

Resultados

Relatório Mensal | Setembro 2024



Vendas e Inteligência de Mercado

Setembro 2024

TRYP
BY WYNDHAM
SÃO PAULO
PAULISTA PARAÍSO

trul
HOTÉIS
O Futuro da Hotelaria

Resultados

Setembro 2024

Setembro provou ser um mês de sucesso para Tryp São Paulo Paraíso,, com forte desempenho impulsionado por um calendário de eventos robusto e estratégias de marketing eficazes. O hotel superou as metas de receita e atingiu uma diária média mais alta em comparação ao ano anterior. Apesar de enfrentar pressões competitivas, manteve uma forte participação de mercado e demonstrou sua capacidade de capitalizar em períodos de pico de demanda.

Análise de Mercado

O calendário de eventos de São Paulo em setembro foi excepcionalmente movimentado, contribuindo significativamente para o aumento da demanda por acomodações. O hotel alavancou estrategicamente esses eventos por meio de campanhas de marketing direcionadas. Os dados do Climber confirmaram um aumento substancial na demanda em comparação ao mês anterior, alinhando-se com as tendências sazonais esperadas para uma cidade com forte foco corporativo e de eventos.

Market Share

O Tryp São Paulo Paraíso teve a melhor ocupação (80,13%) da cesta competitiva, sendo que a média foi 69,32%, obtendo o melhor índice de penetração do mercado (115,59%), intimamente ligado às vendas.

Com relação à diária média, tivemos melhor performance que o Transamérica Nova Paulista e o Green Place, R\$ 428,12 versus R\$ 410,96 e R\$ 424,40, respectivamente.



Resultados

Setembro 2024

Tivemos a maior receita de hospedagem da cesta competitiva, com R\$ 2.706.545,45.

Em relação ao REVPAR, ficamos em 2º lugar, atrás do Laghetto. Entretanto, por ser um hotel está no market share para acompanhamento, considera-se que tivemos a melhor performance em REVPAR da cesta competitiva;

Demanda na cidade, de acordo com a Climber: 93% (em agosto o percentual foi de 63%)

Desempenho de vendas

- **Receita:** O hotel superou sua meta de receita para setembro, demonstrando forte desempenho de vendas.
- **Diária média:** A diária média aumentou significativamente em comparação ao ano anterior, indicando estratégias de preços eficazes e maior demanda por acomodações premium.
- **Ocupação:** Embora ligeiramente abaixo da meta, as taxas de ocupação ficaram em linha com o ano anterior, indicando uma participação de mercado estável.
- **Participação de mercado:** [Nome do hotel] manteve uma participação de mercado líder, superando seus concorrentes em termos de receita e diária média



Resultados

Setembro 2024

- Considerou-se um crescimento de 7,33% na receita de hospedagem no orçamento sobre o realizado 2023, por outro lado, conseguimos superar em 2,19% a meta de receita de hospedagem do mês que considerava a TAP. Se compararmos o realizado 2023 x 2024, esse crescimento foi de 9,68%.
- Com relação à diária média, a meta estabelecida (R\$ 392,55) foi praticamente a mesma que o realizado 2023 (R\$ 390,26). Entretanto, conseguimos superar em 9,7% o realizado do ano passado, o que foi bastante positivo.
- Em relação à ocupação, “ficamos em linha” com o realizado 2023. Apesar de não atingirmos a meta de ocupação, evitamos uma maior depreciação em virtude da maior utilização do apartamento. Além disso, o nosso REVPAR foi o melhor da cesta competitiva (excluindo o Laghetto).
- **Estratégias**
- O hotel implementou uma variedade de atividades promocionais para impulsionar reservas, incluindo:
 - **Parcerias:** Colaborações com agências de viagens on-line (OTAs) e operadoras de turismo para atingir um público mais amplo.
 - **Descontos para reservas antecipadas:** incentivamos reservas antecipadas para garantir reservas e maximizar a receita.



Resultados

Setembro 2024

- **Promoções direcionadas:** Oferecendo tarifas especiais para eventos e segmentos de mercado específicos.
- Essas estratégias se mostraram eficazes para atrair hóspedes e gerar receita incremental.

