

AUDIT COMPLETO | 8 AREE | 9 SCENARI CONTROLLATI

Audit completo dei ricavi e del percorso dell'ospite

Hotel Lola

Cape Town, Sudafrica

Valutazione su fonti pubbliche del sito ufficiale, del percorso di prenotazione diretta, dell'inventario Booking.com, della presenza delle recensioni e del percorso informativo dell'ospite.

AREA 00

Sintesi esecutiva

La base commerciale è solida. Il livello di conversione e fiducia non è ancora controllato da un capo all'altro del percorso.

PARITÀ DI DISPONIBILITÀ

9 / 9 allineati

Diretto e OTA risultavano disponibili o non disponibili nello stesso scenario.

POSIZIONAMENTO DEL PREZZO DIRETTO

inferiore del 10,7%-21,0%

Osservato in quattro scenari prenotabili comparabili.

PRIORITÀ IMMEDIATE

6 correzioni ad alto rischio

Link, indirizzo, mapping, promozione, etichette e politica di checkout.

La lettura gestionale

Hotel Lola possiede già gli elementi più difficili da costruire: un prodotto memorabile, un servizio eccezionale guidato dai proprietari, una colazione distintiva e punteggi molto alti nelle recensioni. Nei nove scenari controllati l'audit non ha rilevato dispersioni di disponibilità a livello di struttura rispetto all'OTA. Ha invece individuato diverse interruzioni evitabili della fiducia nel percorso di prenotazione: un link alle camere non funzionante, un indirizzo scritto in modo errato, un mapping delle camere poco chiaro, etichette tariffarie interne, un codice di sconto diretto che non modifica visibilmente il prezzo e orari di checkout discordanti.

Il primo obiettivo non è un redesign. È il controllo: un unico insieme canonico di informazioni, un solo mapping delle camere, una sola fonte per le politiche e una promessa di prenotazione diretta che funzioni esattamente come dichiarato.

Le tre priorità principali

- | | | |
|----|--|--|
| 01 | Proteggere il percorso di prenotazione | Correggere il 404 e l'indirizzo, quindi rimuovere le etichette tariffarie interne OTA/Airbnb. |
| 02 | Allineare il prodotto vendibile | Confermare ID delle camere e tipologie di letto tra diretto e Booking prima di acquisire altro traffico. |
| 03 | Controllare la proposta di valore diretto | Mantenere il reale vantaggio diretto dell'11%-21%, ma rimuovere o correggere la promessa del coupon del 5% che non cambia il prezzo. |



CONTESTO DELLA STRUTTURA | INGRESSO E ASSE INTERNO



CONTESTO DELLA STRUTTURA | SCALA E CARATTERE DEGLI SPAZI COMUNI

FOTOGRAFIE UFFICIALI DELLA STRUTTURA | HOTELLOLA.AFRICA | VERIFICATE 27.08.2026

AREA AMBITO

Metodo e struttura dei test controllati

DATA AUDIT	CONFIGURAZIONE	CANALI	PERIMETRO
27 agosto 2026 Vista pubblica dal vivo	1 camera 2 adulti Italiano ZAR	Sito ufficiale + RoomRaccoon Inventario alimentato da Booking.com	Nessun accesso ad account, PMS, extranet o pagamenti

Nove scenari

ORIZZONTE DI ARRIVO	1 NOTTE	3 NOTTI	7 NOTTI
D+3 30 ago	30-31 ago	30 ago-2 set	30 ago-6 set
D+30 26 set	26-27 set	26-29 set	26 set-3 ott
D+90 25 nov	25-26 nov	25-28 nov	25 nov-2 dic

Che cosa è stato confrontato

- Disponibilità a livello di struttura e totale pubblico compatibile più basso per ogni soggiorno.
- Etichette di camere e tariffe, inclusione della colazione, deposito e informazioni visibili sulle politiche.
- Dichiarazioni del sito ufficiale confrontate con il motore diretto e con l'inventario Booking.com mostrato da una pagina affiliata alimentata da Booking.com.
- Le tariffe sono state osservate, non prenotate. La parità delle condizioni di cancellazione e pagamento è esclusa quando la condizione OTA non era visibile nel risultato acquisito.

AREA TEST

Risultato dei nove scenari di prenotazione

Tutti gli importi sono il totale visibile del soggiorno in ZAR per una camera e due adulti. Le differenze del prezzo diretto utilizzano la camera doppia compatibile più economica.

