

Resultados

Relatório Mensal | Setembro 2024



Vendas e Inteligência de Mercado

Setembro 2024



Resultados

Setembro 2024

Apresentamos a seguir um relatório detalhado sobre o desempenho do Hotel Amsterdam Montes Claros no mês de setembro, destacando as principais ações implementadas e seus resultados.

Desempenho Geral

O mês de setembro foi marcado por um desempenho excepcional, com a **superação das metas de ocupação e receita**. Essa conquista foi resultado de uma estratégia focada em:

- **Resgate de clientes antigos:** Através de campanhas personalizadas e ações de relacionamento, conseguimos reativar um número significativo de clientes que haviam se afastado do hotel.
- **Captação de novos acordos e grupos:** A equipe comercial intensificou as negociações com empresas e organizadores de eventos, resultando na assinatura de novos contratos e na realização de eventos de grande porte.

Ocupação: 80,82%

Receita: R\$ 534.918,96



Resultados

Setembro 2024

Participação de Mercado e REVPAR

Nossos esforços resultaram em uma **liderança no market share em relação à média de ocupação**, graças ao aumento gradual das tarifas, que se mostrou alinhado com a crescente demanda na cidade.

Em relação ao REVPAR (Receita por Quarto Disponível), alcançamos a **segunda posição no acumulado**. Esse resultado é fruto de uma gestão eficiente de preços e ocupação, combinada com uma posição competitiva no mercado.

Ações e Eventos

- **Parceria com o Clube AABB:** O hotel foi o patrocinador oficial do torneio esportivo realizado no Clube AABB, localizado nas proximidades da unidade. Essa parceria proporcionou uma excelente visibilidade da marca e atraiu um grande número de hóspedes.
- **Novas ofertas:** Foram lançadas diversas ofertas especiais durante o mês, com foco em diferentes segmentos de mercado. Essas ofertas contribuíram para aumentar a ocupação e gerar receita adicional.



Resultados

Setembro 2024

Visitas a Clientes

As visitas a clientes foram um dos pilares das atividades do mês. Destacam-se as visitas às agências de viagens Kontik, Tour House, LNT Viagens e Tunibra, onde foram discutidas novas estratégias para aumentar a produção e foram negociados acordos mais vantajosos para ambas as partes. As empresas Bradesco, Cielo e Riachuelo também receberam visitas, com o objetivo de entender suas necessidades e apresentar as soluções da rede hoteleira.

As principais conquistas obtidas durante as visitas incluem:

- **Negociação de novos acordos:** Foram firmados novos acordos com as agências Kontik e LNT Viagens, visando aumentar a produção e garantir melhores condições para os clientes.



Resultados

Setembro 2024

Participação em Eventos

A participação em eventos do setor também foi fundamental para o desenvolvimento das atividades. O destaque fica por conta do Summit Estratégias de Negociação, foram apresentadas as últimas tendências do mercado e foram realizadas importantes conexões com outros profissionais da área. Exposibran, Equipotel, e GBTA aonde participamos em conjunto com a Wyndham deste importante evento LATAM com apresentação de nossos empreendimentos e estreitamento de relacionamento com importantes players do mercado

Projetos em Andamento

Ao longo do mês, foram iniciados diversos projetos, como:

- **Negociação de acordos para 2025:** As negociações com os principais clientes já foram iniciadas, com o objetivo de garantir condições competitivas para o próximo ano.
- **Análise de dados e relatórios de produção:** A análise dos dados de produção das Abarcorps (Kontik, Avipam, Copastur, Maringá, Cosmos, Quickly e Befly) é fundamental para identificar oportunidades de melhoria e tomar decisões mais estratégicas.
- **Implementação de novas estratégias de vendas:** Novas estratégias de vendas estão sendo implementadas para aumentar a visibilidade dos hotéis e atrair novos clientes, especialmente para períodos de baixa demanda (fins de semana);



Resultados

Setembro 2024

O presente relatório tem como objetivo apresentar um resumo das principais atividades realizadas no mês de [Mês] de [Ano], incluindo visitas a clientes, participação em eventos e os resultados obtidos. O período foi marcado por um intenso trabalho de relacionamento com agências de viagens e empresas, visando fortalecer parcerias e aumentar a produção dos hotéis da rede.

Visitas a Clientes

As visitas a clientes foram um dos pilares das atividades do mês. Destacam-se as visitas às agências de viagens Kontik, Tour House, LNT Viagens e Tunibra, onde foram discutidas novas estratégias para aumentar a produção e foram negociados acordos mais vantajosos para ambas as partes. As empresas Bradesco, Cielo e Riachuelo também receberam visitas, com o objetivo de entender suas necessidades e apresentar as soluções da rede hoteleira.

