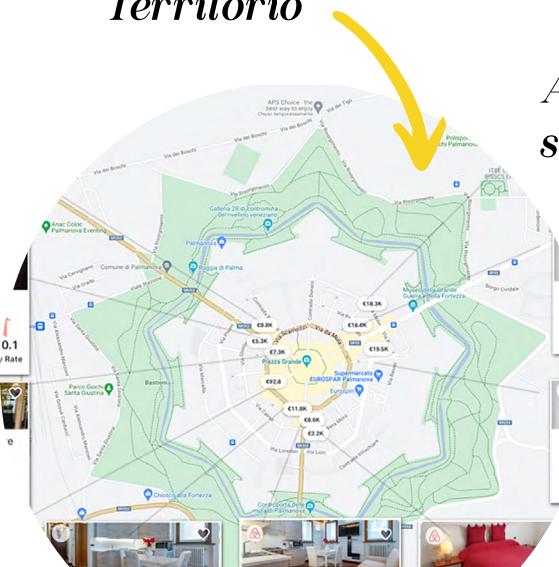
Xmarcyskax

Polonia

Elisa ha appena acquistato il suo primo appartamento con l'obiettivo di trasformarlo in una **casa vacanza**. All'inizio, non sapeva da dove iniziare ma voleva distinguersi e battere i concorrenti.

Grazie al metodo **FARO**, abbiamo studiato il mercato, creato un design mirato e comunicato chiaramente il **valore** del suo appartamento.

Territorio



Analisi della struttura



Analisi dei dati turistici





I Vantaggi del metodo

1

*Analisi
di mercato*

Conoscere il turista ideale è fondamentale.

2

*Design
strategico*

Ogni dettaglio viene pensato per attrarre il cliente giusto e per far risaltare il tuo appartamento, aumentandone la visibilità e quindi le prenotazioni.





3

*Comunicazione
visiva efficace*

4

*Rendimento
assicurato*

La tua casa deve raccontare
una storia unica per attrarre
e convincere.

Grazie al nostro metodo
potrai ottenere subito il
massimo della visibilità e
delle prenotazioni.

È la capacità di ***raccontare***
una storia e far sognare
un'esperienza che ***attrae***
e conquista i turisti.





I risultati ottenuti!



Recensioni entusiaste

9,8



Punteggio valutazione alto



Prenotazioni al completo in pochissimo tempo



Location selezionata per serie TV



Rendimenti immediati

E se non ti affidi al metodo FARO?

La **concorrenza** nel mercato degli affitti brevi è spietata, e i turisti di oggi sono molto attenti ai **dettagli**. Il rischio di non utilizzare un metodo come *FARO* non è solo economico, ma anche psicologico. L'host rischia di vedere il proprio immobile rimanere in disparte, a causa di una concorrenza più preparata e di un mercato che premia chi sa distinguersi. Si genera così un circolo vizioso di aggiornamenti **improvvisati** e tentativi **maldestri** di migliorare le cose, che spesso si traducono in ulteriori **costi e stress**.

- 1. Perdita di opportunità di guadagno**
- 2. Recensioni negative o mediocri**
- 3. Competizione aggressiva e calo della visibilità**
- 4. Svalutazione e sforzi inutili**
- 5. Spreco di risorse e frustrazione personale**
- 6. Difficoltà di rientro dell'investimento (ROI)**
- 7. Immagine generica, attrazione bassa**



Usare **FARO** ti permette non solo di risparmiare tempo, denaro e stress, ma anche di posizionarti in modo vincente sul mercato, conquistando il pubblico giusto e massimizzando il valore del tuo investimento.

*Ad ogni struttura
ricettiva, la sua storia!
E i suoi dettagli.*





*Ad ogni struttura
ricettiva, la sua storia!
E i suoi dettagli.*

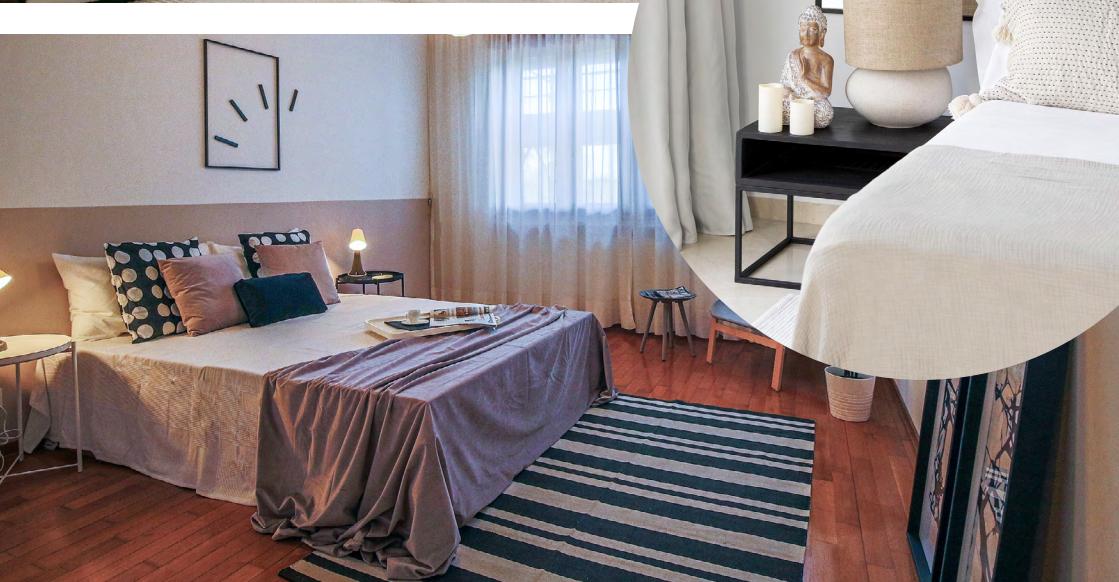




*Ad ogni struttura
ricettiva, la sua storia!
E i suoi dettagli.*







E la tua struttura? Quale storia è capace di raccontare?

Scopriamolo **insieme**.



GIULIA GIAVITO
Architetto Home Stager

Per saperne di più

CLICCA
QUI