SCENARIO	DATE	DIRETTO	BOOKING.COM	DIFFERENZA COMPARABILE	DISPONIBILITÀ
D+3 / 1N	30-31 ago	2 camere I da R 2 050	2 camere I da R 2 595	Diretto -R 545 I -21,0%	Allineata
D+3 / 3N	30 ago-2 set	2 camere I da R 6 400	2 camere I da R 8 080	Diretto -R 1 680 I -20,8%	Allineata
D+3 / 7N	30 ago-6 set	Non disponibile	Non disponibile	n/a	Allineata
D+30 / 1N	26-27 set	1 camera I R 2 520	1 camera I R 3 098	Diretto -R 578 I -18,7%	Allineata
D+30 / 3N	26-29 set	Non disponibile	Non disponibile	n/a	Allineata
D+30 / 7N	26 set-3 ott	Non disponibile	Non disponibile	n/a	Allineata
D+90 / 1N	25-26 nov	1 camera I R 3 550	1 camera compatibile I R 3 975	Diretto -R 425 I -10,7%	Allineata
D+90 / 3N	25-28 nov	Non disponibile	Non disponibile	n/a	Allineata
D+90 / 7N	25 nov-2 dic	Non disponibile	Non disponibile	n/a	Allineata

RISULTATO CHIAVE

Nei nove scenari non è stata rilevata alcuna differenza di disponibilità a livello di struttura. Il diretto era più conveniente in ogni caso prenotabile comparabile.

Note interpretative

- Cinque scenari non erano disponibili su entrambi i canali. Senza accesso al back office, non è possibile distinguere con certezza tra inventario esaurito, arrivo chiuso o restrizioni sulla durata del soggiorno.
- Il risultato OTA mostrava anche una camera singola nella ricerca D+90 / 1N; è stata esclusa dal confronto di prezzo per due adulti perché la capienza dichiarata è di un adulto.
- Le tariffe dirette includevano la colazione e richiedevano un deposito del 50%. Nei risultati testati il motore diretto mostrava una tassa di soggiorno pari a zero.

AREA 01-08

Quadro delle otto aree

Le etichette di stato indicano l'esposizione operativa, non un punteggio finanziario.

#	AREA	STATO	LETTURA DELL'AUDIT
1	Coerenza tra canali	A RISCHIO	Indirizzo, etichette di camere/letti e politica di checkout sono discordanti tra i canali.
2	Prenotabilità e restrizioni	MISTO	Disponibilità a livello di struttura allineata in 9/9 scenari, ma un link principale alle camere non funziona.
3	Camere e offerte	A RISCHIO	Personalità forte; dati comparativi deboli ed etichette tariffarie interne visibili agli ospiti.
4	Fotografia e contenuti	MISTO	Le gallerie ufficiali sono ricche; nel motore di prenotazione la copertura varia da 1 a 14 immagini.
5	Tariffe e disponibilità	FORTE / LACUNA	Il diretto vince sul prezzo, ma il codice del 5% pubblicizzato non produce alcun cambiamento visibile.
6	Recensioni e reputazione	FORTE	Reputazione eccellente sui canali terzi; quasi nulla viene valorizzato sul sito ufficiale.
7	Arrivo e accesso	A RISCHIO	Indirizzo scritto in modo errato e informazioni essenziali sull'arrivo assenti o nascoste.
8	Comunicazione con l'ospite	MISTO	Il contatto umano è chiaro; le politiche e le aspettative sulla conferma non lo sono.

Che cosa non deve essere cambiato

- Non diluire la personalità delle camere. I nomi e il tono narrativo sono elementi distintivi memorabili.
- Non inseguire la parità OTA aumentando i prezzi diretti. Il vantaggio diretto osservato ha valore commerciale.
- Non sostituire l'ospitalità umana con l'automazione. Usare informazioni e regole di conferma più chiare per supportare gli host.
- Non nascondere la natura intima e domestica del soggiorno. Definire le aspettative con sicurezza e precisione.

AREA 01

Coerenza tra canali

Stato: A RISCHIO

Lo stesso hotel viene descritto con informazioni operative diverse a seconda del canale. I conflitti a rischio più elevato riguardano navigazione, posizione, mapping di camere/letti e orario di checkout.