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

- **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.
- **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

Panorama

Espera-se que o momento positivo que vivenciamos em setembro continue nos próximos meses. Continuamos focados na execução de nossa estratégia de crescimento, que inclui:

- Expandir nosso alcance de mercado por meio de campanhas de marketing direcionadas.
- Melhorando a experiência dos nossos hóspedes por meio de iniciativas de melhoria contínua.
- Aproveitando a tecnologia para otimizar nossas operações e aumentar a eficiência.

Estamos confiantes de que essas iniciativas nos posicionarão para o sucesso contínuo no altamente competitivo setor de hospitalidade.



Central de Reservas

Setembro 2024

TRYP
BY WYNDHAM
SÃO PAULO
PAULISTA PARAÍSO

trul
HOTÉIS
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: 714 de 728 ligações recebidas no mês.

Pico de ligações/Dia: 06/09 recebemos 43 ligações. 40 foram atendidas.

Pico de ligações/Hora: 70 ligações entre 11:00 às 12:00. 69 foram atendidas.

Receita

Setembro 2024

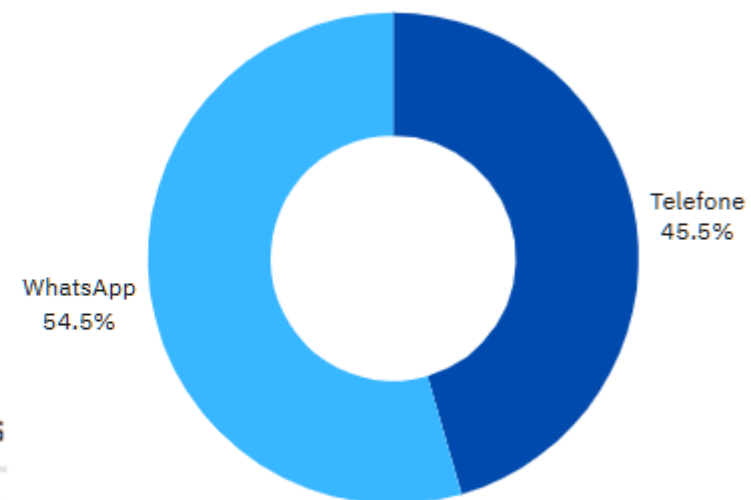
Total de Tickets Abertos:

3.351 entre emails, whatsApp e reservas online. (+ 9,65%) referente ao mês anterior.

Total de Reservas Inseridas:

689 reservas inseridas manualmente

	RESERVAS
● Telefone	91
● WhatsApp	109



R\$ 229.063,29

Marketing

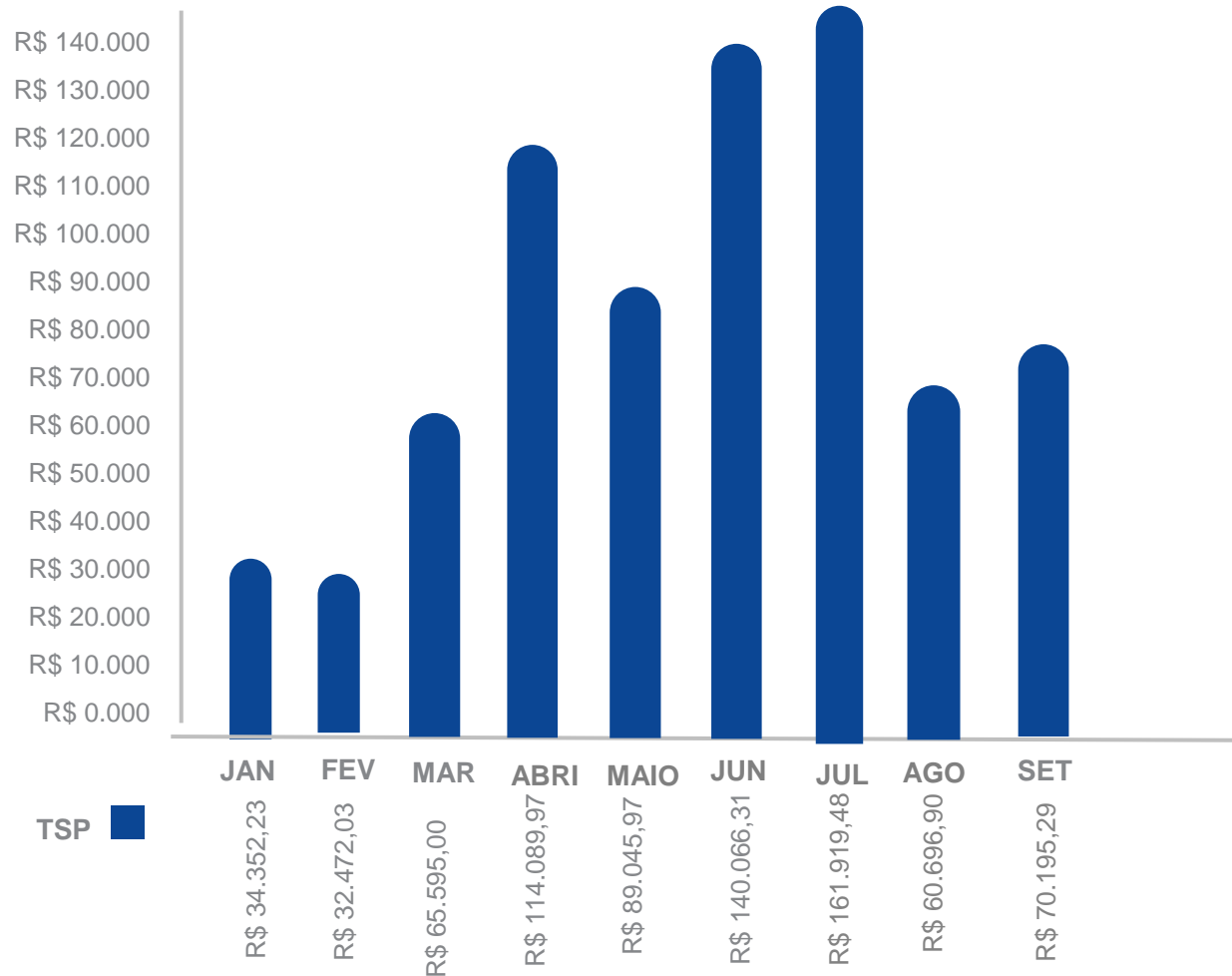
Setembro 2024

TRYP
BY WYNDHAM
SÃO PAULO
PAULISTA PARAÍSO

trul
HOTÉIS
O Futuro da Hotelaria

TRYP Paraiso / Site Trul

Performance Vendas SETEMBRO 2024



Receita Total Setembro:

R\$ 70.195,29

Diária média de **R\$ 428,03**



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

ROAS

Setembro 2024

	TRYP SP PARAISO								
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	agosto	setembro
Check in Institucional	R\$ 13.766,60	R\$ 18.417,69	R\$ 36.535,99	R\$ 61.555,70	R\$ 103.407,07	R\$ 100.778,25	R\$ 176.058,45	R\$ 96.393,23	R\$ 64.022,88
Reservas Institucional	R\$ 24.191,05	R\$ 30.989,67	R\$ 61.895,01	R\$ 94.606,78	R\$ 89.045,97	R\$ 138.703,44	R\$ 145.526,91	R\$ 60.696,90	R\$ 70.195,29
Check in Cupom	R\$ 16.227,92	R\$ 451,48	R\$ 2.414,95	R\$ 2.767,40	R\$ 424,15	R\$ 765,38	R\$ 17.345,94		
Reservas Cupom	R\$ 10.161,18	R\$ 1.482,36	R\$ 3.699,99	R\$ 19.483,19		R\$ 1.362,87	R\$ 16.392,57		
Check in Total	R\$ 29.994,52	R\$ 18.869,17	R\$ 38.950,94	R\$ 64.323,10	R\$ 103.831,22	R\$ 101.543,63	R\$ 193.404,39	R\$ 96.393,23	R\$ 64.022,88
Vendas total	R\$ 34.352,23	R\$ 32.472,03	R\$ 65.595,00	R\$ 114.089,97	R\$ 89.045,97	R\$ 140.066,31	R\$ 161.919,48	R\$ 60.696,90	R\$ 70.195,29
Investimento	R\$ 3.471,83	R\$ 3.342,39	R\$ 3.771,20	R\$ 7.461,32	R\$ 5.621,99	R\$ 2.814,23	R\$ 3.155,66	R\$ 5.675,38	R\$ 5.482,84
ROAS	9,894559929	9,715212767	17,3936678	15,29085604	15,83887022	49,77074013	51,31081295	10,69477286	12,8027245

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

TRYP
BY WYNDHAM
SÃO PAULO
PAULISTA PARAÍSO



trul
HOTÉIS
O Futuro da Hotelaria