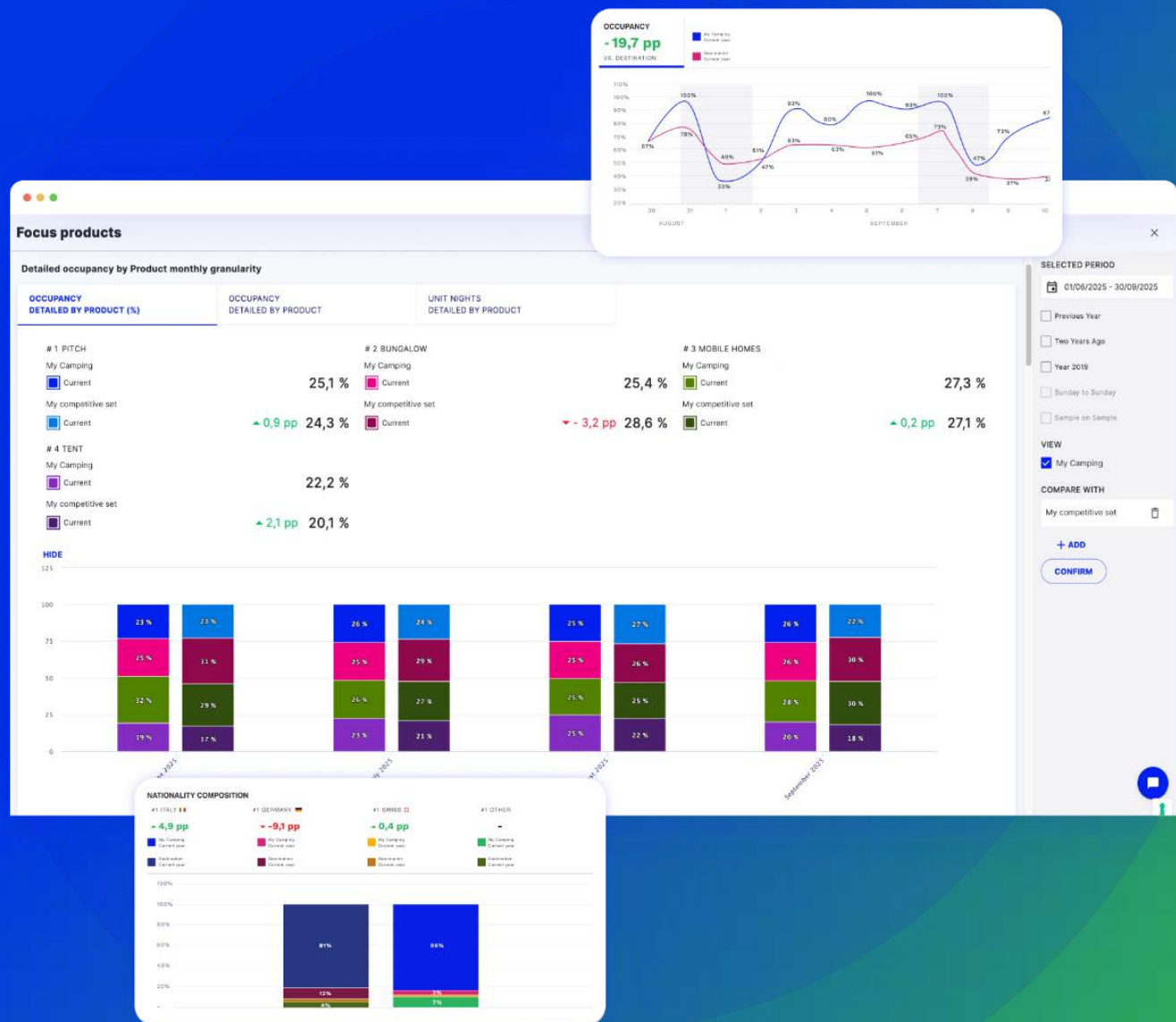


Analisi dati stagione 2026 nelle strutture open air dell'Isola D'Elba

Data report

04 giugno 2026



ISOLA D'ELBA

01.

Il campione di strutture iscritte ad HBenchmark

02.

Analisi consolidata prima parte della stagione 2026

03.

Analisi acquisita stagione 2026 alla stessa data di osservazione

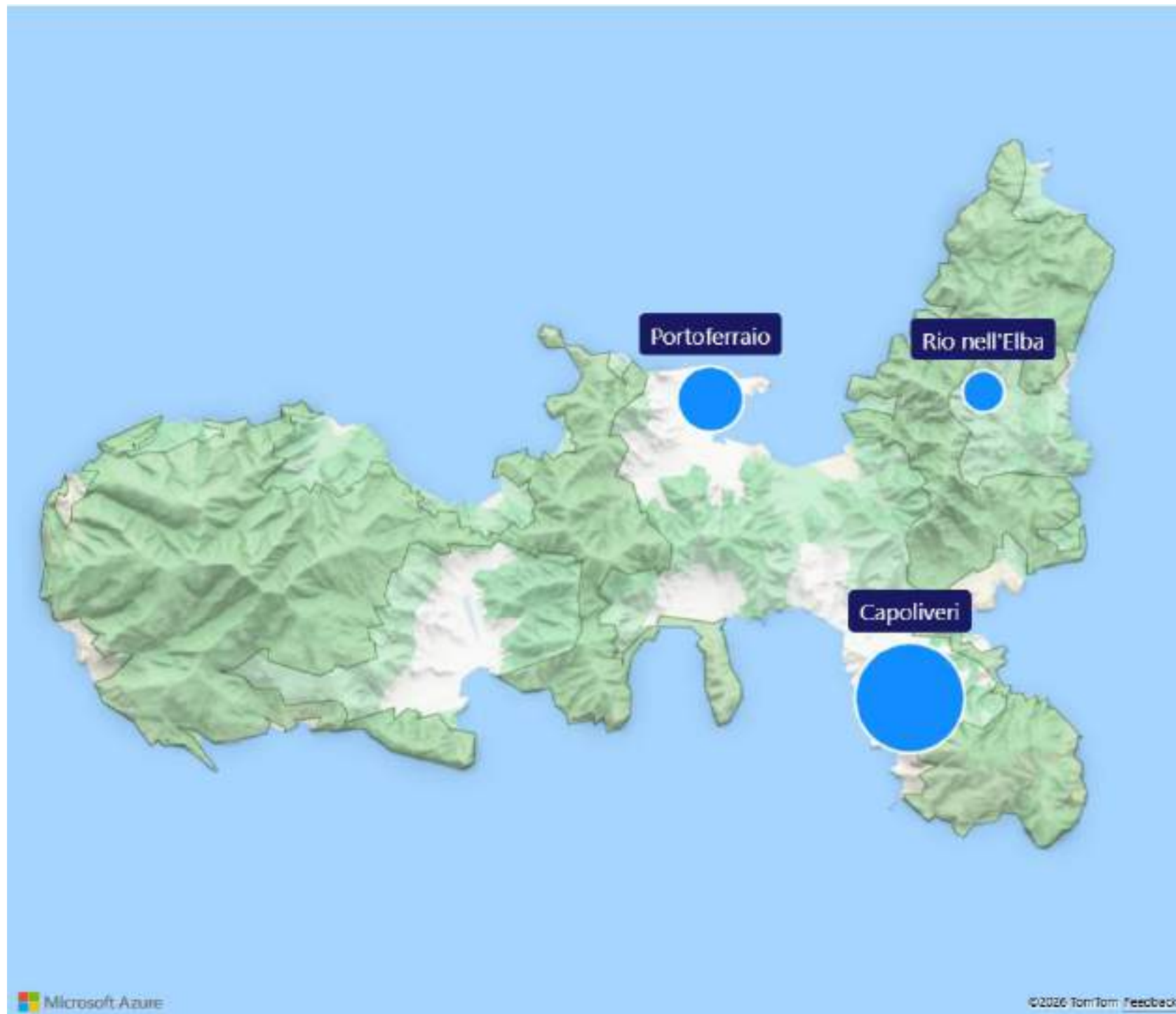
04.

Glossario termini tecnici

05.