CAMPO	UFFICIALE / DIRETTO	OTA / ALTRE FONTI PUBBLICHE	RISCHIO
Indirizzo	67 Sommerset Road	67 Somerset Road	Indicazioni e fiducia
Projects	Suite doppia Luxury Queen	Probabile Deluxe Double con doccia 1 letto Full	Aspettativa sul letto
Management	Suite Luxury King 1 balcone privato	Probabile Deluxe Double con balcone 1 letto Queen	Aspettativa sul letto
Checkout	10:30 nei termini diretti	10:00 nei dati Booking.com	Contestazione alla partenza

Il mapping delle camere è un'inferenza basata su elementi distintivi quali doccia, balcone, camino e dimensione della camera. Deve essere confermato nell'extranet Booking.com prima di apportare modifiche.

AREA 02

Prenotabilità e restrizioni

Stato: MISTO

- Positivo: la disponibilità diretta e OTA coincideva a livello di struttura in 9/9 scenari.
- Positivo: il motore diretto mostrava tariffe in tempo reale, inclusione della colazione e importi del deposito.
- Errore: un percorso ufficiale principale verso l'inventario camere restituisce 404.
- Lacuna di controllo: i cinque scenari non disponibili non possono essere diagnosticati senza i dati sulle restrizioni di PMS o channel manager.

Controllo raccomandato

Ripetere ogni mese la stessa griglia di nove scenari e ogni volta che cambiano restrizioni o piani tariffari. Il test su vista pubblica dovrebbe essere abbinato a un export delle restrizioni dal back office, così da non confondere date esaurite con arrivo chiuso, soggiorno minimo o errori di mapping.

AREA 03

Camere e offerte

Stato: A RISCHIO

Il linguaggio del prodotto è distintivo, ma la struttura di vendita rende il confronto più difficile del necessario. Gli ospiti ricevono l'atmosfera prima delle informazioni utili alla decisione.

CAMERA	PRESENTAZIONE UFFICIALE	DATI DECISIONALI TROVATI ALTROVE
Accounts	Queen I balcone alla francese I vasca Art Deco	19 m2 I Queen I vasca I piano superiore con scale
Archives	Letto a tre quarti; convertibile in doppio	15 m2 I Twin I max 1 nei dati camera OTA
Projects	Queen Double I doccia I ventilatore a soffitto	17 m2 I letto Full I doccia
Management	King I balcone privato I aria condizionata	31 m2 I Queen I balcone I vasca
HR	Double I cortile I camino I aria condizionata	17 m2 I Queen I terrazza I doccia

Le opzioni tariffarie pubbliche del diretto mostrano anche etichette OTA e Airbnb per HR e Projects. Sono nomi di piani operativi, non offerte destinate agli ospiti.

AREA 04

Fotografia e contenuti

Stato: MISTO

CAMERA DIRETTA	IMMAGINI VISIBILI	LETTURA
Accounts	14	Buona profondità
Management	4	Insufficiente per una camera premium
Archives	3	Insufficiente
HR	1	Lacuna critica di merchandising
Projects	1	Lacuna critica di merchandising



LOLA'S ACCOUNTS | GALLERIA UFFICIALE DELLA CAMERA



LOLA'S MANAGEMENT | GALLERIA UFFICIALE DELLA CAMERA

FOTOGRAFIE UFFICIALI DELLA STRUTTURA | GALLERIE CAMERE | VERIFICATE 27.08.2026

AREA 05

Tariffe e disponibilità

Stato: FORTE, CON UNA LACUNA DI FIDUCIA

Il posizionamento del prezzo diretto è il risultato commerciale più forte dell'audit. In ogni scenario prenotabile il canale ufficiale era più conveniente della camera OTA comparabile, con un vantaggio da R 425 a R 1 680 per soggiorno.

VANTAGGIO MINIMO OSSERVATO	VANTAGGIO MASSIMO OSSERVATO	DISPERSIONE DI DISPONIBILITÀ
10,7%	21,0%	0 / 9
D+90 / 1 notte Management vs camera con balcone	D+3 / 1 notte Projects vs camera con doccia	Nessuna differenza rilevata a livello di struttura

La lacuna di fiducia

Il sito ufficiale invita a prenotare direttamente per ottenere uno sconto del 5% e passa al motore il codice DIRECTBOOKING. In tutti e quattro gli scenari prenotabili, il totale visualizzato era esattamente lo stesso con e senza codice. L'ospite riceve comunque una tariffa diretta più bassa, ma il meccanismo del coupon non dimostra la riduzione promessa.

