

Francesca Pecchia: "DayBreakHotels", la crisi disincanta ma ingegna

DayBreakHotels è il primo portale che permette di prenotare, esclusivamente per uso durante il giorno, tutta la gamma dei servizi di *hotellerie*, offerti sia singolarmente che in pacchetti multi-servizi, nei più prestigiosi hotel ed a prezzi imbattibili.

Un progetto insolito e un po' provocatorio, ma perfetto per un momento di crisi come questo. Vendere delle stanze ed altri servizi degli alberghi più belli del Paese a metà prezzo, perché ad uso diurno (dalle 10,00 alle 18,00).

I malintenzionati penseranno immediatamente a coppie clandestine ma non è solo per loro, in realtà una grande fetta di mercato è costituita da uomini d'affari che vogliono organizzare riunioni o rinfrescarsi durante uno stop-over, da turisti in viaggio con aerei che ripartono dopo molte ore, da squadre sportive in trasferta in giornata o semplicemente da mamme e papà che lontano dai loro pargoli molesti vogliono trovare un angolo di relax o festeggiare una ricorrenza speciale. Durante le crisi ci si ingegna per risparmiare e gli imprenditori innovativi cercano di guadagnare continuando ad offrire, comunque, alta qualità ai propri clienti.

E così il lusso e la comodità diventano *low-cost*.

Una start-up tutta italiana, fondata da quattro giovani imprenditori, che seguendo il trend *mobile* del momento hanno pensato ad un servizio che possa essere fruibile, oltre che dal portale www.daybreakhotels.com, anche attraverso le app per IOS e ANDROID (che permettono di trovare immediatamente l'hotel più vicino che offra camere e *suite* di giorno).

DayBreakHotels ridisegna i confini del mercato della distribuzione alberghiera e apre, per la prima volta, le porte degli hotel, finora riservati ai viaggiatori e agli uomini d'affari di passaggio in città per qualche giorno, anche ai residenti abituali delle nostre città.