As principais conquistas obtidas durante as visitas incluem:

- **Negociação de novos acordos:** Foram firmados novos acordos com as agências Kontik e LNT Viagens, visando aumentar a produção e garantir melhores condições para os clientes.
- **Identificação de novas oportunidades:** As visitas permitiram identificar novas oportunidades de negócios, como a demanda por hospedagem de grupos para eventos esportivos e corporativos.
- **Fortalecimento de parcerias:** O relacionamento com os clientes foi fortalecido, o que contribuiu para aumentar a confiança e a fidelidade.



Central de Reservas

Setembro 2024



Receita

Setembro 2024

A maioria das nossas vendas diretas veio através de ligações:

Nesse relatório você verá o comportamento da demanda de vendas diretas do seu hotel. Fluxo Dia/Hora de ligações por mês. E o que foi convertido em receita através da central de reservas.

Telefonia

Total de ligações atendidas: 933 de 1.006 ligações recebidas no mês.

Pico de ligações/Dia: 12/09 recebemos 64 ligações. 54 foram atendidas.

Pico de ligações/Hora: 104 ligações entre 17:00 às 18:00. 94 foram atendidas.

Receita

Setembro 2024

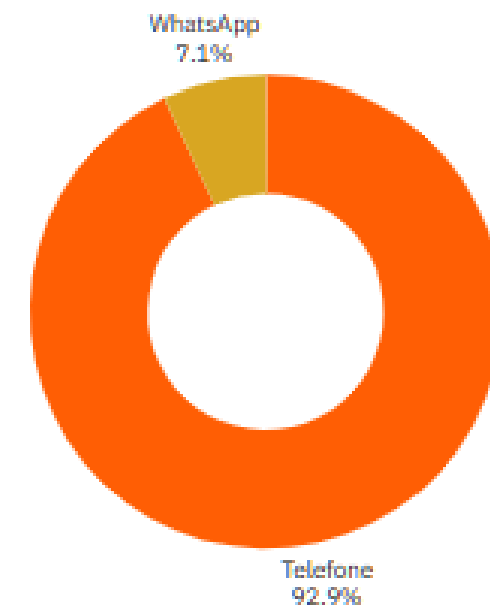
Total de Tickets Abertos:

1.568 entre emails, whatsApp e reservas online. (- 6%) referente ao mês anterior.

Total de Reservas Inseridas:

447 reservas inseridas manualmente

	Reservas
● Telefone	79
● WhatsApp	6



R\$ 32.483,99

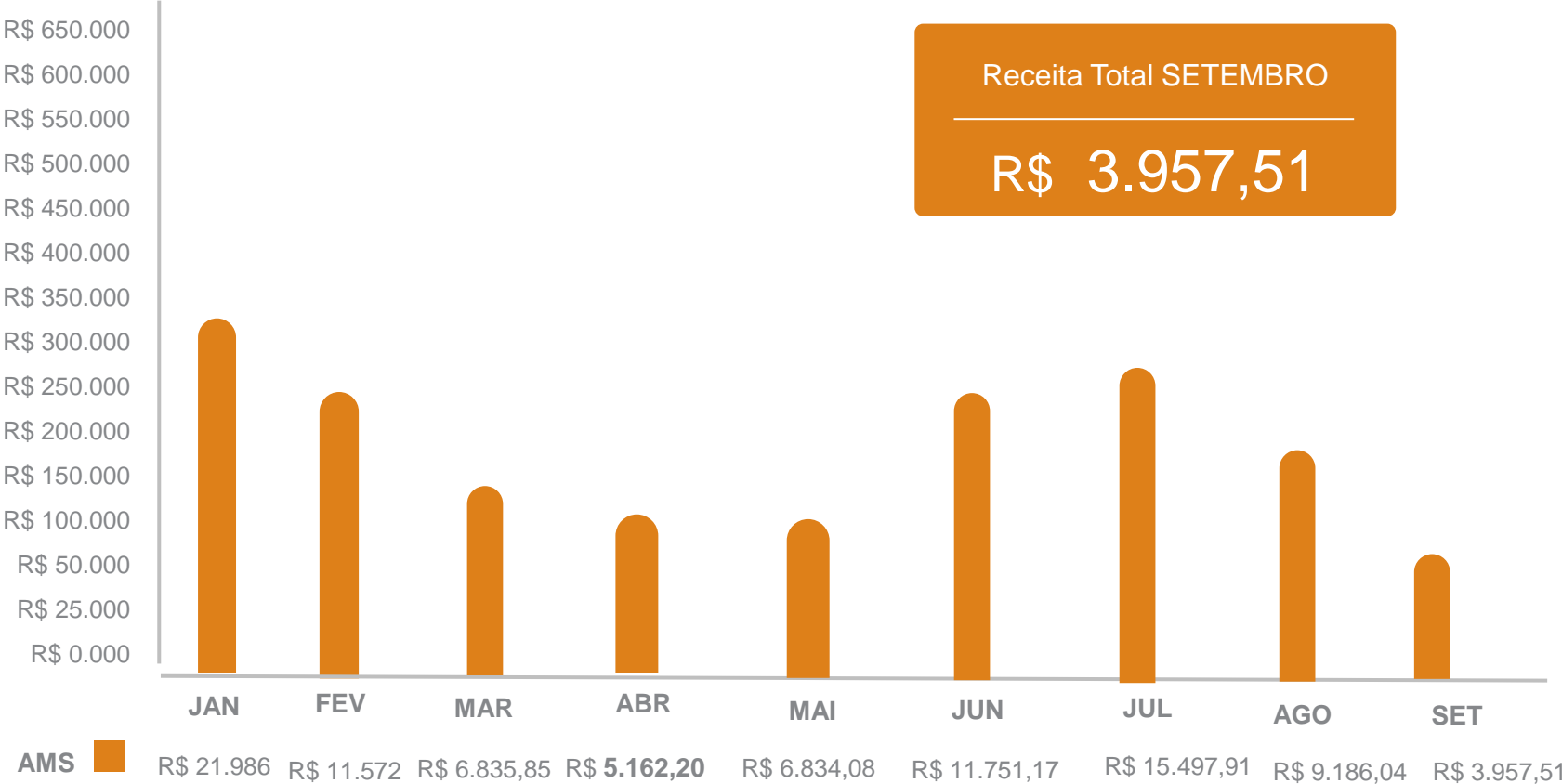
Marketing

Setembro 2024



Site Amsterdam / Site Trul

Performance Vendas Setembro 2024



* Relatório de vendas com visão check-in dentro do mês de Setembro.

ROAS

Setembro 2024

	AMSTERDAM MOC								
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	agosto	setembro
Check in Institucional	R\$ 19.252,98	R\$ 13.999,60	R\$ 8.146,82	R\$ 5.570,72	R\$ 4.122,84	R\$ 8.680,64	R\$ 11.314,41	R\$ 10.898,22	R\$ 4.532,54
Reservas Institucional	R\$ 21.986,24	R\$ 11.572,34	R\$ 5.788,03	R\$ 5.162,20	R\$ 6.636,47	R\$ 11.751,17	R\$ 11.297,91	R\$ 9.186,04	R\$ 3.957,51
Check in Cupom					R\$ 197,61				
Reservas Cupom			R\$ 1.047,82		R\$ 197,61				
Check in Total	R\$ 19.252,98	R\$ 13.999,60	R\$ 8.146,82	R\$ 5.570,72	R\$ 4.320,45	R\$ 8.680,64	R\$ 11.314,41	R\$ 10.898,22	R\$ 4.532,54
Vendas total	R\$ 21.986,24	R\$ 11.572,34	R\$ 6.835,85	R\$ 5.162,20	R\$ 6.834,08	R\$ 11.751,17	R\$ 15.497,91	R\$ 9.186,04	R\$ 3.957,51
Investimento	R\$ 3.760,52	R\$ 3.359,63	R\$ 2.988,16	R\$ 2.719,55	R\$ 2.262,13	R\$ 3.819,92	R\$ 4.116,07	R\$ 2.017,29	R\$ 2.602,84
ROAS	5,846595684	3,444528118	2,28764524	1,898181684	3,021081901	3,076286938	3,765220222	4,553653664	1,520458422

ROAS (Return on advertising spend), significa “retorno sobre gasto com anúncios”. que permite calcular o quanto uma empresa vendeu por meio de um anúncio. A métrica refere-se: ROAS maior do que 1 – O retorno foi maior do que o investimento; ROAS igual a 1 – O investimento resultou em um retorno com o mesmo valor; ROAS menor do que 1 – O investimento foi maior do que o retorno.

Em linhas gerais, o que podemos dizer é que, normalmente as empresas buscam um ROAS 4, o que significa que, a cada R\$ 1 mil investidos, haja um retorno de R\$ 4 mil