Proposta raccomandata

OPZIONE A	Migliore tariffa diretta	Rimuovere il coupon e dichiarare il valore reale: colazione inclusa, vantaggio del prezzo diretto e supporto umano.
OPZIONE B	Coupon del 5% visibile	Mostrare prezzo prima del codice, codice applicato, importo dello sconto e prezzo finale. Testare ogni mese.

AREA 06

Recensioni e reputazione

Stato: FORTE

La reputazione pubblica è un vantaggio competitivo: i dati Booking.com indicano circa 9,2/10 su oltre 530 recensioni; Tripadvisor mostra 5,0/5 su 29 recensioni. Gli elogi ricorrenti riguardano colazione, accoglienza degli host, design, pulizia, comfort dei letti e posizione pedonale a Green Point.

Opportunità di conversione

Il sito ufficiale non utilizza in modo visibile punteggi o prove sociali degli ospiti. La colazione, probabilmente il più chiaro elemento esperienziale distintivo dell'hotel, è inclusa nella tariffa diretta ma non viene presentata come motivo centrale per prenotare. Un modulo recensioni aggiornato e conforme e un racconto dedicato alla colazione dovrebbero comparire prima della decisione principale di prenotazione.

AREA 07

Arrivo e accesso

Stato: A RISCHIO

DOMANDA DELL'OSPITE	RISPOSTA PUBBLICA TROVATA	LACUNA
Qual è l'indirizzo esatto?	67 Somerset Road nel motore/OTA	Il sito ufficiale scrive male la via
Quando posso arrivare?	Check-in dalle 14:00; l'OTA indica fino alle 22:00	Non visibile sul sito ufficiale
A che ora è il checkout?	10:30 nei termini diretti; 10:00 OTA	Conflitto di politica
Posso parcheggiare?	Parcheggio sicuro limitato; prenotazione; R 200/notte	Nascosto nei termini; le recensioni citano un solo posto
È disponibile il transfer aeroportuale?	Extra diretto: transfer diurno R 650	Non venduto sul sito ufficiale
L'accesso è privo di scale?	I dati OTA indicano piani superiori accessibili con scale	Nessuna dichiarazione ufficiale sull'accessibilità

AREA 08

Comunicazione con l'ospite

Stato: MISTO

- Positivo: telefono ed email sono visibili lungo il percorso ufficiale.
- Positivo: il motore diretto offre transfer pratici e consente di acquisire l'orario di arrivo.
- Lacuna: non esiste una FAQ ufficiale visibile o una pagina di arrivo con le regole operative dell'hotel.
- Lacuna: il testo di conferma indica che le richieste possono richiedere due giorni, in conflitto con un'esperienza e-commerce in tempo reale.
- Lacuna: le politiche critiche sono nascoste in lunghi termini di prenotazione invece di essere presentate nel punto decisionale.

Standard di comunicazione

Prima di inserire i dati della carta, un ospite dovrebbe conoscere: indirizzo esatto, finestra di arrivo, orario di checkout, disponibilità e prezzo del parcheggio, limitazioni di accesso, termine di cancellazione, deposito, tempi di conferma e contatto migliore per le modifiche. Le stesse informazioni devono alimentare sito, motore di prenotazione, OTA, email di conferma e messaggio pre-arrivo.

AREA AZIONI

Registro prioritario dei rilievi

Le priorità alte proteggono immediatamente fiducia o conversione. Le priorità medie rafforzano la qualità della decisione e il merchandising.

F01 | ALTA

Riparare il percorso non funzionante dalla homepage alle Camere.

Evidenza: Durante l'audit il link /rooms-2/ della homepage ha restituito HTTP 404; /rooms/ ha restituito 200.

Azione: Aggiornare tutte le CTA View Rooms a /rooms/ ed eseguire un controllo completo dei link interni.

Responsabile: Responsabile web Tempistica: 0-48 ore

F02 | ALTA

Correggere ovunque il nome della via sul sito ufficiale.

Evidenza: Homepage e pagina Camere mostrano 67 Sommerset Road. Motore diretto, dati Booking e piattaforme di recensioni mostrano 67 Somerset Road.

Azione: Utilizzare un unico record NAP canonico e aggiornare footer del sito, dati strutturati e template in uscita.

Responsabile: Web + Operazioni Tempistica: 0-48 ore

F03 | ALTA

Allineare mapping delle camere ed etichette delle tipologie di letto tra i canali.

Evidenza: Le camere probabilmente abbinate sono discordanti: Projects è Queen sul diretto contro letto Full sull'OTA; Management è King contro Queen; HR è Double contro Queen.