Informazioni su HBenchmark e come aderire al progetto

01. Campione strutture iscritte HB Isola D'Elba



Isola D'Elba
Tot. Strutture: 9

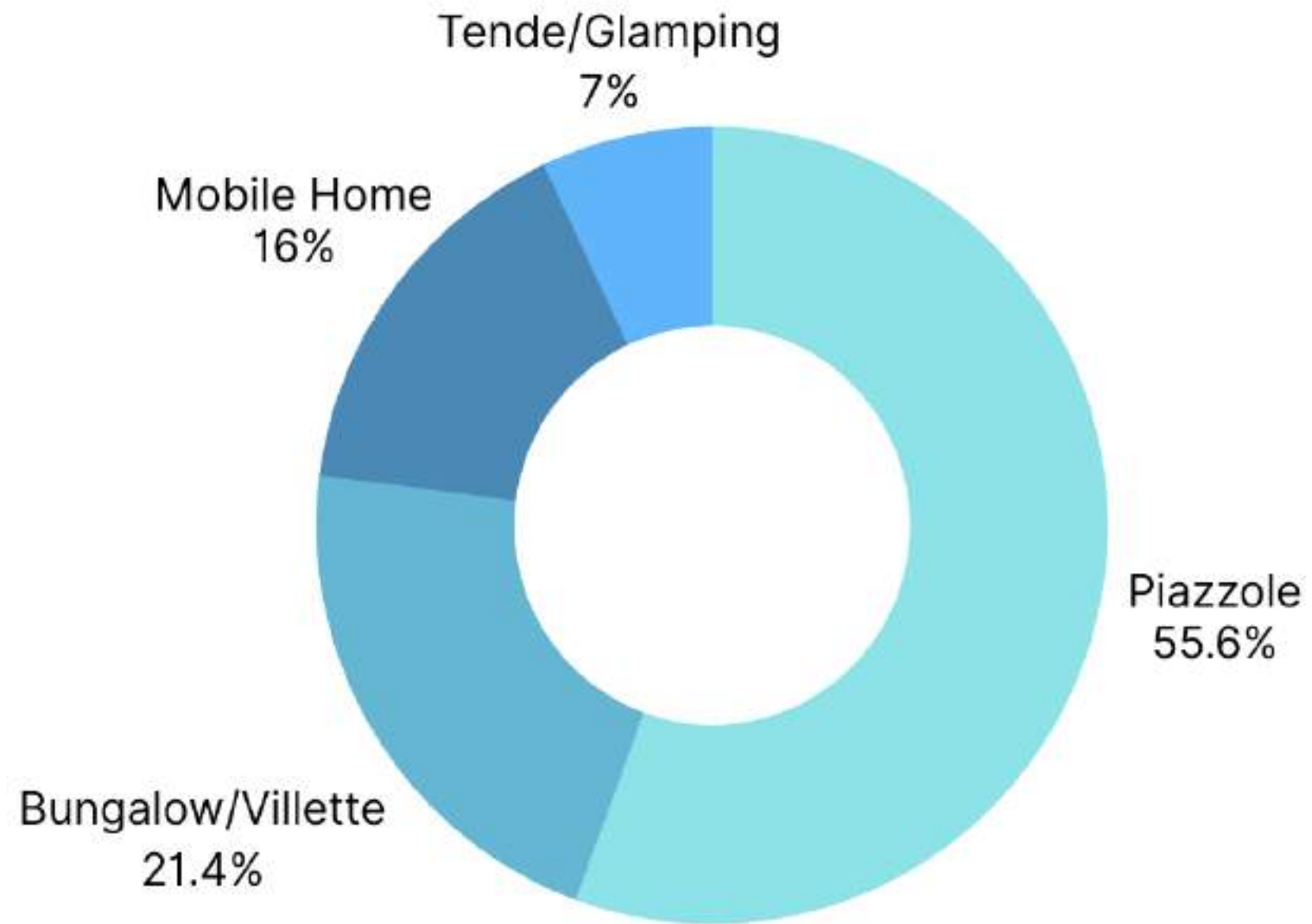
• 9 in 3*

Tot. unità: 1.589

tra cui 879 Piazzole, 340 Bungalow, 258 Mobile Home, 112 Tende /Glamping,

01.

Distribuzione dei prodotti nei camping village campionati



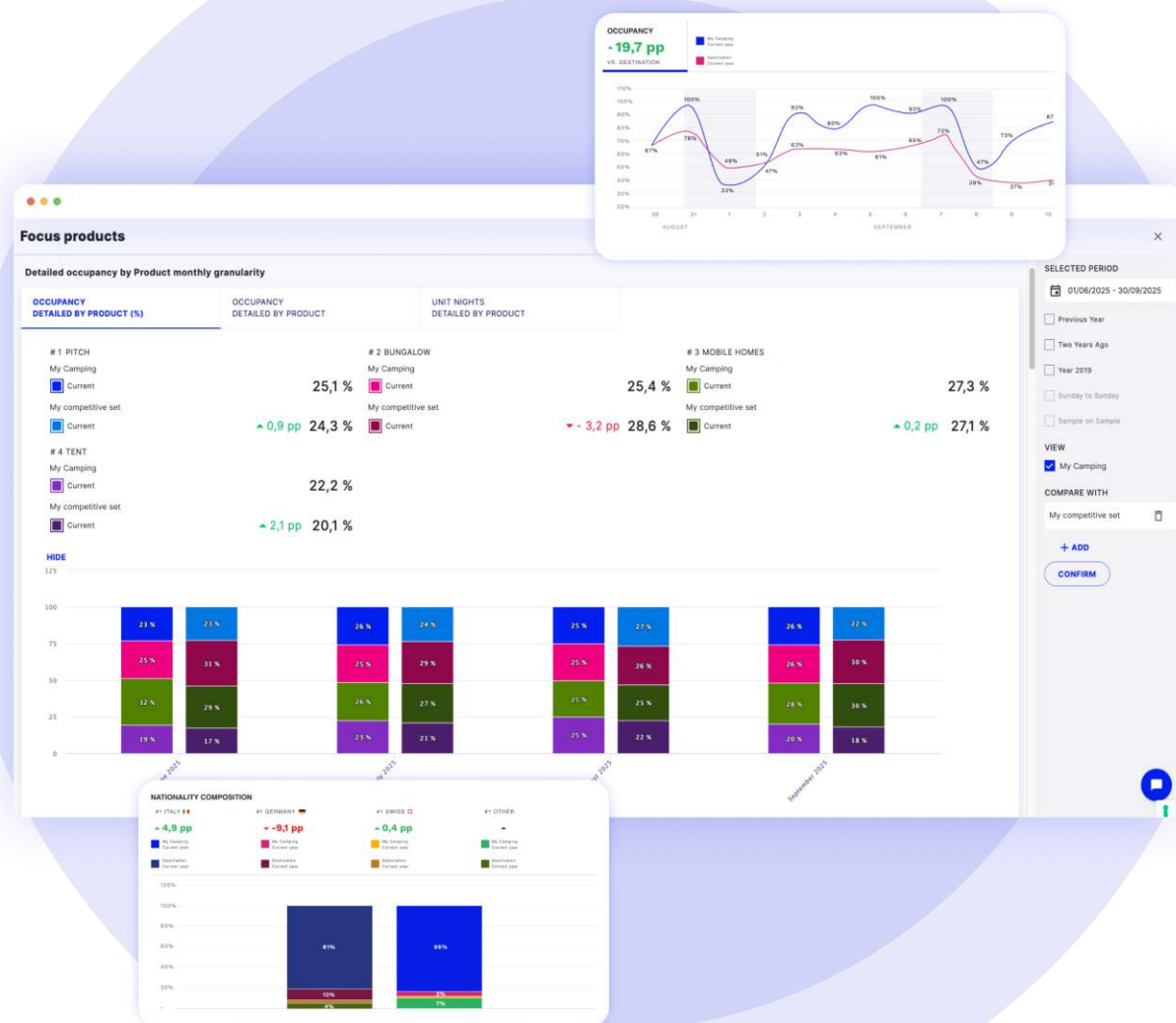
02.

Analisi consolidata prima parte della stagione 2026

Periodi presi in esame

✓ Analisi consolidata prima parte stagione 2026

maggio 2026





Occupazione totale giornaliera

Faixa / Isola d'Elba

Corrente **31,4 %**
Anno Precedente **23,9 %** ▲ 7,5 pp

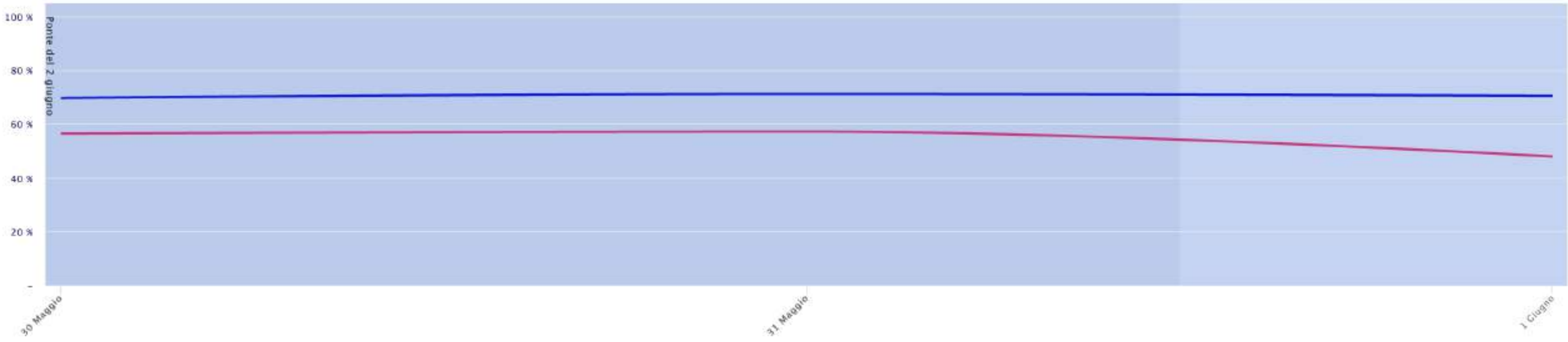




Occupazione totale giornaliera – focus ponte 2 giugno

Faita / Isola d'Elba

| | |
|--|--------|
| ■ Corrente | 70,5 % |
| ■ Anno Precedente ▲ 16,7 pp | 53,8 % |





