

[m] AVVIO di Lorenzo Ait*, esperto@millionaire.it

FARCELA SENZA BANCHE



Danilo Beltrante ha creato una struttura extra-alberghiera

VIVERE DI TURISMO? È POSSIBILE E TI INSEGNO COME

Fatevi un giro su YouTube. Digitate le parole "Silicon Villa Lab" e troverete un video aziendale che assomiglia al festino di un Erasmus. È in questa atmosfera festaiola che Danilo Beltrante ha creato una struttura extra-alberghiera da due milioni di euro che il prossimo anno ne fatturerà almeno tre. Danilo ha iniziato per necessità: pugliese emigrato a Firenze, invece di affittare una stanza ha preferito cercare un appartamento di più stanze e creare un bed&breakfast, affittando ai turisti. Ora Danilo, con la sua Locobel, è uno dei principali attori del panorama extra-alberghiero di Firenze. La sua formula? Ce la spiega lui: «La Locobel affitta in centro a Firenze appartamenti di alto livello ai turisti. A differenza degli altri, la nostra forza è nel *revenue management* e nella formula "vuoto per pieno". Prendiamo gli appartamenti in affitto dai proprietari e concordiamo una rendita stabile, poi li subaffittiamo alle tariffe che decidiamo noi». Il successo di Danilo si è trasformato in tre brand distinti: Signoria Apartments, Family Apartments, Rinascimento Palace (quest'ultima ad agosto ha superato 130mila euro di fatturato). Inoltre ha creato un progetto rivolto a

chiunque voglia partire da zero, per replicare il suo successo: il sito www.viverediturismo.com. «Tutti mi chiedevano consigli per migliorare la loro attività. Dedicavo ore lavorative a elargire consigli gratuiti. Poi, quando a distanza di mesi, chiedevo se i consigli fossero serviti a qualcosa, mi veniva risposto che non c'era stato tempo per applicarli. Un giorno ho deciso di proporre a un amico una consulenza a pagamento. In un mese ha migliorato il suo fatturato del 20%! Da allora altri gestori seguono un percorso di consulenza di un anno con me e recuperano l'investimento in meno di tre mesi, incrementando il fatturato minimo del 20%. Ho deciso così di creare un corso per condividere quello che ho imparato e aiutare i gestori a ottimizzare gli sforzi.

Millionaire ti regala il corso

Il corso *Vivere di turismo*, in programma a Firenze il 4 e 5 dicembre, costa 2.497 euro. Per 5 lettori è gratis. Scrivete a: esperto@millionaire.it, entro il 30 novembre (oggetto: "turismo") spiegando perché vorreste frequentarlo. Selezioneremo cinque di voi.

Chiedi al nostro esperto

* Lorenzo Ait, imprenditore seriale, aiuta gli imprenditori a fare impresa. In uscita a ottobre il suo nuovo libro *Startup in 21 giorni* (Sperling&Kupfer). Lorenzo offre la sua consulenza anche ai lettori di *Millionaire*. Scrivere a: esperto@millionaire.it, nell'oggetto: "idea di business". INFO: www.lorenzoait.com



1. CERCA L'IMMOBILE ADATTO!

Spesso si affitta l'immobile che "si ha" oppure quello che "sceglieremmo per noi": non è quello che piace a noi, ma quello che piace ai turisti.

2. FOTO PROFESSIONALI

Scegli un fotografo "professionista": spenderai almeno 100 euro, ma te li ripagherai in una settimana.

3. DESCRIVI IL PRODOTTO

Meglio descrivi il tuo prodotto, più chance avrai di ispirare fiducia. Se fai il sito in più lingue, la traduzione deve essere di un professionista.

4. TARIFFE? DINAMICHE

Un bel corso di *revenue management*, anche online, è consigliato. È la competenza che aggiungerà uno zero alle vostre entrate mensili.

5. SOFTWARE E CALENDARI SPECIFICI PER LA GESTIONE

Uno sforzo iniziale per capirne il funzionamento e tante soddisfazioni dopo!

6. FAI UN BUSINESS PLAN E UN BUDGET PREVISIONALE

Quanti colleghi ce l'hanno? Io non ne conosco nemmeno uno. Da quando l'ho rifatto il fatturato è triplicato!

7. CREA LA SQUADRA. Scegli

bene il tuo team. Investi tempo per formare le persone che lavoreranno con te e crea le giuste procedure: saranno la risorsa più grande. **m**