Azione: Esportare il mapping camere OTA, verificare fisicamente ogni ID e pubblicare un'unica matrice di nomi/letti valida per tutti i canali.

Responsabile: Distribuzione Tempistica: 7 giorni

F04 | ALTA

Rendere la promessa di prenotazione diretta tecnicamente vera e visibile.

Evidenza: Il sito ufficiale promette il 5% di sconto e passa DIRECTBOOKING. In tutti e quattro gli scenari prenotabili il prezzo visualizzato era identico con e senza codice.

Azione: Mostrare una riduzione reale del 5% con stato applicato oppure sostituire la promessa con Migliore tariffa diretta. Mantenere l'attuale vantaggio del prezzo diretto.

Responsabile: Revenue + Web Tempistica: 0-48 ore

F05 | ALTA

Rimuovere dal motore pubblico le etichette interne dei canali.

Evidenza: Le scelte tariffarie pubbliche mostrano etichette quali 1 Guest OTA, 2 Guests OTA e Airbnb su HR e Projects.

Azione: Limitare tali tipologie tariffarie ai canali previsti oppure rinominare soltanto i piani realmente pubblici.

Responsabile: Sistemi revenue Tempistica: 0-48 ore

F06 | ALTA

Definire un'unica politica di checkout in tutti i punti di contatto.

Evidenza: I termini di prenotazione diretta indicano checkout alle 10:30. I dati Booking.com indicano checkout entro le 10:00.

Azione: Scegliere lo standard operativo, aggiornare ogni canale e includere in modo coerente le regole di late checkout.

Responsabile: Operazioni + Distribuzione Tempistica: 0-48 ore

AREA AZIONI

Registro prioritario dei rilievi - continua

F07 | ALTA

Pubblicare le informazioni essenziali su arrivo e accesso prima della prenotazione.

Evidenza: Il parcheggio è limitato, solo su prenotazione anticipata e costa R 200/notte nei termini diretti; check-in, trasporti e accesso tramite scale non sono visibili sul sito ufficiale.

Azione: Creare un blocco Arrivo e FAQ con indirizzo esatto, finestra di check-in, parcheggio, transfer aeroportuale, scale/accessibilità e contatto all'arrivo.

Responsabile: Operazioni + Web Tempistica: 7 giorni

F08 | MEDIA

Bilanciare le fotografie delle camere nel motore di prenotazione.

Evidenza: Nel motore diretto erano visibili: Accounts 14 immagini, Management 4, Archives 3, HR 1 e Projects 1.

Azione: Caricare 8-12 immagini utili alla decisione per camera, in ordine coerente: hero, letto, bagno, vista/esterno, spazio di lavoro, dettagli.

Responsabile: Contenuti Tempistica: 14 giorni

F09 | MEDIA

Trasformare i testi delle camere in uno strumento di confronto.

Evidenza: Il copy ufficiale è distintivo ma omette dimensioni, misure esatte del letto, occupazione, piano/scale e informazioni concise su vasca/doccia e climatizzazione.

Azione: Aggiungere una griglia leggibile con i dati delle camere e ripeterli testualmente nel motore di prenotazione e sull'OTA.

Responsabile: Contenuti + Operazioni Tempistica: 14 giorni

F10 | MEDIA

Valorizzare i due asset di conversione più forti: colazione e reputazione.

Evidenza: Il rating Booking è circa 9,2/10 su oltre 530 recensioni; Tripadvisor mostra 5,0/5 su 29. La colazione è il tema di elogio più ricorrente, ma viene appena valorizzata nel percorso ufficiale.

Azione: Aggiungere prove aggiornate dei rating, un modulo recensioni e una sezione dedicata al valore della colazione vicino alla CTA principale di prenotazione.

Responsabile: Marketing Tempistica: 30 giorni

F11 | MEDIA

Chiarire se la conferma diretta è immediata o manuale.

Evidenza: I termini affermano che le richieste dirette vengono elaborate entro due giorni e confermate tramite email/pagamento, mentre il motore mostra inventario in tempo reale e passaggi di pagamento.

Azione: Dichiarare esattamente quando una prenotazione diventa confermata e che cosa riceve l'ospite subito dopo il pagamento.

Responsabile: Operazioni + Legale Tempistica: 7 giorni

F12 | BASSA

Eeguire un controllo QA completo di testi e microcopy.