Occupazione Bungalow + Mobile Home

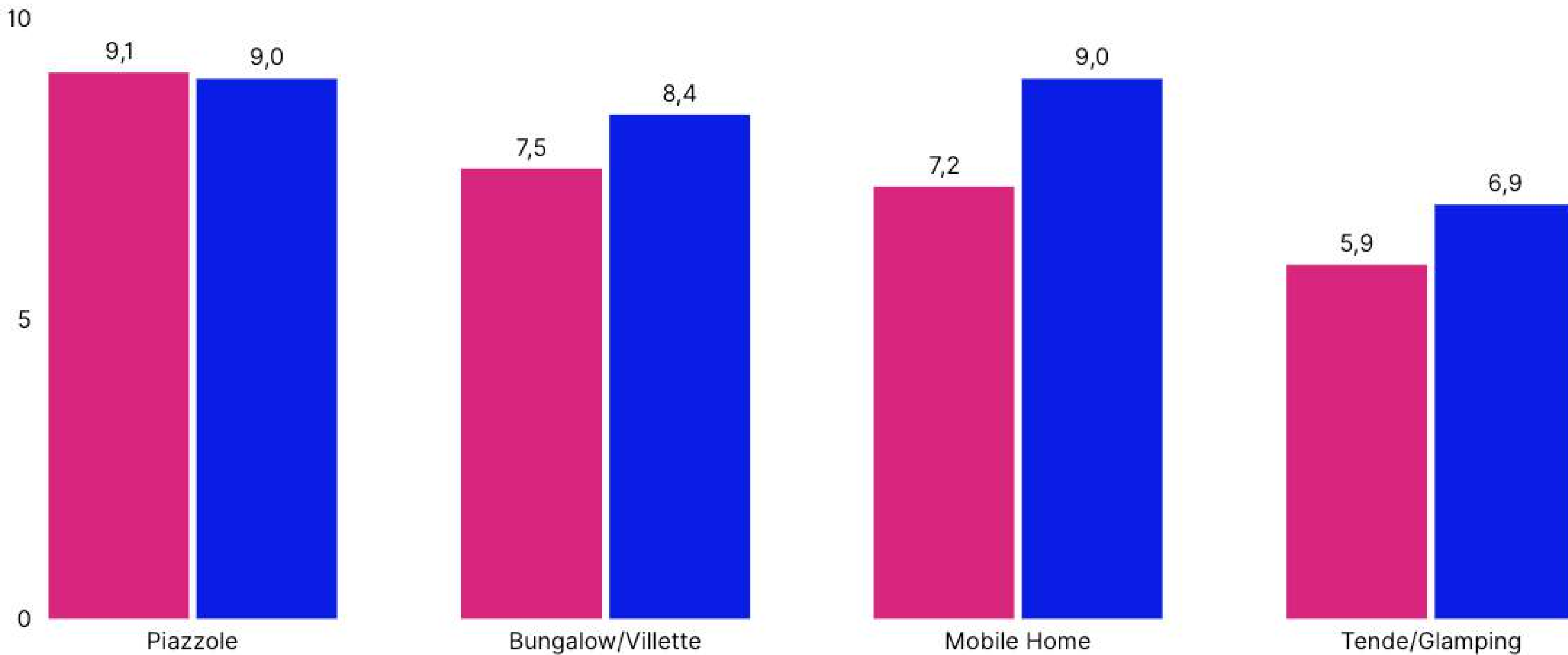
Faita / Isola d'Elba

| | | |
|--|----------|---------------|
| ■ Corrente | | 30,9 % |
| ■ Anno Precedente | ▲ 9,1 pp | 21,8 % |



