

# Resultados

Relatório Mensal | Novembro 2024



# Vendas e Inteligência de Mercado

Novembro 2024



# Resultados

Novembro 2024

O mês de novembro foi desafiador onde tivemos 19 dias úteis devido alguns feriados no meio da semana o que impactou na ocupação corporativa, mesmo diante desse cenário tivemos um desempenho excepcional do hotel, superando as metas em diversos indicadores, Alcançamos o maior índice de penetração do mercado e a média em ocupação.

## Destaques do Mês

- **Ocupação e Receita:** Alcançamos uma porcentagem menor em ocupação e em contrapartida otimizamos a diária média de grupos.
- **Vendas de Grupos:** A representatividade dos grupos foi de 25%, com 626 quartos vendidos. Essa conquista contribuiu significativamente para a alta ocupação devido a fidelização do cliente.



# Resultados

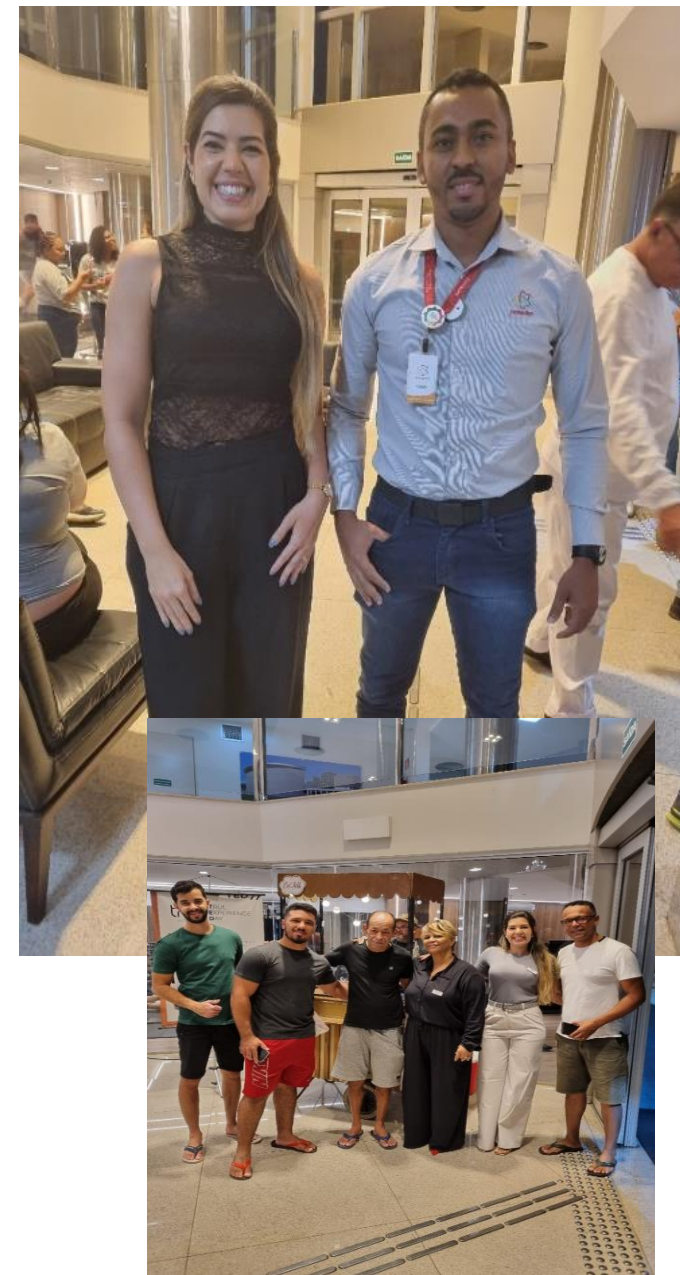
Novembro 2024

- **Ações Comerciais:** As ações comerciais tem sido fundamental para os resultados favorável, com a busca de novos parceiros a criação de ofertas atrativas, a participação em feiras e eventos locais e a identificação de novas oportunidades de negócios.

