La nostra strategia

Il Google delle prenotazioni di case vacanza

Gli host pagano lo 0% di commissione di prenotazione e ricevono il proprio importo per intero. Il totale mostrato all'ospite include un contributo del 6,9% sull'importo dell'host. Gli extra facoltativi sono indicati a parte.

Guida strategica per membri, host e Founding Partner | Ottobre 2026

1. La nostra visione

BookNoFees vuole diventare il Google delle prenotazioni di case vacanza. Le persone di tutto il mondo devono poter cercare, confrontare, trovare e prenotare l'alloggio adatto in un unico luogo. L'accesso alla piattaforma rimane gratuito per host e ospiti.

La nostra visione: ricerca di case vacanza liberamente accessibile, con lo 0% di commissione di prenotazione per gli host e totali trasparenti per gli ospiti che includono già il contributo del 6,9%.

Cosa significa «Google delle prenotazioni»

- una ricerca globale che copra il maggior numero possibile di regioni, tipologie di alloggio e lingue
- risultati organici pertinenti con prezzi totali trasparenti per gli ospiti

- visibilità gratuita e controllo commerciale diretto per gli host
- campagne pubblicitarie facoltative per gli host che desiderano maggiore visibilità
- una netta distinzione tra risultati organici e annunci a pagamento
- una piattaforma che acquista valore per tutti i membri con la crescita dell'offerta e della domanda

BookNoFees non è affiliata a Google. Il paragone descrive la nostra visione: una ricerca semplice, globale e liberamente accessibile che conduca le persone direttamente all'alloggio giusto.

2. Perché BookNoFees è diversa

Molte piattaforme di prenotazione esistenti guadagnano automaticamente su ogni prenotazione conclusa. Questi costi sono sostenuti dall'host, addebitati all'ospite o inclusi nel prezzo dell'alloggio. BookNoFees adotta un approccio diverso.

Modello tradizionale di piattaforma	Modello BookNoFees
tariffa o commissione obbligatoria per prenotazione	0% di commissione di prenotazione per gli host
i costi aumentano automaticamente con il valore della prenotazione	Ospiti: 6,9% dell'importo dell'host, incluso
la piattaforma controlla spesso gran parte del rapporto	gli host mantengono il controllo dell'offerta e della comunicazione
i ricavi derivano da trattenute sulle transazioni	contributo dell'ospite ed extra a pagamento facoltativi

La nostra promessa fondamentale

- Pubblicare un alloggio è gratuito.
- Gli host non pagano commissioni di prenotazione e ricevono il loro importo per intero.

- La pubblicità a pagamento è facoltativa e chiaramente identificata.
- Gli host che non acquistano pubblicità restano visibili nei risultati organici.
- Il totale include il 6,9% dell'importo dell'host per elaborazione dei pagamenti, gestione dei rimborsi e perdite sui pagamenti. Gli extra facoltativi sono separati.

3. Il nostro modello di ricavi: pubblicità facoltativa

Nel lungo periodo, la piattaforma sarà finanziata principalmente attraverso campagne pubblicitarie a pagamento. Gli host decidono autonomamente se e quando acquistare una maggiore portata. Non pagano per partecipare, ma solo per un aumento facoltativo della visibilità.

Analogamente a Google Ads (in precedenza Google AdWords), l'utilizzo organico di BookNoFees rimane gratuito. Gli host che desiderano una maggiore portata possono stabilire volontariamente il proprio budget pubblicitario e avviare una campagna chiaramente identificata.

Soglia di qualificazione chiara: la partecipazione ai ricavi e i pagamenti di un partner iniziano quando al suo account sono attribuiti direttamente e in modo verificabile almeno 100 host attivi e verificati qualitativamente e BookNoFees ha confermato la qualificazione.

Ricerca organica BookNoFees	Annunci BookNoFees a pagamento
gratuita per ogni alloggio attivo	facoltativi e limitati a un budget definito
posizionamento basato su pertinenza, qualità e criteri di ricerca	visibilità aggiuntiva chiaramente identificata come pubblicità
0% di commissione di prenotazione per gli host	pagamento per durata della campagna o rendimento pubblicitario
presenza permanente nel marketplace standard	termina automaticamente al raggiungimento della durata o del budget

Il metodo esatto di fatturazione, ad esempio per durata, clic, portata o una combinazione di questi elementi, sarà definito solo dopo test controllati. Il modello si ispira al principio trasparente self-service di Google Ads, non all’adozione di singoli prodotti o marchi Google.