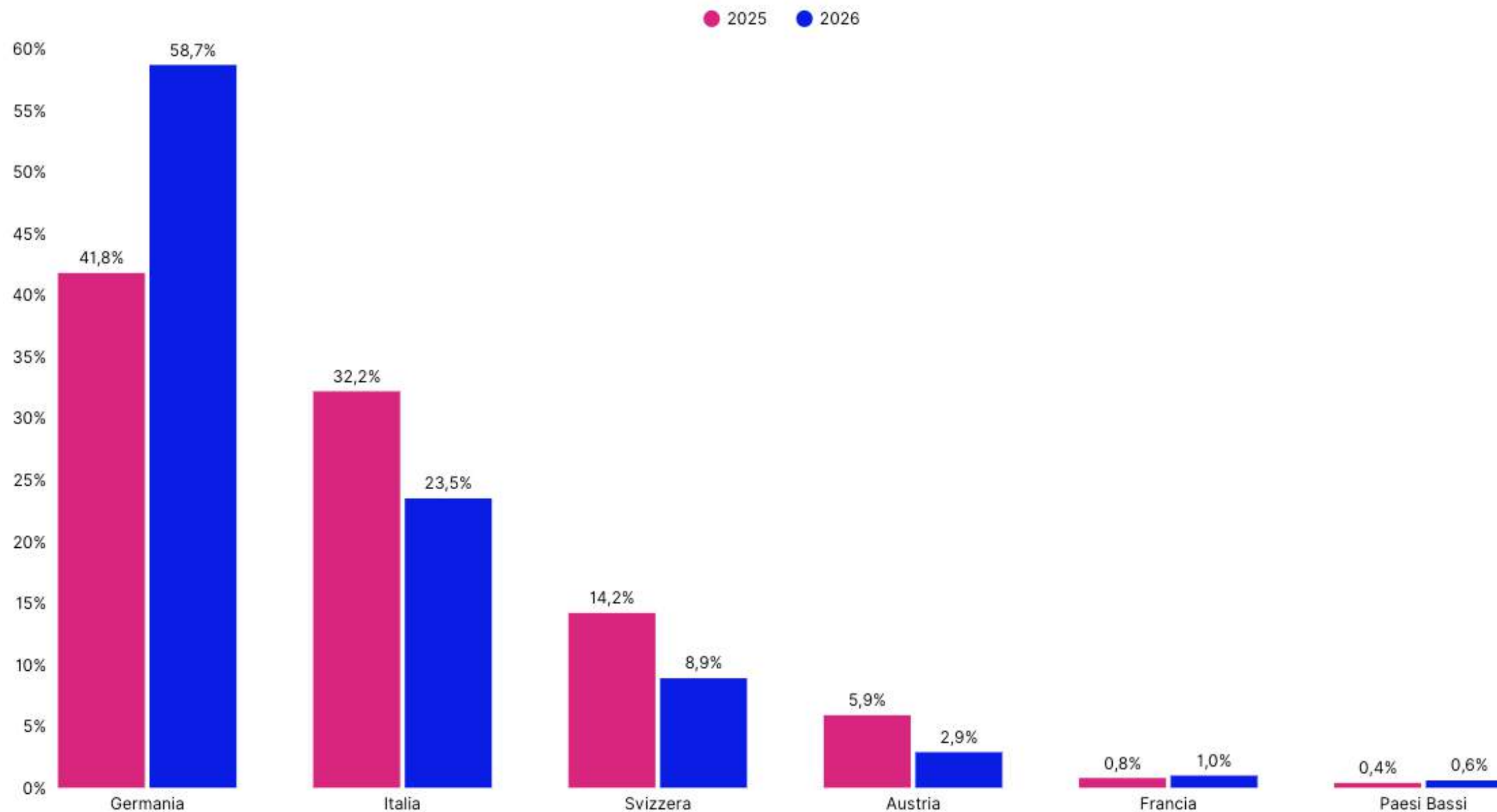


Durata media delle prenotazioni per prodotto



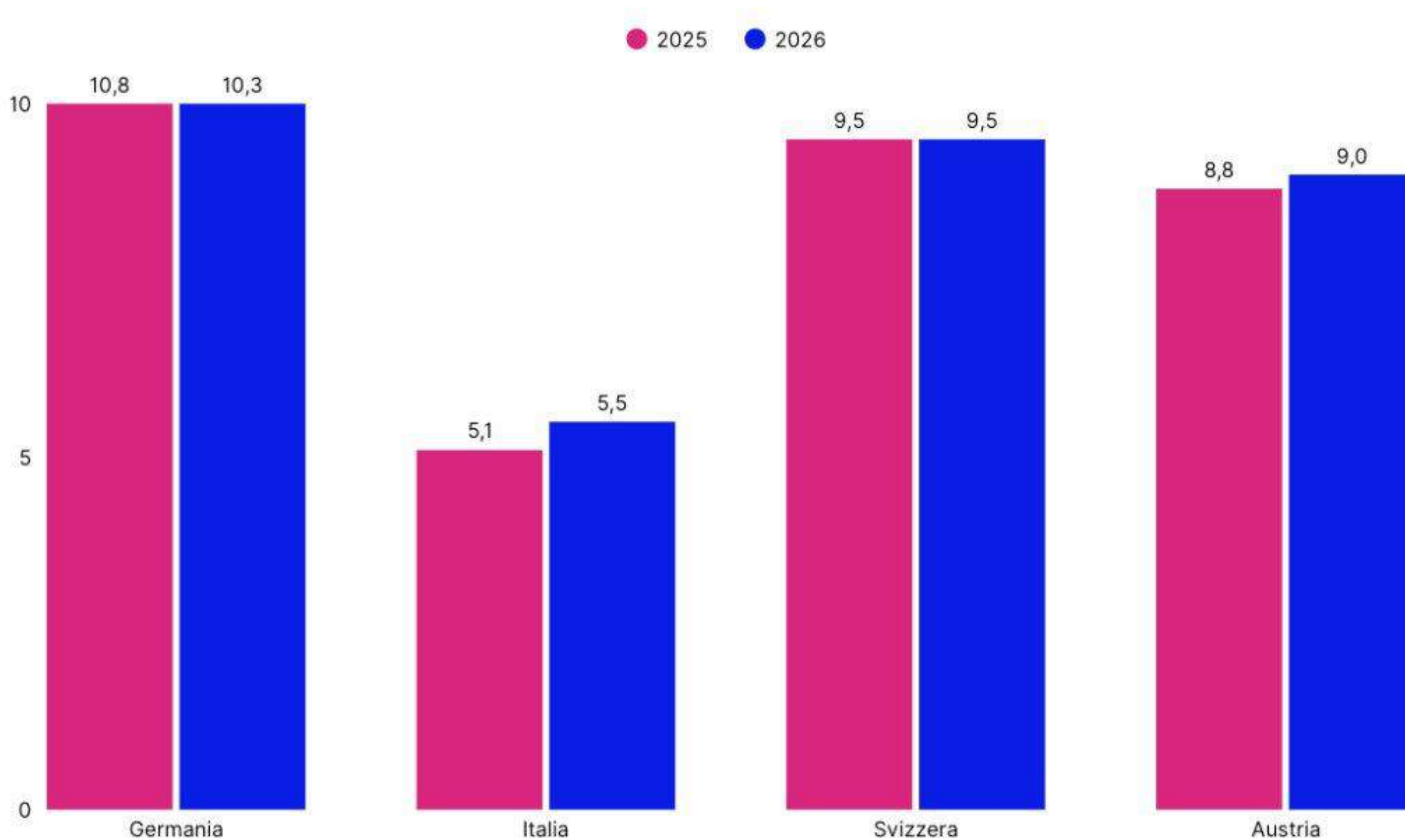


Occupazione per prime nazionalità (%)





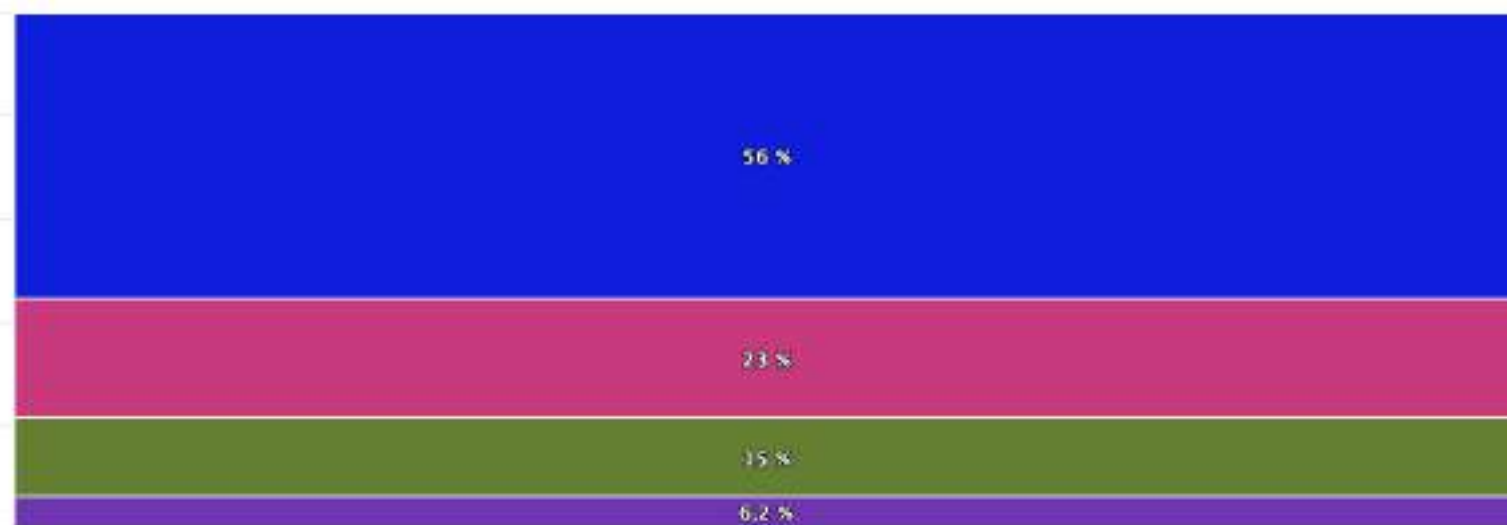
Durata media delle prenotazioni per prime nazionalità



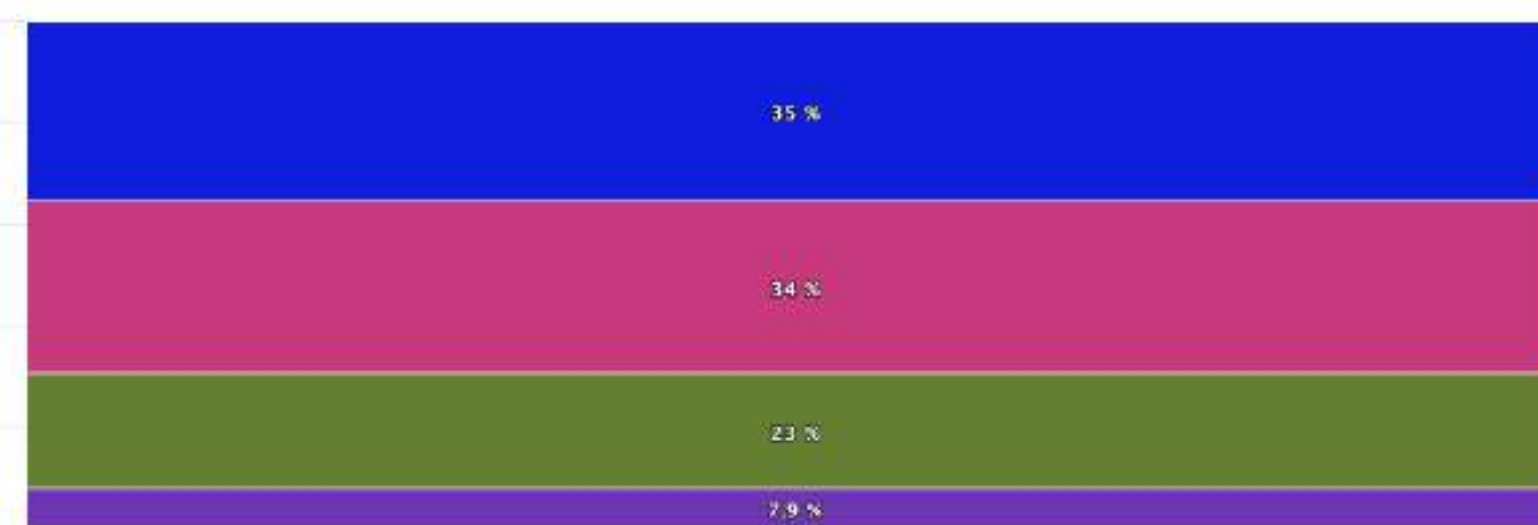


Peso del prodotto sul fatturato

● Piazzole ● Bungalow/Villette ● Mobile Home ● Tende/Glamping



UNITÁ VENDUTE (%)



RICAVO COMPLESSIVO (%)

Questa analisi ha lo scopo di illustrare come, seppur le piazzole sono il prodotto più venduto (il 56% delle unità vendute a maggio 2026), pesa sul fatturato solo per il 35,3%. Al contrario prodotti venduti in volumi inferiori (bungalow + mobile home) pesano per oltre il 50% del fatturato.

