

# Resultados

Relatório Mensal | Novembro 2024



# Vendas e Inteligência de Mercado

Novembro 2024



# Resultados

Novembro 2024

O mês de novembro teve o resultado esperado, metas superadas em receita, DM e ocupação.

## Análise dos Dados:

- **Demanda:** O feriado de finados (02/11) ocorreu no sábado, impactando na ocupação (89,86%), apesar de contar com 01 grupo no período com 15 apartamentos.
- O feriado de 15 de novembro ocorreu na sexta-feira, porém a ocupação foi elevada (80,41%) em virtude de 03 grupos no período, totalizando 99 apartamentos.
- Mesmo com o “mega feriado” do G20 na cidade, a ocupação não sofreu impacto, com exceção dos dias 15 e 16/11, pelos motivos mencionados acima.

# Resultados

Novembro 2024

- **Ocupação:** Superamos a meta de ocupação.
- **Diária Média:** Superamos em 1,43% a meta de diária média, que foi estabelecida em R\$ 250,19 e realizamos R\$ 253,78.
- **Receita:** Considerou-se uma queda de 28,42% na receita de hospedagem para o orçamento 2024 sobre o realizado 2023, e superamos em 4,57% a meta de receita de hospedagem do mês.
- **Novas cotas:** D Turismo (Agência especializada em jogos do Flamengo), Lokal Turismo, Blanc Tour

# Resultados

Novembro 2024

## Principais Ações e Resultados:

- **Eventos e Grupos:** A receita total de grupos foi de R\$ 124.469,87.
- 7 grupos de lazer e 2 corporativo.
- **Promoções e Tarifas:**
- **Parcerias:** Parcerias fechadas com novas contas de Agências já parceiras, como: Avipam, Kontik e Copastur, empresas que operam no corporativo, por isso se fez necessário ações com as agências assim como nas empresas de interesse.

## Desafios e Oportunidades:

- Tivemos uma média de 10/13 apartamentos bloqueados por dia para manutenção, impossibilitando atingir 100%, sobretudo nas seguintes datas: 02/11 (89,86%), 07/11 (87,16%) e 26/11 (89,19%).

# Resultados

Novembro 2024

No mês de novembro os focos principais foram em Offshore e grupo de lazer.

## Destaques do mês:

- **Visitas e reuniões estratégicas:** A visita na Norskan Offshore já está com retorno, novembro recebemos as primeiras reservas, assim como se deu com a Oceanpact, também continuamos com a parceria com SEBRAE operada pelo Onfly, e com decisão final da empresa na escolha do hotel, da mesma forma se deu com a FIRJAN operada pela Promotional Travel,
- **Ações de Divulgação:** As ações nas agências de lazer (ações online), de diversos estados, renderam um total de 7 grupos de lazer.

# Resultados

Novembro 2024

## Fechamento de contratos:

- **Análise e acompanhamento do mercado:** Foi observado que a STONE estava usando a concorrência, contato com a empresa permitiu trazer o primeiro grupo corporativo deles para o DRJ. Ações na Copastur, Avipam e Promotional foi possível elevar a movimentação dessas Agências no nosso hotel.

- **Ações de Prospecção e Manutenção:** Manutenção de carteira de clientes habitué, como Guanabara Offshore, Petrobras, Circo Voador, SINDIPETRO (presencial), além das ações online com clients como: STONE, SEBRAE, Angeli e Queiroz.

# Resultados

Novembro 2024

## Próximos Passos em andamento:

- **Análise aprofundada dos dados:** Nesse mês o foco principal será nos clientes com tarifa acordo, para renovar as cartas para 2025, analisar cada cliente conforme a demanda de 2024 e assim, poder aplicar a melhor para cada cliente, conforme a projeção de retorno, tendo que vista o potencial de cada cliente.
- **Personalização da experiência do hóspede:** Comercial e operação estão trabalhando juntos nas pontuações negativas dos clients, com o objetivo de melhorar a experiência deles no nosso hotel.



# Resultados

Novembro 2024

## Principais Ações e Resultados:

- **Eventos e Grupos:** A receita total de grupos foi de R\$ 124.469,87.
- 7 grupos de lazer e 2 corporativo.

## Promoções e Tarifas:

- **Parcerias:** Parcerias fechadas com novas contas de Agências já parceiras, como: Avipam, Kontik e Copastur, empresas que operam no corporativo, por isso se fez necessário ações com as agências assim como nas empresas de interesse.

## Desafios e Oportunidades:

- Tivemos uma média de 10/13 apartamentos bloqueados por dia para manutenção, impossibilitando atingir 100%, sobretudo nas seguintes datas: 02/11 (89,86%), 07/11 (87,16%) e 26/11 (89,19%).

