



FARO

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

 **GIULIA GIVITO**
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!*

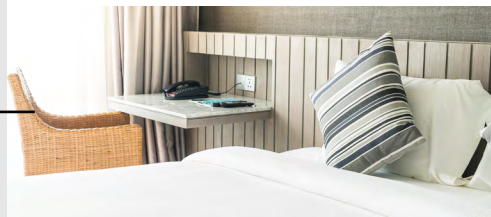


Confronto tra un approccio estetico

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



IL METODO



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.

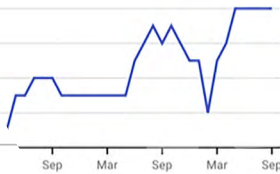
Grazie al metodo **FARO**, abbiamo studiato il mercato, creato un design mirato e comunicato chiaramente il **valore** del suo appartamento.

Territorio

Analisi della struttura



- HomeAway e VRBO si sono fuse nel 2006, acquisire VRBO. Successivamente, VRBO ha creato un unico marchio sotto la gestione di HomeAway. Dopo HomeAway e VRBO si sono sciolti e si sono trasformati in marchi posseduti anche CyberRentals, VacationRent, OwnersDirect, ArbiTel, FeWo-Direkt, Alugue Temporada, Bookabach, Stayz, Travelmob e CanadaStays.





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. **Sprego 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.**

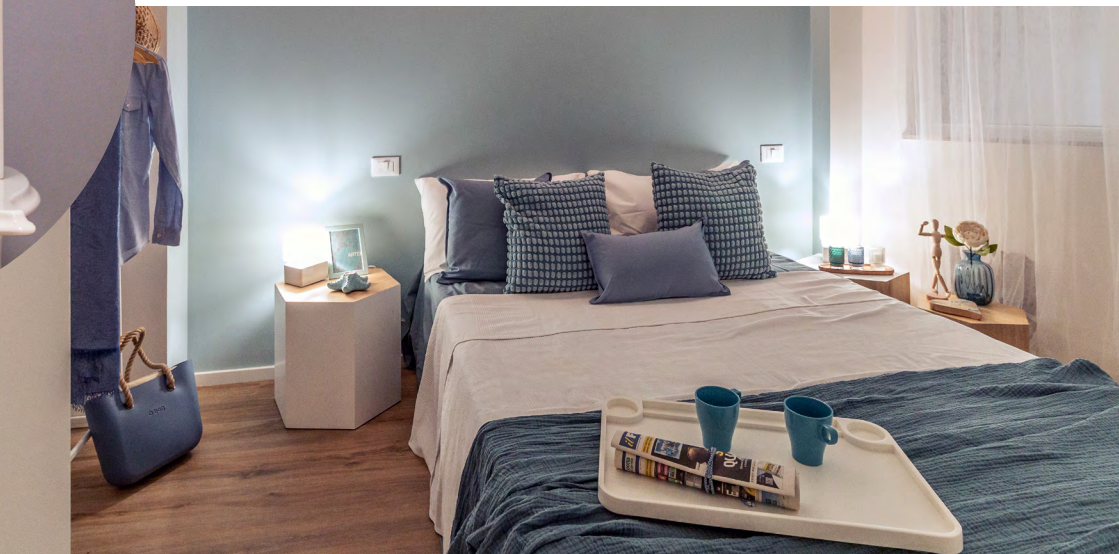




*Ad ogni struttura
ricettiva, la sua storia!*

E i suoi **dettagli**.



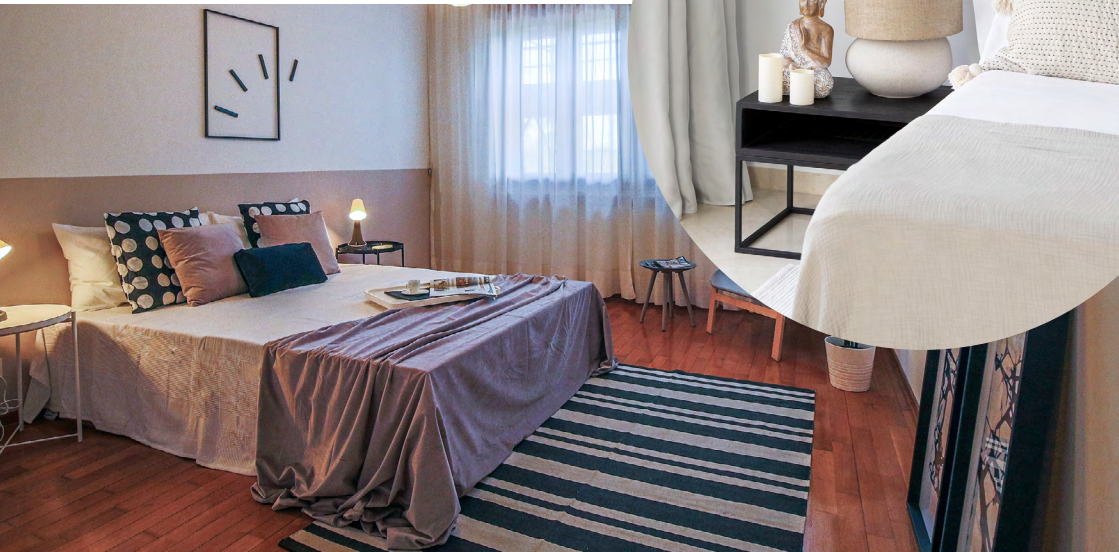


*Ad ogni struttura
ricettiva, la sua storia!*

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