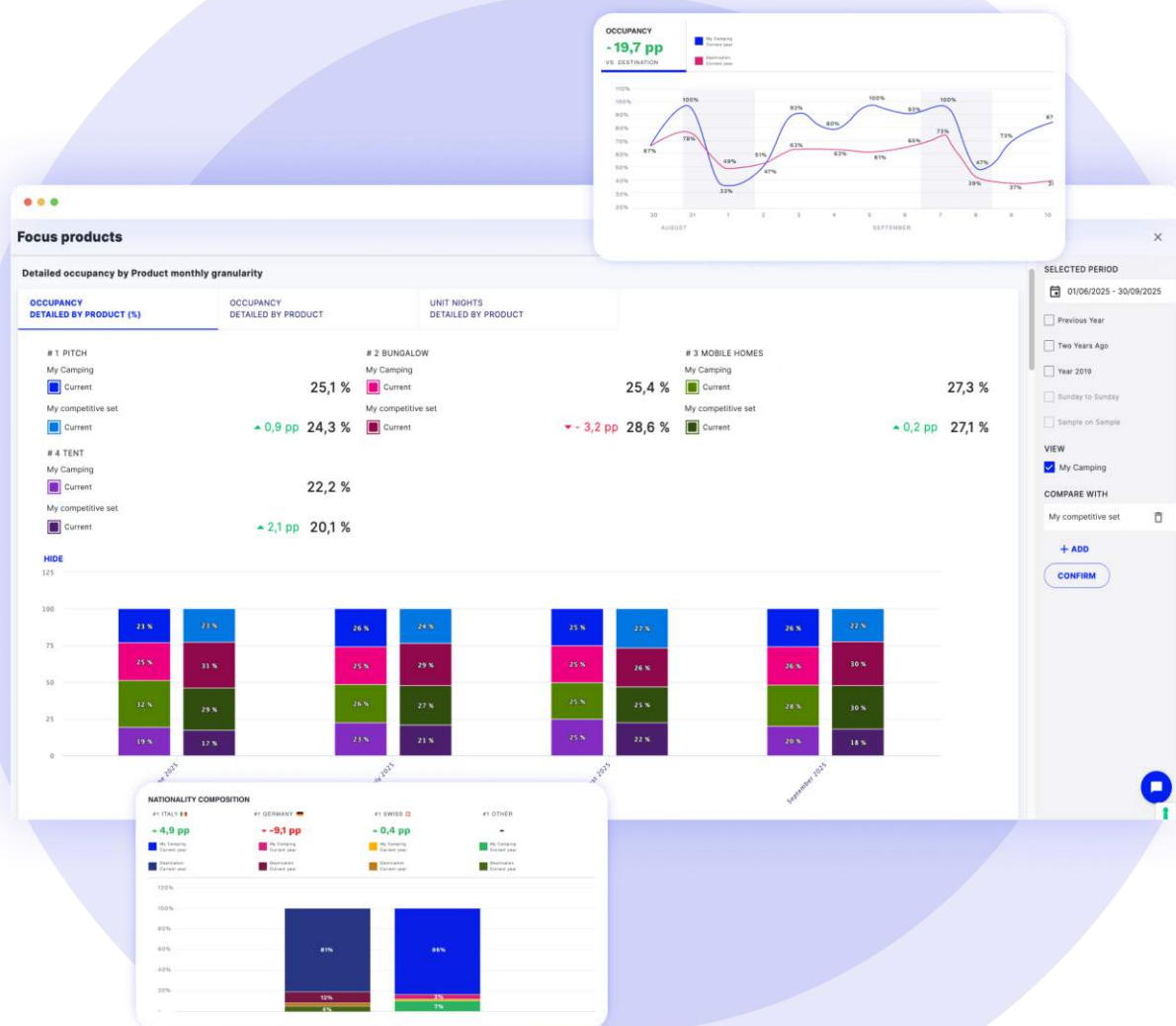
03.

Analisi dati acquisiti stagione 2026

Periodi presi in esame

✓ Analisi acquisita stagione 2026 alla stessa data di osservazione

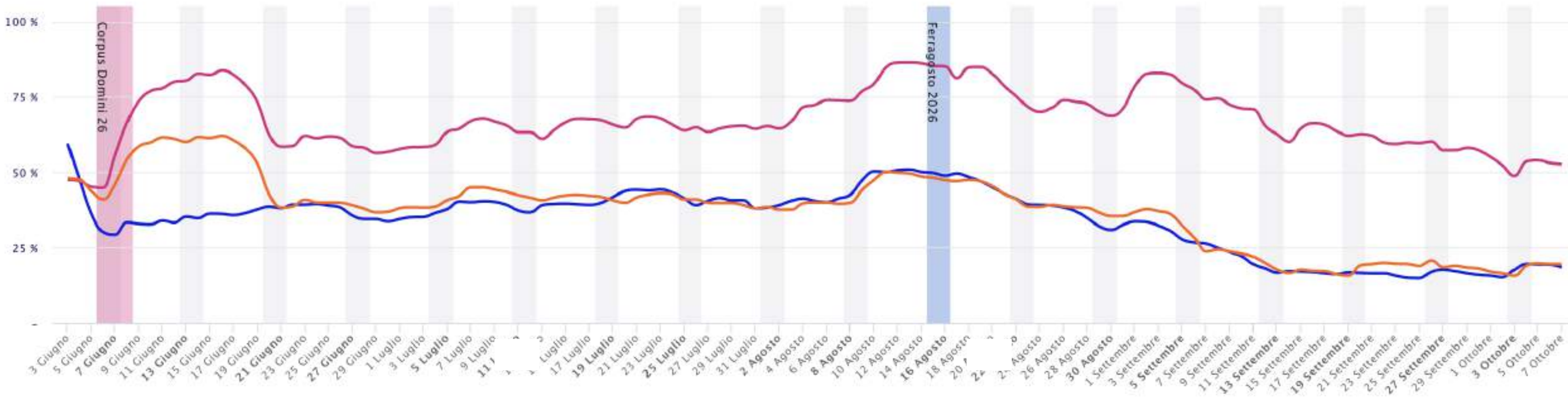
04 giugno – 7 ottobre 2026





Occupazione totale

| | | | |
|--|---|--------------|---|
| ■ | Occupazione acquisita al 4 giugno 2026 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026 | 33,9% | |
| ■ | Occupazione consolidata per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026 | 67,7% | -3,5 pp |
| ■ | Occupazione acquisita al 4 giugno 2025 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2025 | 37,4% | Rispetto alla stessa data di osservazione |



Festività tedesche 2025



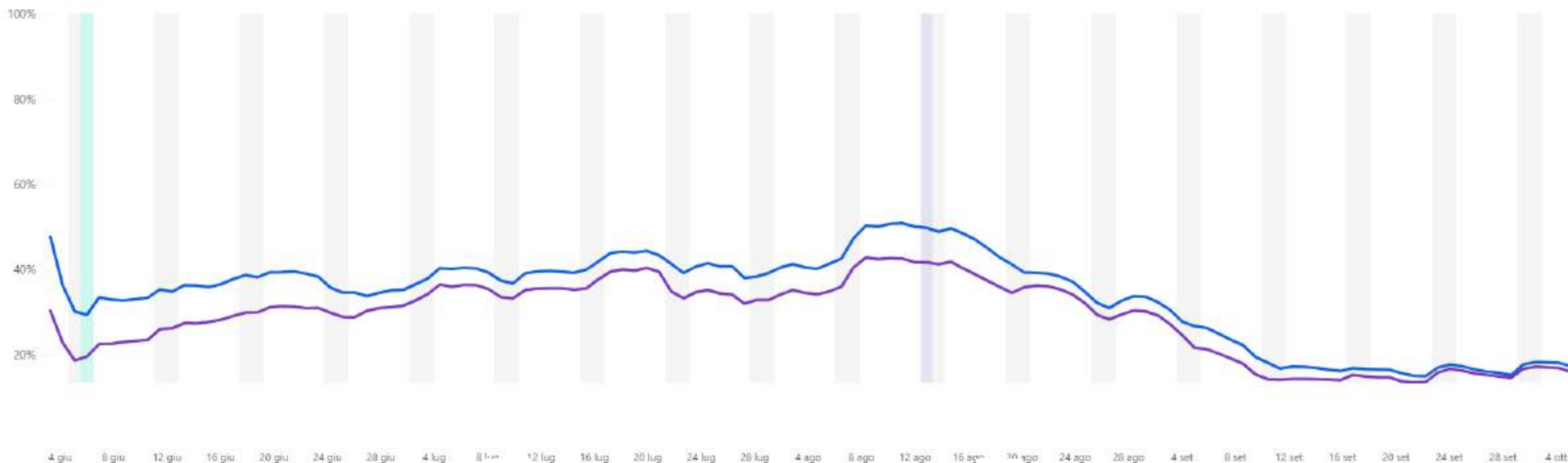
Pressione della domanda totale negli ultimi 30 gg

■ Occupazione acquisita al 4 giugno 2026 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026

■ Occupazione acquisita al 6 maggio 2026 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026

