

Resultados

Setembro 2024



Vendas e Inteligência de Mercado

Setembro 2024



Uberlândia



O Futuro da Hotelaria

Resultados

Setembro 2024

O mês de setembro apresentou resultados positivos para a equipe comercial, superando a Diária Média orçada e alcançando o melhor índice de REVPAR em comparação aos concorrentes diretos. A estratégia de focar no mês vigente e ajustar as tarifas de acordo com a demanda mostrou-se eficaz, permitindo aproveitar as oportunidades do mercado.

Análise de Desempenho

- **Market Share:** Mantivemos a segunda posição na média de ocupação, considerando a diferença no número de quartos em relação ao principal concorrente.
- **REVPAR:** Obtivemos o melhor índice de REVPAR da categoria, demonstrando uma eficiente gestão de tarifas e maximização da receita por quarto disponível.
- **Ações Comerciais:**
 - **Foco no Mês Vigente:** A estratégia de ajustar as tarifas de acordo com a demanda do mês foi fundamental para superar a ADR orçada.
 - **Feiras e Eventos:** A ausência de grandes eventos na cidade não impactou significativamente a demanda no mês de setembro.

Ocupação: 71,44%

Receita de Hospedagem: R\$ 1324.781,66



Resultados

Setembro 2024

Próximos Passos

- **Manutenção da Estratégia:** Continuar com o foco no mês vigente e ajustar as tarifas de acordo com a demanda, buscando sempre maximizar a receita.
- **Análise de Concorrentes:** Acompanhar de perto as ações dos concorrentes e identificar novas oportunidades de diferenciação.
- **Desenvolvimento de Novas Ofertas:** Criar pacotes e promoções atrativas para diferentes segmentos de mercado, visando aumentar a ocupação e o valor médio por diária.
- **Fortalecimento dos Canais de Venda:** Investir em ações de marketing digital e fortalecer as parcerias com agências de viagens.



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



Uberlândia



O Futuro da Hotelaria

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: 463 de 498 ligações recebidas no mês.

Pico de ligações/Dia: 23/09 recebemos 46 ligações. 45 foram atendidas.

Pico de ligações/Hora: 46 ligações entre 13:00 às 14:00. Todas foram atendidas.

Receita

Setembro 2024

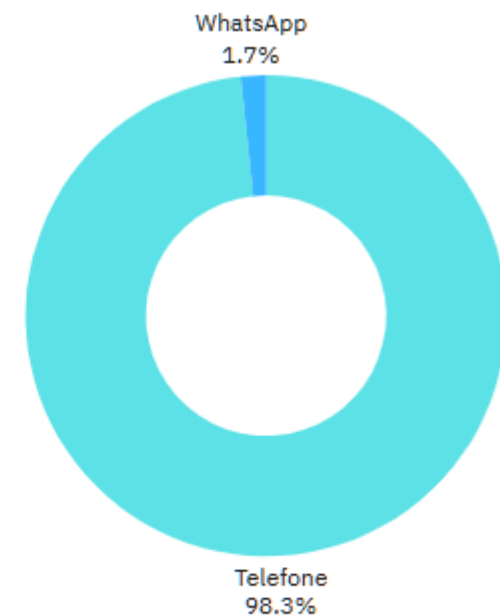
Total de Tickets Abertos:

1.153 entre emails, whatsApp e reservas online. (+ 8,47%) referente ao mês anterior.

Total de Reservas Inseridas:

281 reservas inseridas manualmente

| | RESERVAS |
|------------|----------|
| ● Telefone | 58 |
| ● WhatsApp | 1 |



R\$ 23.184,59

Marketing

Setembro 2024



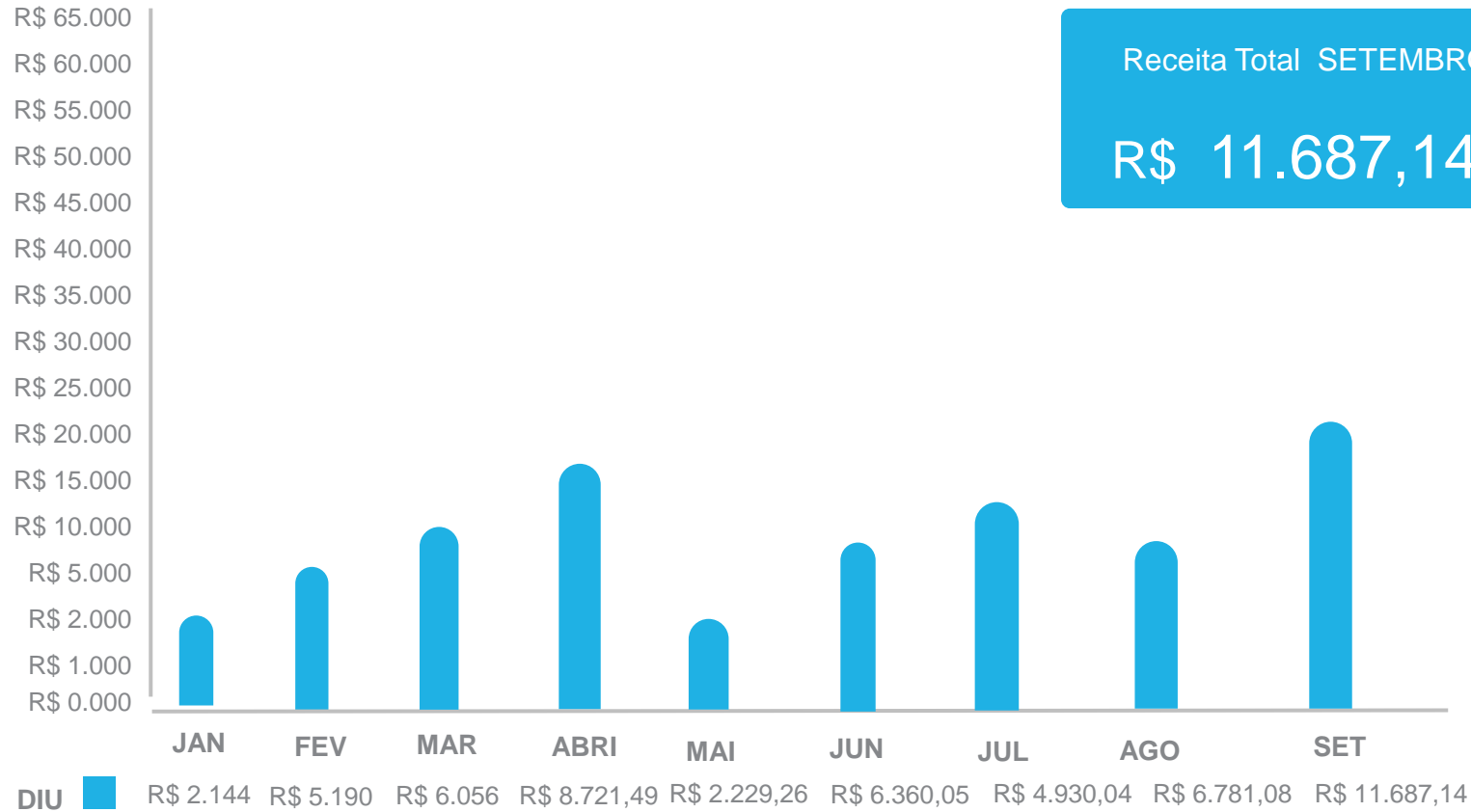
Uberlândia



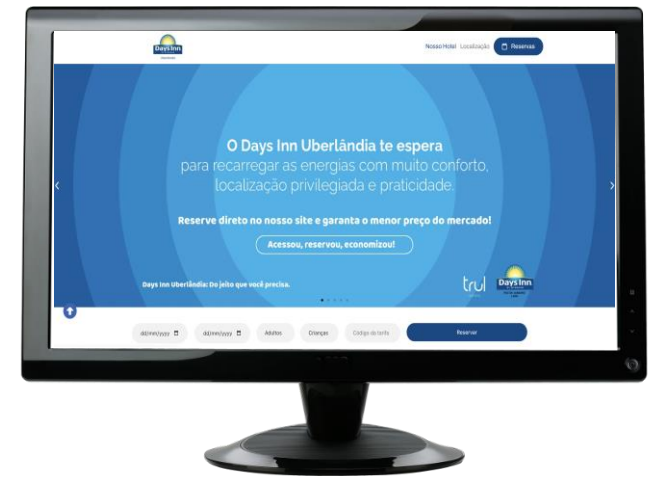
O Futuro da Hotelaria

Days Inn Uberlândia / Site Trul

Performance Vendas Setembro 2024



Receita Total SETEMBRO:
R\$ 11.687,14



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

ROAS

Setembro 2024

| | DAYS INN UBERLANDIA | | | | | | | | |
|------------------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | Janeiro | Fevereiro | Março | Abril | Maior | Junho | Julho | agosto | setembro |
| Check in Institucional | R\$ 1.793,84 | R\$ 4.478,28 | R\$ 4.590,25 | R\$ 7.879,75 | R\$ 4.801,66 | R\$ 4.871,02 | R\$ 2.613,27 | R\$ 3.971,59 | R\$ 2.959,44 |
| Reservas Institucional | R\$ 2.144,88 | R\$ 5.190,44 | R\$ 6.056,64 | R\$ 8.721,49 | R\$ 2.229,26 | R\$ 6.360,05 | R\$ 4.930,04 | R\$ 5.409,08 | R\$ 11.687,14 |
| Check in Cupom | | | | | | | | | |
| Reservas Cupom | | | | | | | | R\$ 1.372,02 | |
| Check in Total | R\$ 1.793,84 | R\$ 4.478,28 | R\$ 4.590,25 | R\$ 7.879,75 | R\$ 4.801,66 | R\$ 0,00 | R\$ 2.613,27 | R\$ 5.343,61 | R\$ 2.959,44 |
| Vendas total | R\$ 2.144,88 | R\$ 5.190,44 | R\$ 6.056,64 | R\$ 8.721,49 | R\$ 2.229,26 | R\$ 0,00 | R\$ 4.930,04 | R\$ 6.781,08 | R\$ 11.687,14 |
| Investimento | R\$ 0,00 | R\$ 460,98 | R\$ 585,17 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 0,00 | R\$ 208,43 | R\$ 720,22 | R\$ 634,58 |
| ROAS | #DIV/0! | 11,25957742 | 10,71649238 | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | 23,65321691 | 9,415289773 | 18,41770676 |

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



Uberlândia



trul
HOTÉIS

O Futuro da Hotelaria