Possibili prodotti pubblicitari

- posizionamenti in evidenza per un periodo chiaramente definito
- visibilità in evidenza in una città, regione o categoria
- campagne stagionali, come estate, inverno o offerte last minute
- presenza su landing page pertinenti, newsletter o social media
- campagne di copertura con budget fisso e report chiari sulle prestazioni

Il pagamento riguarda esclusivamente la portata aggiuntiva, mai una valutazione migliore, una popolarità artificiale o l'esclusione dei concorrenti organici.

Perché questo modello richiede una grande portata

La pubblicità ha valore solo se gli ospiti utilizzano realmente la piattaforma. Costruire una portata ampia e pertinente viene quindi prima della massimizzazione dei ricavi pubblicitari a breve termine. Prima vengono offerta, domanda e fiducia; poi la pubblicità facoltativa può funzionare in modo sostenibile.

4. Il volano della crescita

Fase	Cosa accade	Effetto
1. Host	più alloggi autentici e prenotabili entrano nella piattaforma	maggiore scelta per gli ospiti
2. Contenuti	lingue, città e regioni vengono sviluppate per i motori di ricerca	maggiore visibilità organica
3. Ospiti	più persone cercano alloggi e inviano richieste	maggiore valore per gli host
4. Prenotazioni	emergono i primi successi misurabili e le prime raccomandazioni	fiducia e passaparola
5. Pubblicità	gli host acquistano volontariamente visibilità aggiuntiva	ricavi per la piattaforma e i partner
6. Crescita	i ricavi finanziano tecnologia, portata e qualità	il volano accelera

I nostri principali canali di diffusione

- ottimizzazione per i motori di ricerca con pagine di qualità dedicate a Paesi, regioni e città
- creator e partner di settore selezionati personalmente, con un pubblico reale di host

- passaparola tra host e ospiti
- collaborazione con property manager, agenzie e reti di host
- contenuti social multilingue e storie di successo locali
- link diretti degli host al proprio alloggio su BookNoFees
- successive campagne di PR, partnership e pubblicità mirata nei mercati con un'offerta sufficiente

5. Presenza globale in 60 versioni linguistiche e di mercato

BookNoFees non viene semplicemente tradotta, ma localizzata per ogni singolo mercato. Ciò comprende navigazione, onboarding degli host, ricerca degli ospiti, e-mail, SEO, visualizzazione mobile e requisiti regionali.

Voce	Stato e approccio
Base attuale	.com, Regno Unito e Germania
Obiettivo	60 versioni linguistiche e di mercato
Ritmo di realizzazione attuale	circa sei giorni lavorativi per ogni nuova versione
Tempo di produzione restante	circa 342–348 giorni lavorativi, a seconda del conteggio
Metodo	ogni versione completata viene verificata e poi attivata gradualmente

Non aspetteremo che tutte le 60 versioni siano completate. Ogni mercato verificato qualitativamente può iniziare ad attrarre host, partner e ospiti mentre vengono sviluppate le lingue successive.

Prime fasi prioritarie

Fase	Mercati/Lingue	Impegno di produzione
Base	.com, UK, DE	stato attuale
Fase 1	IT, ES, FR, PT, NL, PL, GR	42 giorni lavorativi
Fase 2	HR, TR, CS, DA, SV, NO, FI, RO, HU, BG	60 giorni lavorativi
Fasi successive	in base a offerta, domanda e partner idonei	fino a un totale di 60 versioni

6. La nostra rete internazionale di partner

Per la propria espansione globale, BookNoFees si affida a una rete limitata di Founding Partner selezionati personalmente. La rete segue principi simili a quelli di un franchising — responsabilità locale, marchio uniforme e standard comuni — pur restando gestita centralmente da BookNoFees e dalla LLC statunitense. Non è un sistema di marketing multilivello.