+5,1 pp

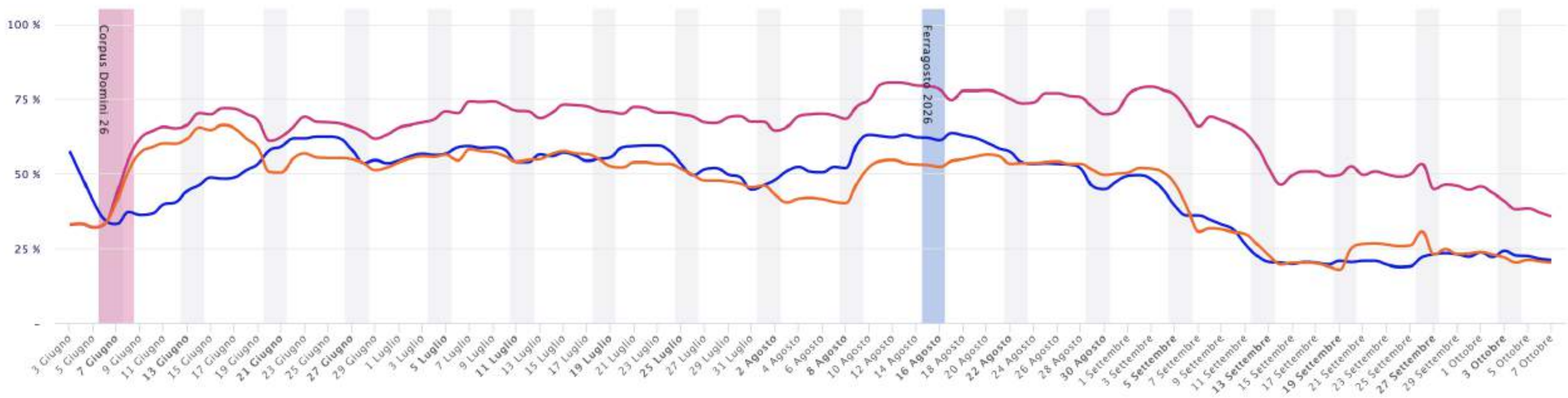
Rispetto a 30 giorni fa





Occupazione Bungalow+Mobile Home

| | | | |
|--|---|-------|---|
| ■ | Occupazione acquisita al 4 giugno 2026 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026 | 45,6% | |
| ■ | Occupazione consolidata per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026 | 64,4% | +0,3 pp |
| ■ | Occupazione acquisita al 4 giugno 2025 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2025 | 45,3% | Rispetto alla stessa data di osservazione |





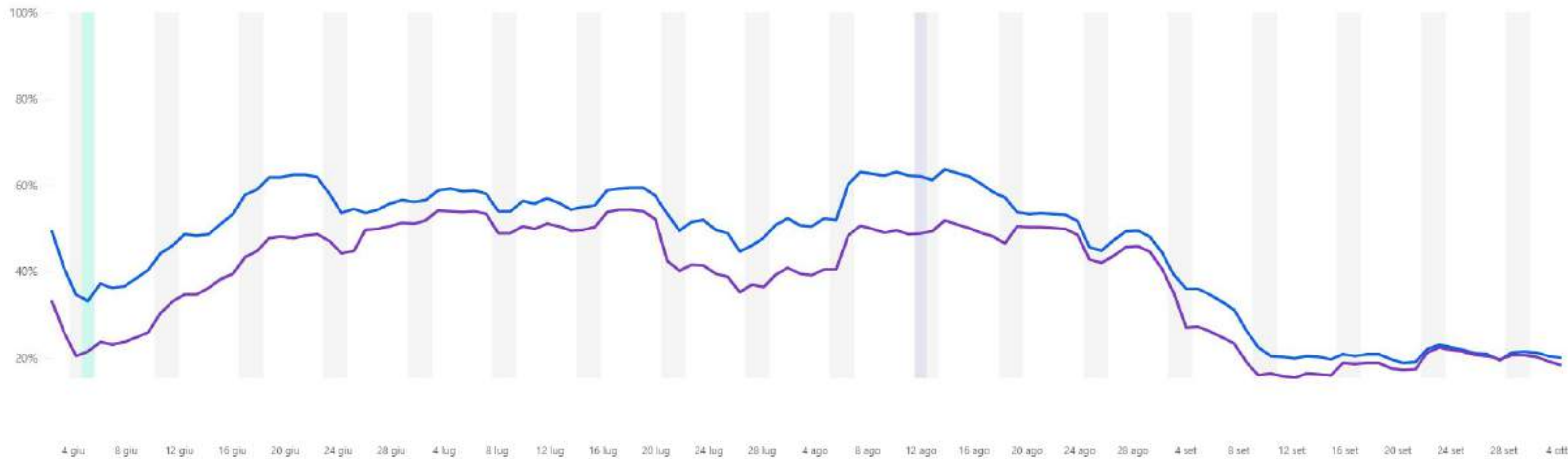
Pressione della domanda Bungalow/Villetta + Mobile Home negli ultimi 30 gg

■ Occupazione acquisita al 4 giugno 2026 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026

■ Occupazione acquisita al 6 maggio 2026 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026

