

# Resultados

Relatório Mensal | Setembro 2024



OSASCO



# Vendas e Inteligência de Mercado

Setembro 2024



RAMADA  
**encore**  
BY WYNDHAM

OSASCO

**trul**

HOTÉIS

O Futuro da Hotelaria

# Resultados

Setembro 2024

Apresentamos um resumo detalhado do desempenho das vendas do hotel no mês de setembro, destacando os principais resultados e as ações estratégicas que contribuíram para o sucesso.

## Destaques do Mês:

- **Ocupação Máxima:** O hotel atingiu uma taxa de ocupação de 96,02% nos dias 25 e 26 de setembro, impulsionado por eventos locais como o IFOOD Move e pela localização estratégica próxima à capital.
- **Liderança de Mercado:** O Ramada Osasco obteve a maior ocupação da cesta competitiva (71,12%), superando a média do mercado e demonstrando um forte posicionamento.
- **Aumento da Receita:** A receita de hospedagem apresentou um crescimento de 19,38% em relação ao mesmo período do ano anterior, superando as expectativas.
- **Diária Média Superior:** A diária média do hotel ficou acima da média do mercado, demonstrando a capacidade de precificação e a alta demanda por seus serviços.

**Ocupação:** 71,12%

**Receita de Hospedagem:** R\$ 1.103.645,85



# Resultados

Setembro 2024

## Análise dos Resultados:

Apesar do excelente desempenho geral, a meta de receita de hospedagem não foi totalmente alcançada. Essa discrepância pode ser explicada pela meta inicial, que foi considerada superestimada em relação ao realizado em 2023. No entanto, é importante destacar que a comparação com o ano anterior demonstra um crescimento significativo.

## Próximos Passos:

- **Análise Detalhada:** Realizaremos uma análise mais aprofundada dos dados para identificar oportunidades de otimização e melhoria contínua.
- **Fortalecimento do Marketing:** Continuaremos investindo em ações de marketing e vendas para atrair novos clientes e aumentar a fidelização dos atuais.
- **Otimização de Preços:** A estratégia de precificação será constantemente revisada para maximizar a receita e a ocupação.



# 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



OSASCO



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: 472 de 505 ligações recebidas no mês.

Pico de ligações/Dia: 25/09 recebemos 31 ligações. 27 foram atendidas.

Pico de ligações/Hora: 46 ligações entre 17:00 às 18:00. 43 foram atendidas.

# Receita

Setembro 2024

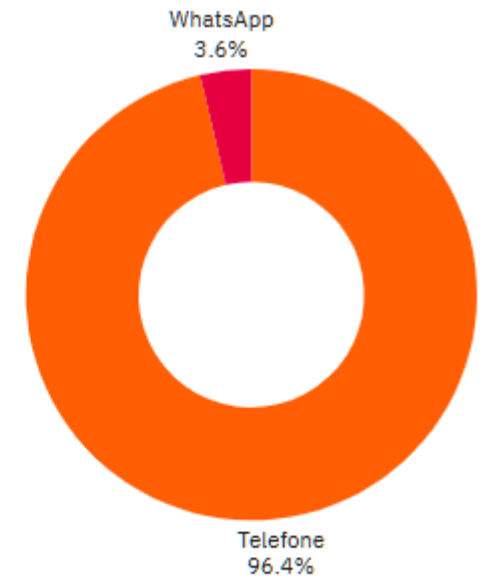
## Total de Tickets Abertos:

1.911 entre emails, whatsApp e reservas online. (- 25,73%) referente ao mês anterior.

## Total de Reservas Inseridas:

719 reservas inseridas manualmente

	Reservas
● Telefone	53
● WhatsApp	2



**R\$ 28.104,1**



RAMADA  
**encore**  
BY WYNDHAM

OSASCO



**tru**

HOTÉIS

O Futuro da Hotelaria