Responsabilità dei partner

- far conoscere BookNoFees in modo credibile nel proprio mercato
- acquisire host idonei e portafogli professionali di alloggi
- supportare l'onboarding e gestire richieste di assistenza selezionate e anonimizzate
- fornire a BookNoFees riscontri sul mercato locale
- rispettare gli standard relativi a marchio, privacy e comunicazione

Landing page personale del partner e accesso affiliato

Ogni candidato Founding Partner approvato riceve una landing page personale creata da BookNoFees. La pagina funge anche da accesso affiliato ufficiale e da link centrale per acquisire nuovi host. Il partner può pubblicarla sui social media, su siti web, newsletter, messaggi e presentazioni oppure utilizzarla nelle conversazioni personali. Nel rispetto delle linee guida di BookNoFees relative al marchio e alla pubblicità, può anche promuoverla a proprie spese con campagne a pagamento.

- portata organica attraverso contenuti e community propri
- raccomandazioni personali e passaparola
- contatto diretto con host e property manager idonei
- campagne a pagamento proprie con budget fisso
- codici QR, biglietti da visita, eventi e collaborazioni locali

I partner si presentano personalmente e non operano in forma anonima. La landing page mostra almeno il nome reale, una foto professionale recente, il mercato o la regione seguita e lo status di partner ufficiale BookNoFees o di candidato Founding Partner. La pubblicazione richiede il consenso del partner e termina in caso di sospensione o cessazione della partnership.

Un partner, un volto, un punto di accesso chiaro: gli host interessati devono riconoscere immediatamente chi li ha invitati personalmente su BookNoFees.

Atribuzione per 12 mesi

La visita alla landing page personale costituisce il primo contatto verificabile con il partner. Se è stato fornito il consenso richiesto, BookNoFees memorizza nel medesimo browser l'attribuzione anonima al partner per un massimo di dodici mesi. Se l'host si registra entro tale periodo, viene di norma attribuito a quel partner. Dopo la conferma della registrazione, l'attribuzione viene salvata nell'account dell'host e non viene sovrascritta da link di altri partner.

Il riconoscimento automatico può non funzionare se il tracciamento viene rifiutato, i dati del browser vengono cancellati oppure l'utente cambia dispositivo o browser. In tali casi, l'attribuzione può essere verificata mediante un codice partner confermato o una prova documentata. Prevalgono le norme in materia di privacy, cookie e consenso del mercato interessato.

Cosa rimane centralizzato

- piattaforma, marchio, regole e sviluppo tecnico
- contratti, fatturazione e attribuzione dei partner
- pagamenti, identità, privacy, frodi e controversie
- dati personali di host e ospiti
- controllo qualità e approvazione di nuovi partner

7. Posti limitati per Founding Partner

A livello mondiale sono previsti al massimo 250 posti da Founding Partner. Le condizioni economiche diminuiscono secondo livelli trasparenti, premiando maggiormente il lavoro e il rischio delle prime fasi.

Posizioni	Nuove posizioni	Quota dei ricavi netti qualificati
1–25	25	50 %
26–75	50	45 %
76–150	75	40 %
151–250	100	35 %

Da candidato a Founding Partner

La sola firma del contratto non conferisce uno status permanente di Founding Partner. Dopo la verifica, il colloquio personale e la firma del contratto, il richiedente inizia come candidato Founding Partner. Lo status definitivo e il relativo livello di partecipazione ai ricavi vengono attivati solo dopo l'attribuzione di almeno 100 host attivi e qualificati.

- attribuzione chiara tramite il link personale o un codice partner confermato
- almeno un alloggio reale, pubblicato, completo e prenotabile per ciascun host
- superamento del controllo qualità dell'account host
- nessuna registrazione duplicata, fittizia, auto-generata o manipolata

Il livello di partecipazione ai ricavi è determinato dall'ordine in cui i candidati raggiungono effettivamente la soglia di 100 host attivi, non dalla data della candidatura o della firma del contratto. In questo modo nessuno può bloccare permanentemente una posizione di valore senza produrre risultati.

Una volta raggiunta e confermata la soglia di 100 host attivi, il candidato ottiene lo status definitivo di Founding Partner. Da quel momento iniziano la partecipazione ai ricavi e i pagamenti per tutti gli host acquisiti direttamente e in modo verificabile dal partner, compresi i primi 100. Sono considerati i ricavi netti contrattualmente definiti generati dalla data di qualificazione.