## Análise de Desempenho

O ótimo desempenho do hotel pode ser atribuída a diversos fatores, incluindo:

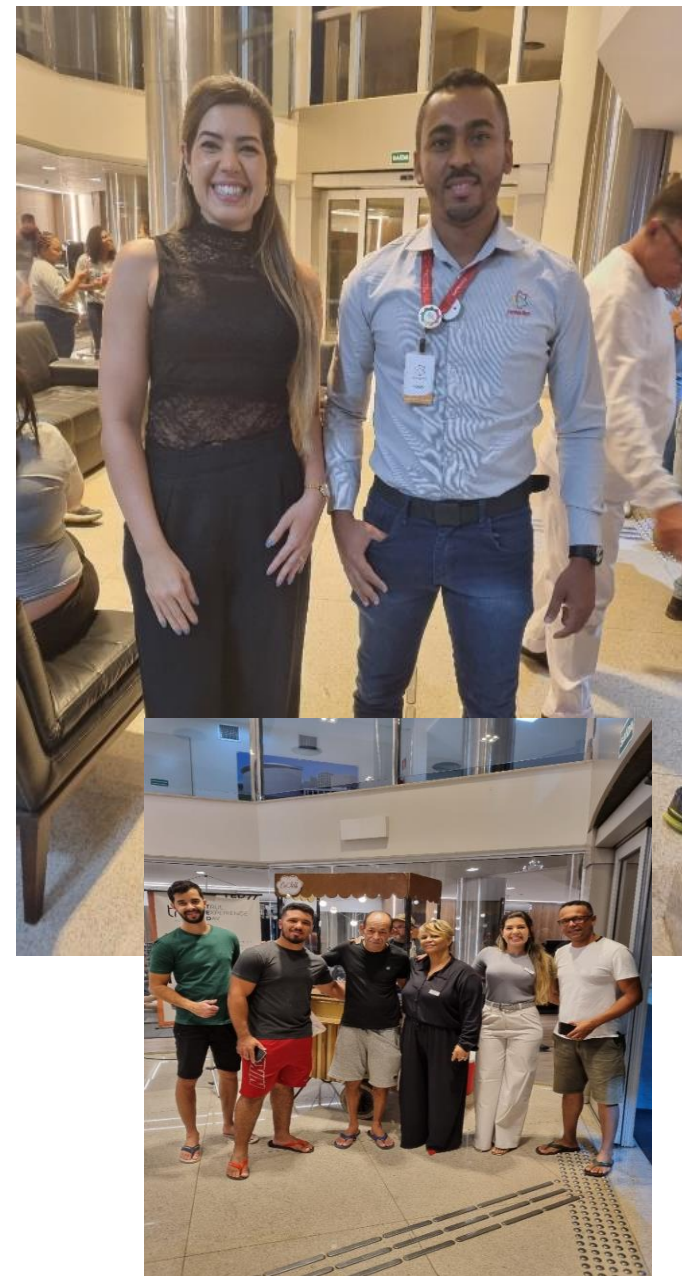
- **Forte Demanda:** A crescente demanda na cidade e região impulsionou a ocupação e a receita.



# Resultados

Novembro 2024

- **Estratégias de Vendas:** A implementação de estratégias eficazes de vendas, a busca por novas empresas que estão sendo instaladas na cidade e região e a participação em eventos locais (Campeonato Brasileiro de peteca, evento no parque de exposições), gerando resultados positivos.
- **Foco no Cliente:** A equipe comercial demonstrou um forte foco no cliente, buscando atender às suas necessidades e expectativas gerando conforto, confiança e qualidade no serviço prestado fidelizando o cliente.
- **Inovação:** A busca por inovação e a adaptação às novas tendências do mercado foram essenciais para manter a competitividade.



# Resultados

Novembro 2024

Este mês foi de intenso trabalho de relacionamento com clientes e prospecção de novas oportunidades de negócios. A equipe comercial dedicou-se a fortalecer parcerias, realizar treinamentos e capacitações, além de participar de eventos.

## Destaques do mês:

- **Visitas e reuniões estratégicas:** A equipe realizou diversas visitas a clientes e parceiros, com o objetivo de alinhar estratégias, negociar tarifas e renovar contratos.
- **Ações de Divulgação:** participação no Campeonato brasileiro de peteca realizado no maxmin clube, evento mangalarga parque de exposições.
- **Capacitação da equipe:** A equipe comercial passou por treinamentos e capacitações com o objetivo de aprimorar o conhecimento, além de fortalecer as habilidades de negociação.