Evidenza: Gli esempi includono Lolal's HR, Projects -Luxury, sophistry, Pinic for Two e raggruppamento telefonico incoerente.

Azione: Applicare una breve guida di stile del brand e correggere sito, etichette del motore, extra, termini ed email automatiche.

Responsabile: Brand + Web Tempistica: 30 giorni

AREA PIANO

Piano di esecuzione di 30 giorni

FINESTRA	RISULTATO	ATTIVITÀ	RESPONSABILE
0-48 ore	Fermare le rotture di fiducia evitabili	Correggere 404 e Somerset; allineare il checkout; rimuovere etichette tariffarie interne; decidere la proposta coupon.	Proprietà + Web + Revenue
Giorni 3-7	Creare un'unica fonte di verità	Validare ID camere e tipologie di letto; scrivere politiche canoniche; chiarire la conferma; pubblicare FAQ di arrivo.	Operazioni + Distribuzione
Giorni 8-14	Migliorare le decisioni sulle camere	Aggiungere dati camere; bilanciare i set fotografici del motore diretto; sincronizzare descrizioni e occupazione.	Contenuti + Operazioni
Giorni 15-30	Valorizzare ciò che gli ospiti amano	Creare la sezione colazione; aggiungere prove dalle recensioni; posizionare transfer e Whole Shebang; completare il QA editoriale.	Marketing + Brand
Giorno 30	Verificare le correzioni	Ripetere tutti i nove scenari; ricontrollare i prezzi con/senza codice diretto; verificare politiche e link da mobile e desktop.	HotelOps / QA

Definizione di completamento

- Ogni CTA ufficiale verso camere e prenotazione si apre correttamente.
- Indirizzo e politiche di checkout e parcheggio coincidono tra sito, motore e OTA.
- Ogni camera ha un mapping canale verificato e una tipologia di letto verificata.
- La promessa di prenotazione diretta produce un beneficio visibile e verificabile.
- Nel motore diretto non compare alcun nome interno di piano OTA o Airbnb.
- La griglia dei nove scenari supera nuovamente il test senza differenze inspiegate.

AREA EVIDENZE

Fonti, evidenze e limitazioni

FONTE	UTILIZZO NELL'AUDIT	URL PUBBLICO
Homepage ufficiale	Promessa del brand, indirizzo, sconto diretto, Whole Shebang, navigazione	hotellola.africa
Camere ufficiali	Nomi e descrizioni camere, letti e dotazioni dichiarate	hotellola.africa/rooms/
Percorso camere non funzionante	Verifica HTTP 404	hotellola.africa/rooms-2/
RoomRaccoon diretto	Disponibilità, prezzi, etichette tariffarie, numero immagini, termini ed extra	Motore di prenotazione diretto
Struttura su Booking.com	Dati della struttura, reputazione, politiche e tassonomia camere	Booking.com Hotel Lola
Affiliato alimentato da Booking.com	Disponibilità OTA dal vivo per date specifiche e totali in ZAR	My Boutique Hotel / Booking.com
Tripadvisor	Rating, temi delle recensioni, parcheggio e aspettative degli ospiti	Tripadvisor Hotel Lola
The Telegraph	Colazione, accessibilità e contesto del posizionamento famiglia	Recensione hotel del Telegraph

Limitazioni

- Questo è un audit su vista pubblica. Non è stato effettuato alcun accesso a PMS, channel manager, extranet Booking.com, gateway di pagamento, analytics, inbox o storico dei messaggi degli ospiti.
- Durante l'accesso dal vivo Booking.com ha presentato una schermata di verifica automatica. I risultati OTA per date specifiche sono quindi stati acquisiti da una pagina affiliata alimentata da Booking.com che mostrava inventario, dati camere e branding di conferma Booking.com.
- Disponibilità e tariffe sono un'istantanea con data e ora e possono cambiare dopo l'audit. Non è stata completata alcuna prenotazione o transazione.
- Le conclusioni sul mapping delle camere si basano su caratteristiche pubbliche distintive e devono essere confermate rispetto agli ID canale prima di apportare modifiche.
- Numero e punteggi delle recensioni erano aggiornati al momento del rilevamento e possono cambiare nel tempo.

Standard delle evidenze

Ogni rilievo è classificato come evidenza pubblica confermata oppure, dove indicato, come inferenza di mapping che richiede validazione nel back office. Non sono state inventate perdite di ricavi, incrementi di conversione o costi operativi.