+7,5 pp

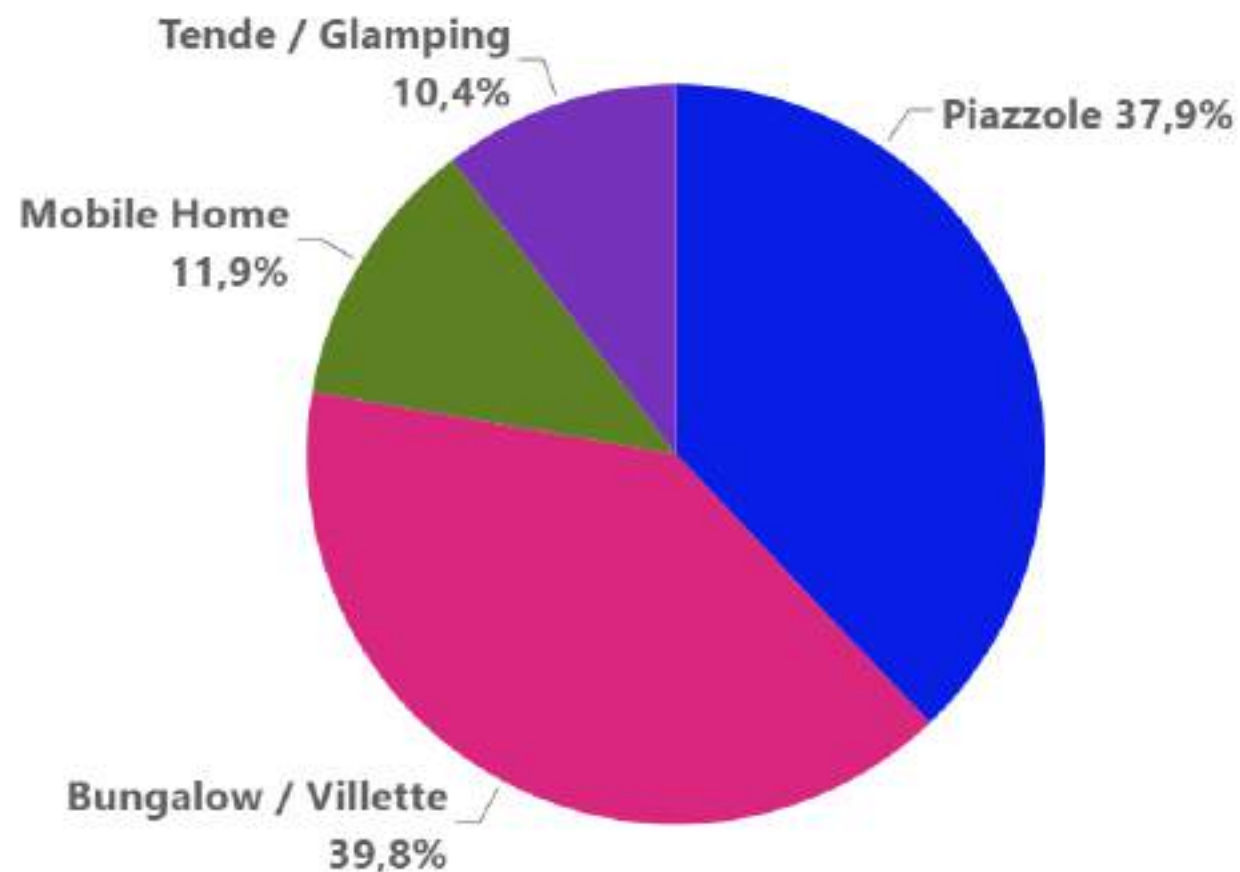
Rispetto a 30 giorni fa



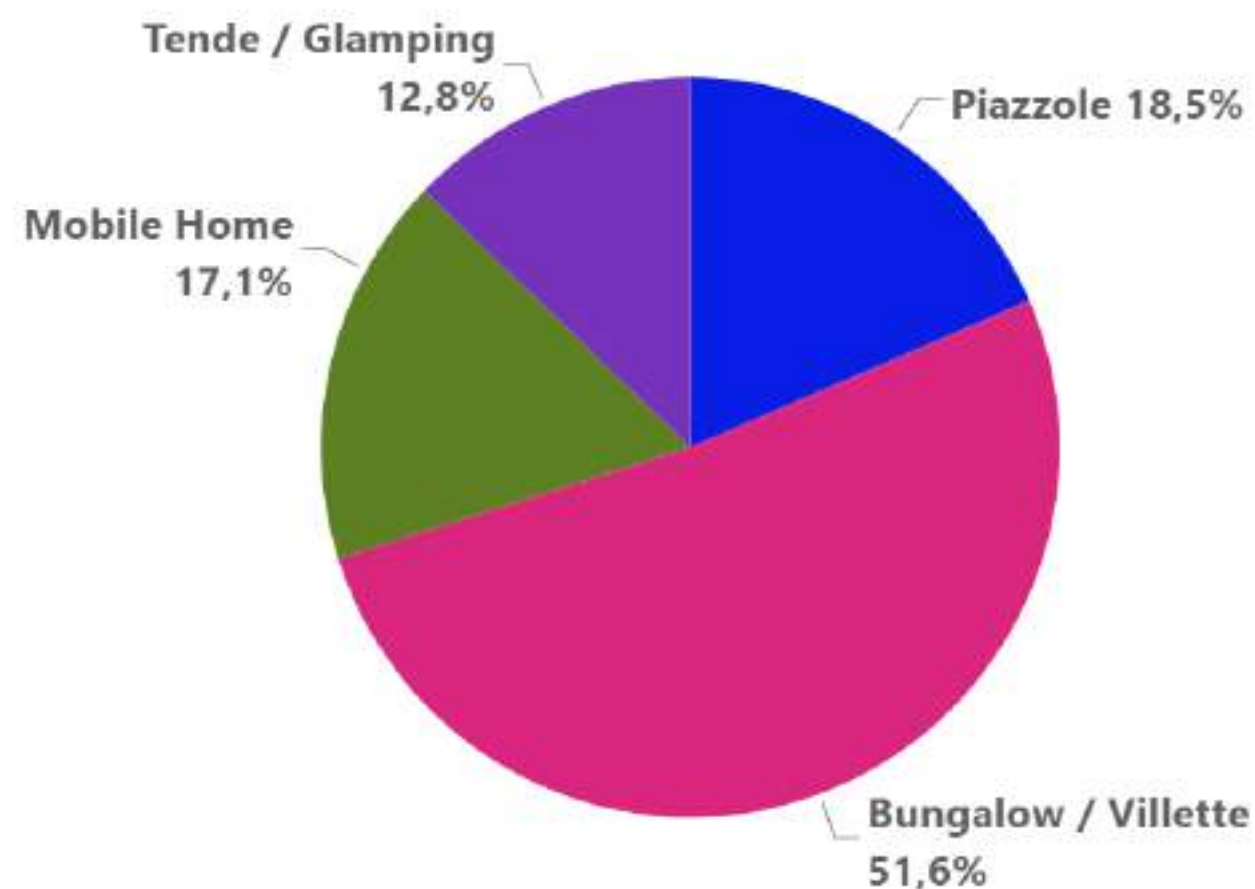


Peso acquisito di ciascun prodotto sulle unità vendute (%) vs. fatturato (%)

Unità vendute (%)

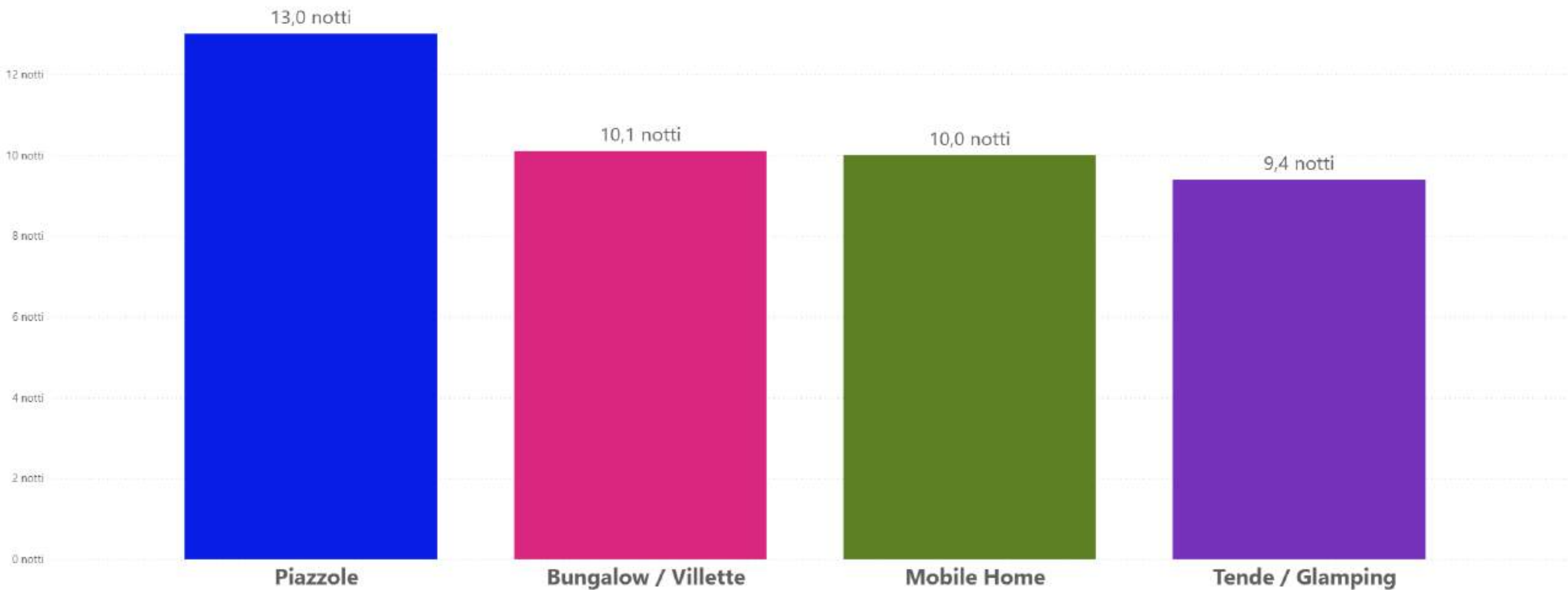


Fatturato – ricavo complessivo (%)





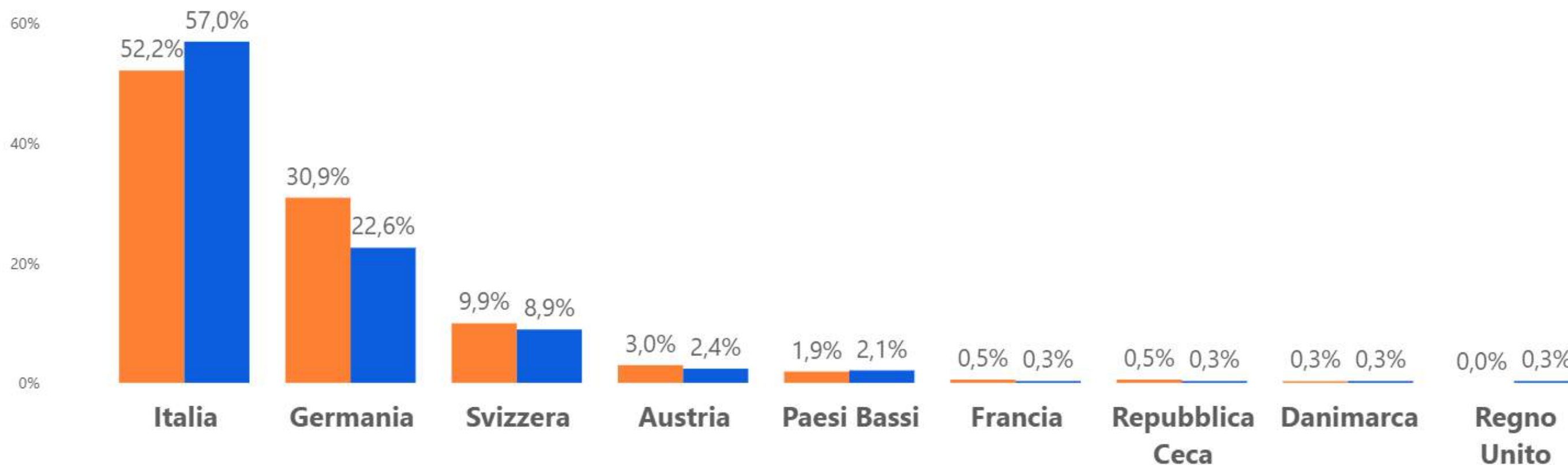
Durata media delle prenotazioni per prodotto