Bonus Network Builder

Un Founding Partner attivo riceve cinque punti percentuali aggiuntivi sul proprio livello di partecipazione quando dieci partner da lui personalmente segnalati hanno superato il normale processo di selezione e ciascuno ha ottenuto lo status definitivo di Founding Partner con almeno 100 host attivi. Le sue segnalazioni devono quindi avere generato in modo dimostrabile almeno 1.000 host attivi aggiuntivi.

Quota standard dei ricavi	Con Bonus Network Builder
50 %	55 %
45 %	50 %
40 %	45 %
35 %	40 %

Il bonus si applica esclusivamente ai ricavi netti qualificati generati dagli host acquisiti direttamente dal partner. Sono inclusi i ricavi netti derivanti dalle loro campagne pubblicitarie e dai servizi aggiuntivi a pagamento per i quali BookNoFees riceve una tariffa o commissione. Non crea alcuna partecipazione ai ricavi o agli host dei partner segnalati. Ogni nuovo partner può essere attribuito a un solo segnalatore. Sono escluse attribuzioni multilivello o trasferite. Il bonus rimane valido finché il contratto di partnership è in vigore, tutti gli obblighi sono rispettati e non si verificano violazioni gravi.

La partecipazione ai ricavi per un host acquisito direttamente e in modo verificabile si applica, in linea generale, per tutta la durata della sua iscrizione attiva a BookNoFees. È subordinata alla validità del contratto del partner, all'adempimento di tutti gli obblighi e al superamento delle verifiche periodiche di attività e qualità. La partecipazione comprende i ricavi netti definiti contrattualmente derivanti dalle campagne pubblicitarie qualificate e dai servizi aggiuntivi a pagamento di tale host, per i quali BookNoFees riceve una tariffa o commissione.

Nessun sub-partner e nessuna commissione multilivello: il Bonus Network Builder aumenta esclusivamente la quota di ricavi sul portafoglio di host proprio del partner. Nessuno guadagna dai ricavi di un secondo livello o di livelli successivi.

Tutela della partnership

La partecipazione continuativa richiede una collaborazione corretta e conforme al contratto. Il reclutamento mirato di host già acquisiti, l'elusione di BookNoFees, le attribuzioni manipolate, le registrazioni fittizie e l'uso improprio di dati riservati o personali costituiscono violazioni gravi. BookNoFees può sospendere temporaneamente l'accesso del partner durante un'indagine e risolvere il

contratto per giusta causa se la violazione viene confermata. In tal caso cessano i futuri diritti di partecipazione non ancora maturati. I crediti correttamente maturati e confermati saranno trattati secondo il contratto.

8. Chi cerchiamo come partner

La portata è importante, ma una portata pertinente conta più di un elevato numero generico di follower. I candidati devono soddisfare in modo convincente almeno uno dei tre percorsi di ammissione.

Percorso di ammissione	Valore indicativo	Prova idonea
Creator di settore	circa 10.000 follower autentici o 5.000 visualizzazioni pertinenti e costanti per video	analisi degli ultimi 90 giorni e chiara pertinenza del pubblico
Community di host	accesso diretto ad almeno 50 host attivi	community, newsletter, eventi o referenze
Accesso a portafogli	accesso verificato ad almeno 100 case vacanza	property manager, agenzia, associazione o portafoglio proprio

Ambiti di competenza preferiti

- affitti turistici e formazione degli host
- investimenti immobiliari e affitti brevi
- property management, channel manager e tecnologie per host
- agenti immobiliari specializzati in immobili turistici
- organizzazioni turistiche e associazioni locali di host
- tiny house, villaggi turistici, glamping e strutture boutique
- nomadi digitali, trasferimenti e seconde case, purché la community includa host attivi

Gli influencer di viaggio generalisti sono idonei solo se dispongono di un accesso credibile agli host. Un vasto pubblico di viaggiatori, da solo, non è sufficiente per questo ruolo.

9. La qualità prima del numero di follower

Cosa valutiamo

- interazioni autentiche, commenti e discussioni professionali
- attività costante negli ultimi 90 giorni
- un legame visibile con immobili, host o attività turistiche
- credibilità regionale e capacità di coinvolgere le persone personalmente
- gestione professionale delle critiche e delle responsabilità
- disponibilità a identificare la pubblicità in modo trasparente
- tempo sufficiente per onboarding e casi di assistenza selezionati

Periodo di prova di 90 giorni

Indicatore	Obiettivo minimo	Obiettivo avanzato
colloqui qualificati con host	20	50+
alloggi attivi pubblicati	25	75+
annunci completi e prenotabili	almeno l’80%	almeno il 95%
risposta ai ticket di assistenza assegnati	entro 48 ore	entro 24 ore
violazioni gravi	0	0

10. Privacy e assistenza

I partner possono visualizzare gli alloggi pubblici da loro acquisiti e il relativo stato di attività. Non ricevono accesso illimitato ai dati personali degli host o degli ospiti.