# Resultados

Novembro 2024

- **Fechamento de contratos:** A equipe conseguiu fechar importantes contratos com clientes como Zade Produções, BeFly e Hs a Digital, demonstrando a capacidade de atender às demandas de grandes eventos e grupos.
- **Análise e acompanhamento do mercado:** Visitas e Negociação junto aos nossos parceiros como clientes preferenciais e renegociações de tarifas para clientes com potencial para as unidades. Foco principal junto a CWT, Copastur e Avipam
- **Ações de Prospecção e Manutenção:** Efetuamos novamente ações no Rio de Janeiro com o Time Corporativo para visitação em diversos clientes da praça como, voetur Petrobras, Pierre Fabri, Pallas, Multicidades, Vibra Energia,

# Resultados

Novembro 2024

## Próximos Passos em andamento:

- **Análise aprofundada dos dados:** Realizar uma análise mais detalhada dos dados de ocupação, diária média e receita para identificar oportunidades de melhoria.
- **Otimização das ações de marketing:** Aperfeiçoar as campanhas de marketing digital e offline para aumentar a visibilidade do hotel e atrair mais hóspedes.
- **Fortalecimento das parcerias:** Expandir as parcerias com operadoras e plataformas de reservas online para aumentar a distribuição dos produtos do hotel.
- **Personalização da experiência do hóspede:** Oferecer experiências personalizadas aos hóspedes para aumentar a satisfação e a fidelização com a implantação da plusgrade



# Central de Reservas

Novembro 2024



# Receita

Novembro 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: 719 de 828 ligações recebidas no mês.

Pico de ligações/Dia: 06/11 recebemos 53 ligações. 49 foram atendidas.

Pico de ligações/Hora: 74 ligações entre 17:00 às 18:00. 71 foram atendidas.

# Receita

Novembro 2024

## Total de Tickets Abertos:

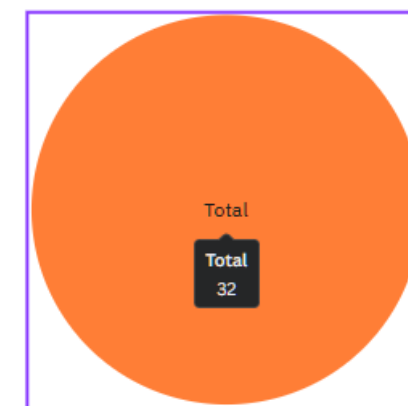
972 entre emails, whatsApp e reservas online. (- 16,28%) referente ao mês anterior.

## Total de Reservas Inseridas:

213 reservas inseridas manualmente

## RECEITA

Vendas convertidas através Telefone, Wpp e Niara:



**R\$ 18.157,38**

Receita Novembro

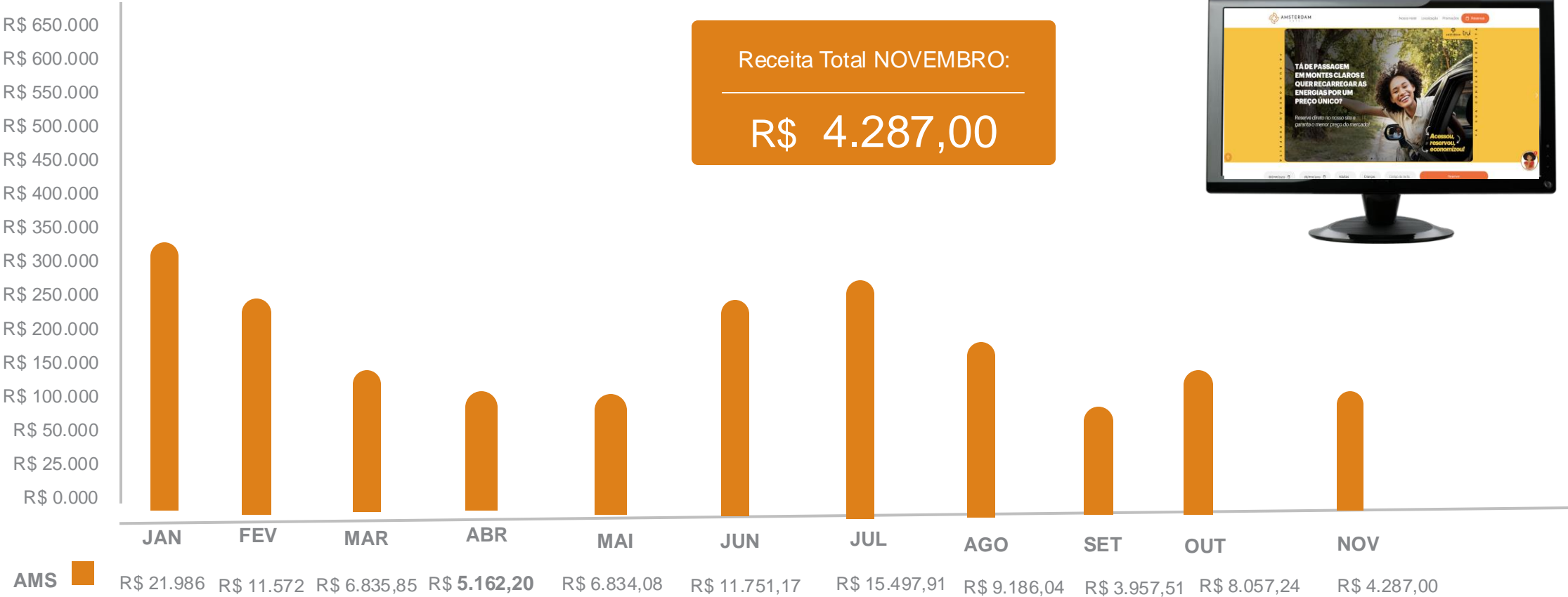
# Marketing

Novembro 2024



# Site Amsterdam / Site Trul

Performance Vendas Novembro 2024



Receita Total NOVENBRO:  
**R\$ 4.287,00**



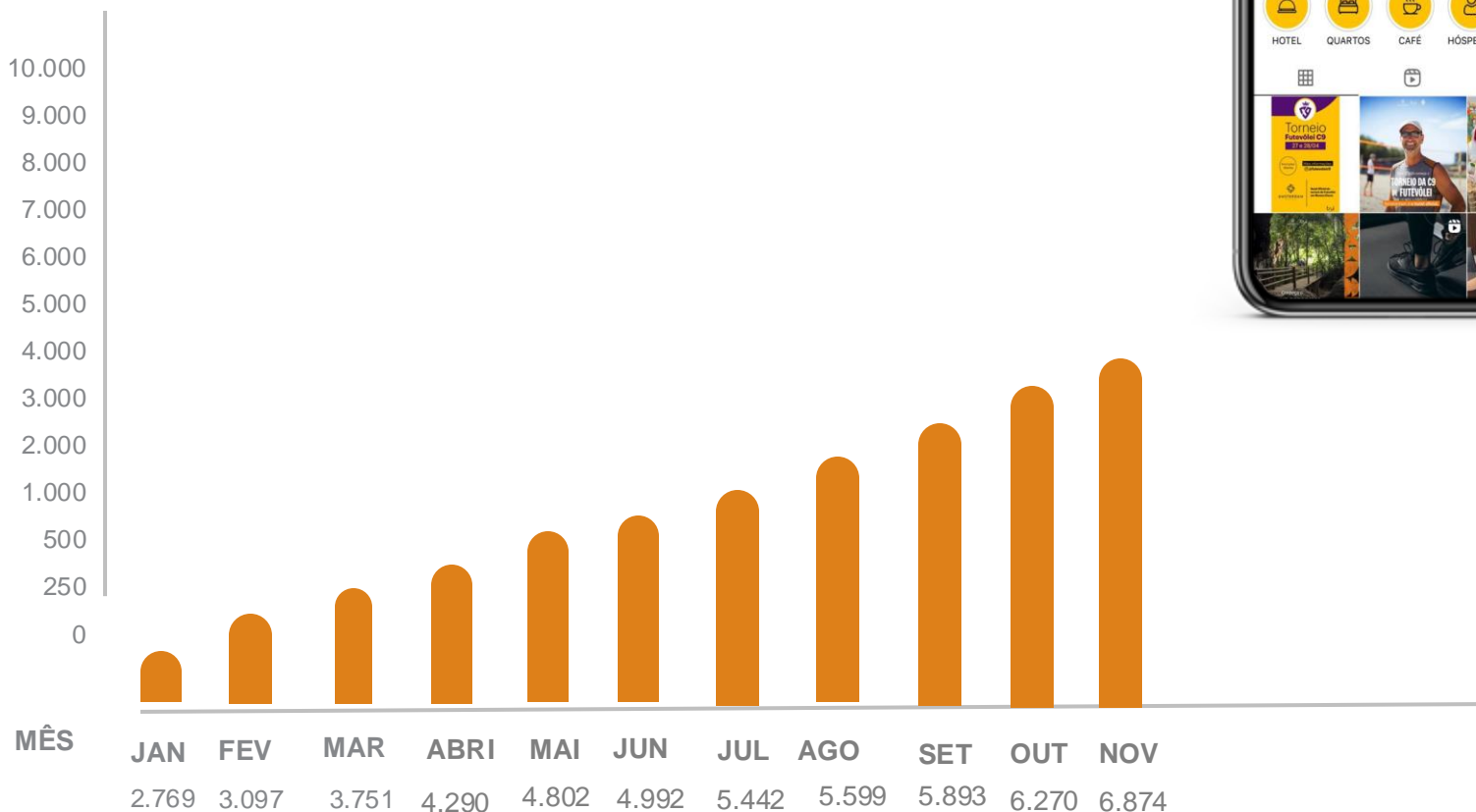
\* Relatório de vendas com visão check-in dentro do mês de Novembro.