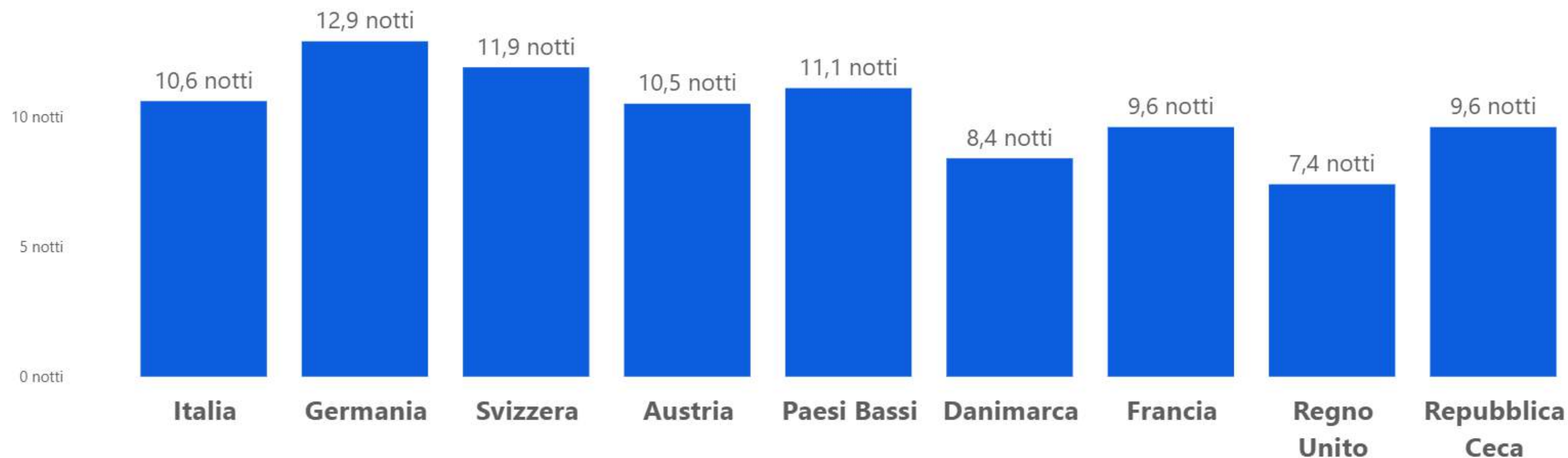
Mix acquisito principali nazionalità

- Occupazione acquisita al 4 giugno 2026 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2026
- Occupazione acquisita al 4 giugno 2025 per il periodo 4 giugno - 7 ottobre 2025





Durata media delle prenotazioni per prime nazionalità



04.

Glossario Termini tecnici

Ricavo medio unità: indica la **tariffa media giornaliera** che gli ospiti pagano **per una unità al netto dell'IVA**.

Si calcola dividendo il totale delle entrate generate dalle unità vendute al netto dell'IVA per il numero totale di unità vendute: *Ricavo complessivo - IVA) / Unità vendute*

Prenotazioni on-the-book (OTB): sono le **prenotazioni già confermate** per un determinato periodo futuro in una struttura ricettiva.

05.

Informazioni su HBenchmark e come aderire al progetto



Cos'è HBenchmark



HBenchmark è una innovativa piattaforma di **Hospitality Data Intelligence** che riceve dai PMS le **metriche delle prenotazioni**, le aggrega e restituisce **in tempo reale** e in **forma anonima** una serie di **KPI o indicatori di performance**, utili a supportare le **strutture ricettive** e le **destinazioni** per una più efficace pianificazione delle proprie **strategie di vendita, promozione e investimento**.

Come funziona



HBenchmark raccoglie **in automatico** le **metriche delle prenotazioni** provenienti dai principali **sistemi gestionali (PMS) delle strutture**, le elabora in **forma anonima e aggregata** e restituisce **oltre 200 indicatori di performance (KPI)** consultabili **in tempo reale**, riferiti sia al **passato** (fino a 24 mesi prima) sia al **futuro** (fino ai prossimi 12 mesi).

Quali sono i vantaggi per le strutture?

Le strutture possono **ottimizzare la propria redditività** grazie a:

BENCHMARKING COMPETITIVO

Monitoraggio di occupazione, tariffe medie, durata del soggiorno, booking window e molti altri indicatori rispetto alle altre strutture del mercato in cui operano.

OTTIMIZZAZIONE REVENUE

Orientamento delle proprie tariffe e strategie di vendita in tempo reale in base alla domanda effettiva.

ANALISI PREVISIONALE

Accesso a dati storici e previsionali per conoscere in anticipo le date più richieste e i profili dei visitatori.

IDENTIFICAZIONE NUOVI TREND

Individuazione tempestiva di criticità o nuove opportunità di vendita.

Garanzia di privacy e anonimato dei dati



HBenchmark garantisce il rispetto della privacy delle strutture che partecipano al progetto, presentando sempre **dati aggregati e anonimi**.

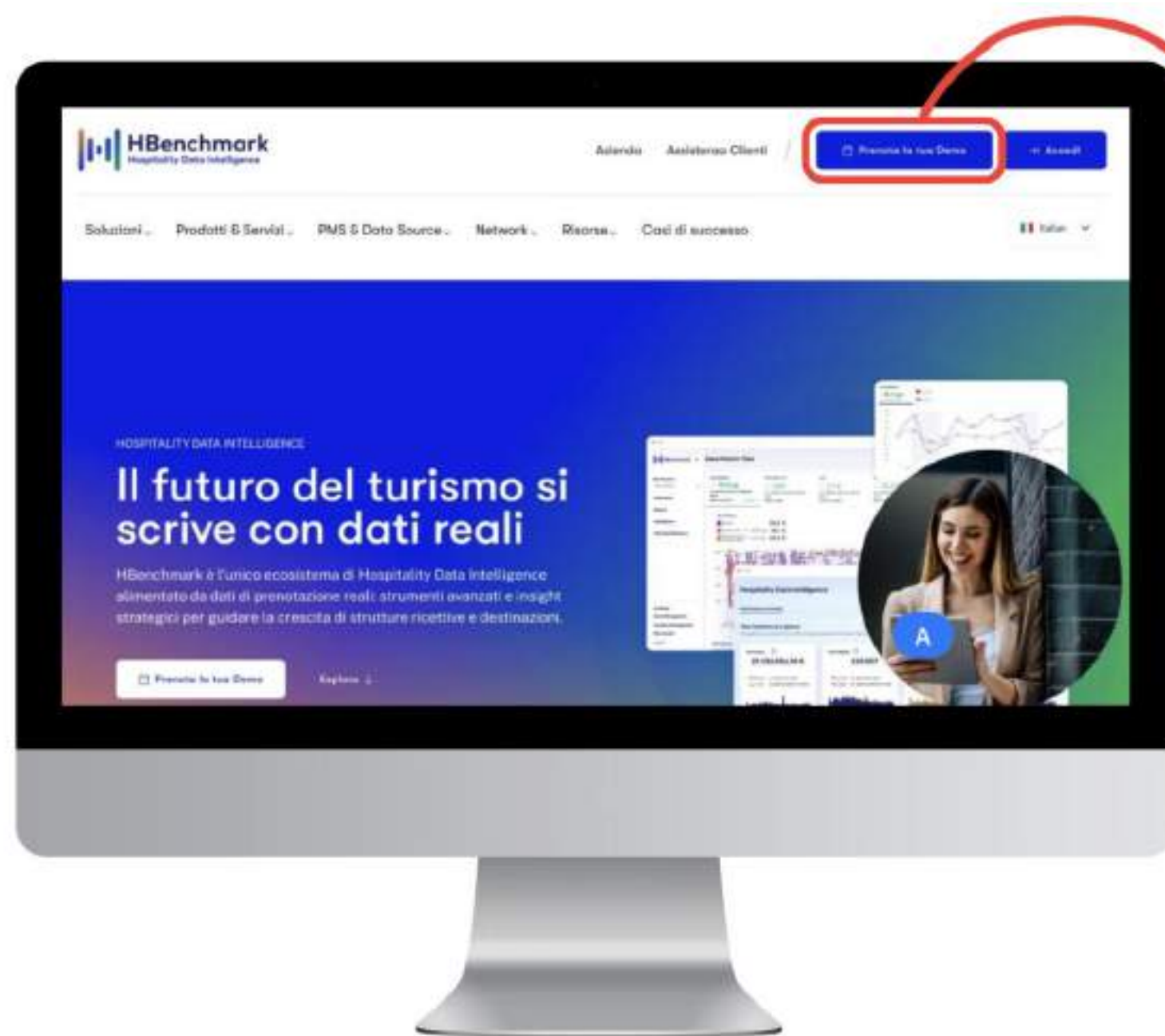
Cosa vedono le strutture?

- Le proprie performance in chiaro
- Il dato territoriale o del gruppo di competitor visualizzato come somma o media di un **minimo di 5 strutture**

Cosa vedono le destinazioni?

Le Destinazioni vedono esclusivamente la somma o la media del dato territoriale o una sezione del mercato locale composto da un **minimo di 5 strutture**

Come aderire al progetto di HBenchmark & Faita



Visita il nostro sito www.hbenchmark.com e richiedi una demo!



Grazie per l'attenzione!



Lia Dal Cappello

Project Manager

lia.dalcappello@hbenchmark.com

+39 351 889 1570



www.hbenchmark.com



[@HBenchmark](https://www.linkedin.com/company/HBenchmark)



[@HBenchmark](https://www.facebook.com/HBenchmark)



[@hbenchmark](https://www.instagram.com/hbenchmark)



[@HbenchmarkItsocial](https://www.youtube.com/HBenchmarkItsocial)