Visibile ai partner	Non visibile
titolo pubblico dell’alloggio, immagini, link e regione	nomi privati, indirizzi e-mail e numeri di telefono
ID anonimo dell’host e stato di attività	documenti d’identità, dati fiscali, bancari e delle carte
ricavi netti qualificati e quota personale	dati degli ospiti, messaggi privati e dettagli delle prenotazioni
richieste di assistenza anonimizzate e approvate	casi relativi a identità, frodi, reclami e rischi

Instradamento dell’assistenza

- L’IA risponde direttamente alle domande standard più comuni.
- Le richieste idonee vengono anonimizzate e inoltrate al partner responsabile.
- BookNoFees gestisce pagamenti, identità, questioni legali, privacy, controversie e sospetti di frode.
- Le risposte e gli accessi vengono registrati e verificati secondo regole uniformi.

11. Il nostro piano di crescita di 30 mesi

Questi obiettivi sono parametri gestionali ambiziosi, non garanzie. I progressi effettivi dipendono dalla qualità del prodotto, dalla velocità di localizzazione, dalle prestazioni dei partner, dall’attivazione degli host e dalla portata presso gli ospiti.

Periodo	Priorità	Obiettivo indicativo
Mesi 1–3	tracking, dashboard, preparazione del prodotto pubblicitario e primi partner pilota	1.000 alloggi attivi
Mesi 4–6	prime fasi linguistiche, valutazioni dei partner e casi di studio	5.000 alloggi attivi
Mesi 7–12	importazione di portafogli, assistenza IA e mercati prioritari	12.000–25.000 alloggi
Mesi 13–18	ulteriori fasi linguistiche e property manager più grandi	25.000–40.000 alloggi
Mesi 19–24	150–220 partner attivi e passaparola in crescita	40.000–55.000 alloggi
Mesi 25–30	fino a 250 partner e crescita ad almeno 60.000 alloggi attivi	oltre 60.000 alloggi

12. Come misuriamo il successo

Indicatore	Perché è importante
alloggi attivi e completamente prenotabili	la qualità conta più del numero grezzo di registrazioni
tempo di pubblicazione	mostra se l'onboarding degli host è abbastanza semplice
richieste e prenotazioni per mercato	dimostra un valore reale per gli host
traffico di ricerca organico	mostra lo sviluppo di una portata indipendente
quota di host che utilizzano campagne o servizi aggiuntivi a pagamento	mostra la disponibilità volontaria a pagare per portata e servizi aggiuntivi
utilizzo ripetuto di campagne e servizi aggiuntivi a pagamento	mostra se la visibilità aggiuntiva crea valore reale
partner attivi e alloggi per partner	mostra la qualità della rete
casi di assistenza risolti automaticamente	consente la crescita con un piccolo team centrale

13. Come possono contribuire i membri

- pubblicare annunci completi e accurati e mantenere i calendari sempre sincronizzati

- consigliare BookNoFees agli host idonei e condividere il proprio link personale
- condividere feedback, requisiti regionali e autentici successi di prenotazione
- utilizzare la pubblicità facoltativa dopo l'attivazione solo quando sostiene i propri obiettivi

14. La nostra promessa a lungo termine

BookNoFees vuole crescere con lo 0% di commissione di prenotazione per gli host, prezzi trasparenti per gli ospiti che includono il contributo del 6,9% ed extra facoltativi, unendo forza locale e tecnologia centrale.

Manteniamo gratuita la partecipazione, identifichiamo chiaramente la pubblicità, proteggiamo i risultati organici e i dati personali e selezioniamo i partner secondo standard uniformi. La portata si costruisce attraverso alloggi autentici; l'automazione consente di crescere senza un enorme team centrale.

La nostra stella polare: una rete globale di ricerca di case vacanza, accessibile a tutti, con lo 0% di commissione per gli host e prezzi trasparenti per gli ospiti.