# Redes Sociais

Novembro 2024

A taxa de engajamento apresentou crescimento em comparação ao mês anterior. Já na evolução da base de seguidores, tivemos crescimento de **604 novos seguidores**.

SEGUIDORES 6.874



# ROAS

Novembro 2024

	AMSTERDAM MOC										
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	agosto	setembro	outubro	novembro
Check in Institucional	R\$ 19.252,96	R\$ 13.999,60	R\$ 8.146,62	R\$ 5.570,72	R\$ 4.122,84	R\$ 8.680,64	R\$ 11.314,41	R\$ 10.898,22	R\$ 4.532,54	R\$ 6.044,09	R\$ 2.644,26
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	R\$ 8.057,24	R\$ 4.287,00
Check in Cupom					R\$ 197,61						
Reservas Cupom			R\$ 1.047,82		R\$ 197,61						
Check in Total	R\$ 19.252,96	R\$ 13.999,60	R\$ 8.146,62	R\$ 5.570,72	R\$ 4.320,45	R\$ 8.680,64	R\$ 11.314,41	R\$ 10.898,22	R\$ 4.532,54	R\$ 6.044,09	R\$ 2.644,26
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	R\$ 8.057,24	R\$ 4.287,00
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	R\$ 3.184,11	R\$ 2.002,21
ROAS	5,846595684	3,444528118	2,28764524	1,898181684	3,021081901	3,076286938	3,765220222	4,553653664	1,520458422	2,53045278	2,141134047

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

# Campanha Black friday

Novembro 2024

A campanha de Black Friday acontecerá de 18/11 a 08/12, com descontos de até 40%.

Os clientes podem garantir esses preços especiais para estadias sem mínimo noites. É importante observar que as tarifas não são reembolsáveis e estão sujeitas à disponibilidade. Além disso, todos os hóspedes poderão desfrutar de café da manhã durante a estadia. Esta campanha visa aumentar as reservas e oferecer uma experiência diferente

## Objetivo da Campanha:

Impulsionar as vendas de hospedagem durante a temporada de baixa ocupação.

A campanha também busca fortalecer o relacionamento com os clientes, incentivando a fidelidade e a fidelidade

**Data de hospedagem** 18/11/2024 a 31/07/2025.

## Peças em destaque;

Banner de site mobile/desktop

Peça para divulgação via WhatsApp





# Divulgação de Mídia no Aeroporto

Novembro 2024

O hotel Amsterdam Montes Claros inicia este mês uma parceria estratégica para a divulgação no aeroporto local.

Localizado próximo ao aeroporto, nosso hotel oferece uma comodidade única para os viajantes. Nosso objetivo é atrair mais hóspedes que valorizem essa conveniência, consolidando-nos como a principal escolha de hospedagem para quem busca praticidade e conforto na região.

A partir do próximo mês, apresentaremos os primeiros resultados dessa parceria, analisando seu impacto no aumento de nossa visibilidade e ocupação. Estamos confiantes de que essa iniciativa será desenvolvida



