



Sharing hospitality know-how



Paolo Boldoni

Partner



Come nasce Nivula

1990

Lancio una startup di successo: la banca dati delle compravendite immobiliari in Italia.

Viene ceduta a Dun & Bradstreet nel 2002.

2008

Investimento in hotel sia di proprietà che in gestione.

Applicano al settore hospitality le tecniche e conoscenze acquisite nella gestione delle informazioni finalizzate alla presa di decisioni.

2018

Nasce Nivula.

Per proporre a proprietari e gestori di hotel **tecnologie digitali** innovative e **persone con esperienza** per trasformarle in **risultati**.



Come si differenzia Nivula

“Tech Company” focalizzata sull'alberghiero e partner attivo nella gestione di strutture ricettive

Supporta proprietari e gestori di hotel

Nivula si relaziona direttamente con la proprietà o con il gestore per poi estendere il supporto a tutti gli aspetti che presentano margini di miglioramento.

nel raggiungimento dei i loro obiettivi

Risparmio e redditività si concretizzano grazie a strumenti digitali e servizi che, anche in outsourcing, massimizzano i risultati di vendita ed il ritorno degli investimenti, con un **compenso fortemente legato ai risultati ottenuti.**



Cosa propone Nivula

Nivula supporta i proprietari di hotel con i servizi di Digital Management, ma soprattutto **fa sì che le cose accadano**

**Scelta
ed investimento**

**Gestione
della struttura**

**Liquidazione
di un investimento
in hotel**

E' focalizzata sul **incremento della marginalità** delle gestioni
con una metodologia semplice e strumenti condivisi



Il metodo Nivula

Lavorare condividendo:

Risultati

Obiettivi

Investimenti

Per molti dei servizi Nivula è possibile fissare gli obiettivi,
così da **condividere investimenti e risultati**.