# 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: 679 de 707 ligações recebidas no mês.

Pico de ligações/Dia: 04/11 recebemos 54 ligações. 53 foram atendidas.

Pico de ligações/Hora: 75 ligações entre 15:00 às 16:00. Todas foram atendidas.

# Receita

Novembro 2024

## Total de Tickets Abertos:

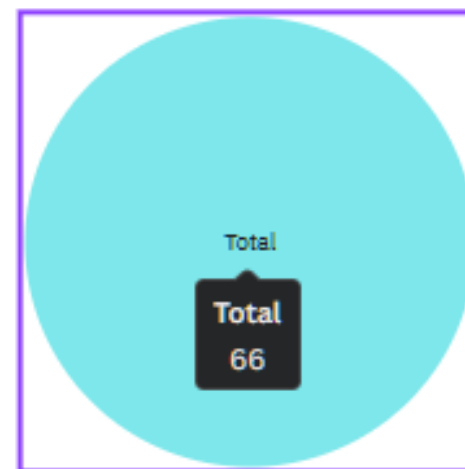
2.361 entre emails, whatsapp e reservas online. (+ 5,31%)  
referente ao mês anterior.

## Total de Reservas Inseridas:

440 reservas inseridas manualmente

## RECEITA

A maioria das nossas vendas diretas veio através de ligações:



**R\$ 52.765,30**

Receita Novembro

# Marketing

Novembro 2024

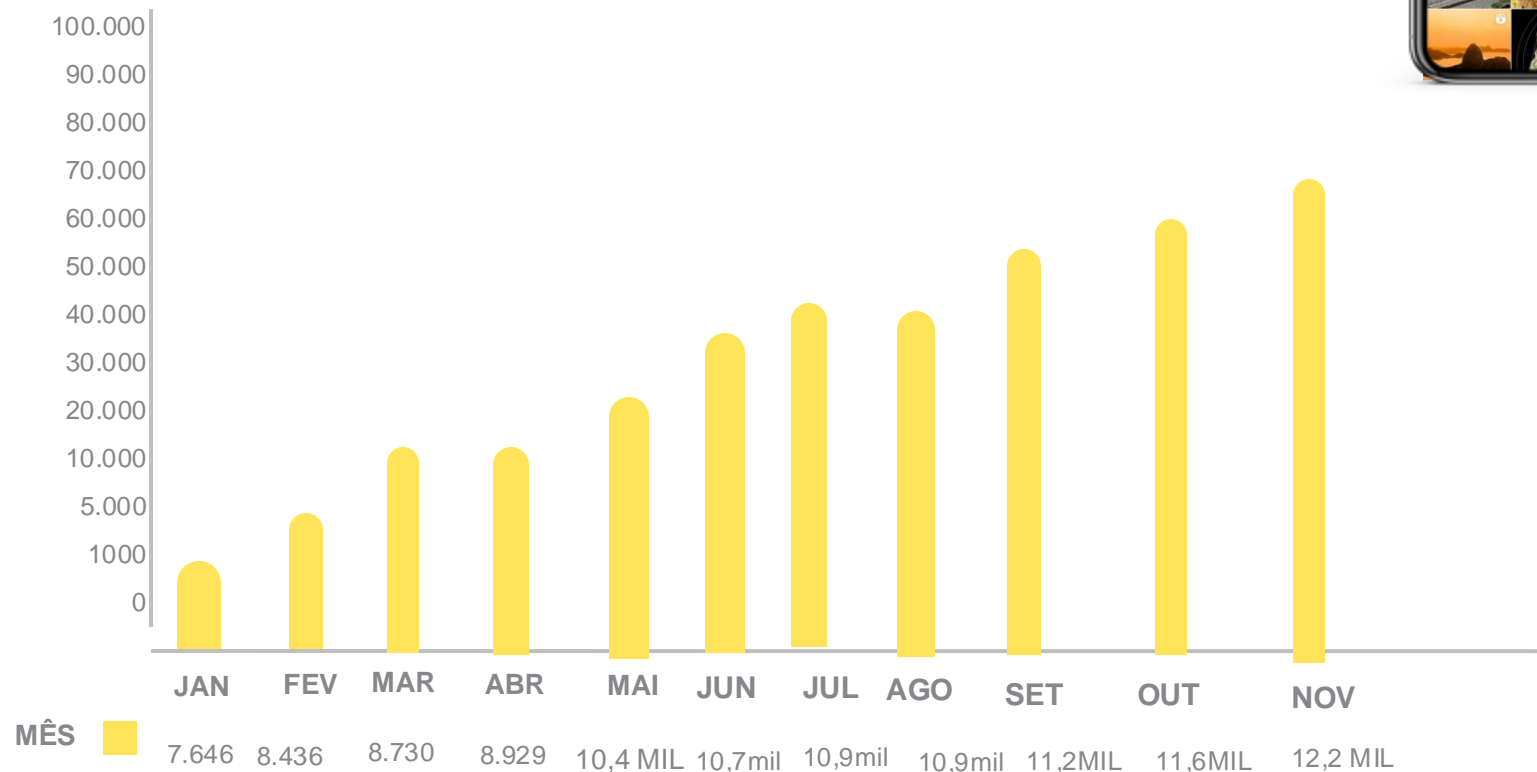


# Redes Sociais

Novembro 2024

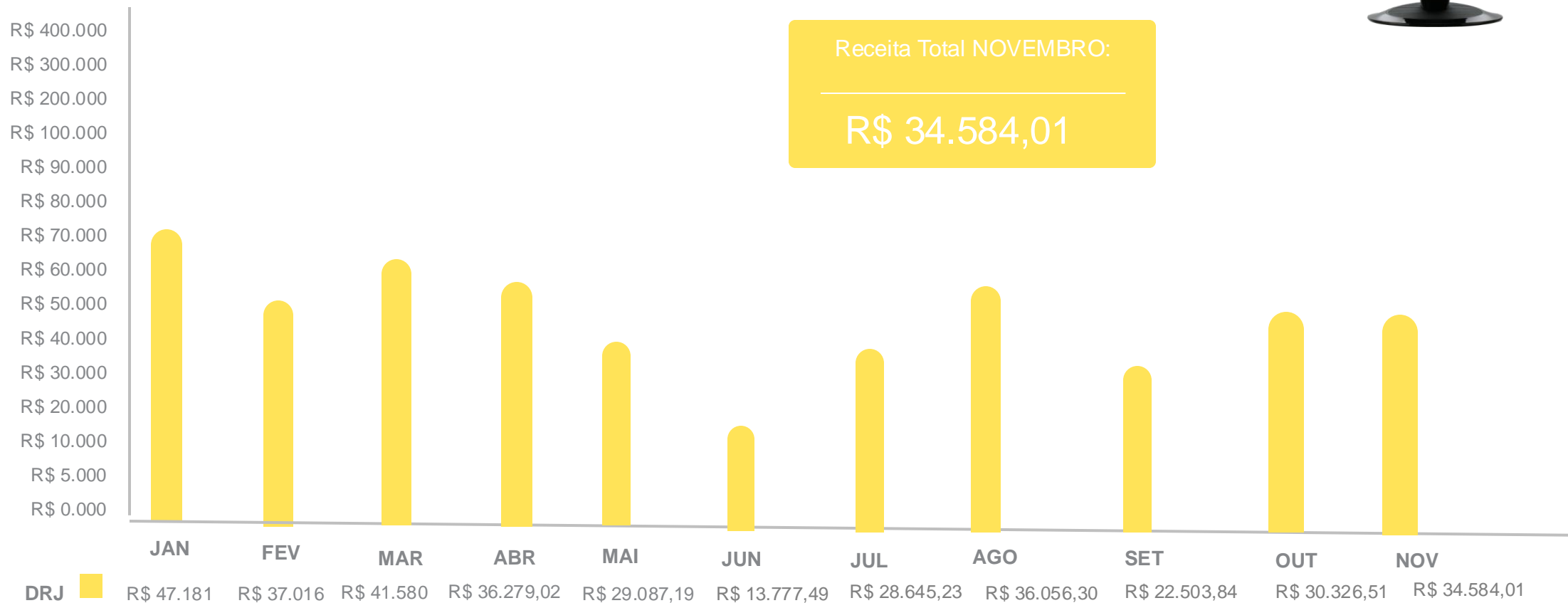
A taxa de engajamento apresentou crescimento em comparação ao mês anterior. Já na evolução da base de seguidores, tivemos crescimento de **600 novos seguidores.**

SEGUIDORES | 12,2MIL



# Days Inn Lapa / Site Trul

Performance Vendas Novembro 2024



# ROAS

Novembro 2024

	DAYS INN LAPA										
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	agosto	setembro	outubro	novembro
<b>Check in Institucional</b>	R\$ 14.901,54	R\$ 47.232,20	R\$ 27.724,59	R\$ 14.971,97	R\$ 37.451,71	R\$ 10.629,79	R\$ 18.083,07	R\$ 30.401,41	R\$ 50.781,13	R\$ 26.267,38	R\$ 26.647,77
<b>Reservas Institucional</b>	R\$ 47.181,04	R\$ 35.171,53	R\$ 37.724,28	R\$ 36.279,02	R\$ 29.087,19	R\$ 11.520,52	R\$ 26.753,74	R\$ 36.056,30	R\$ 22.503,84	R\$ 27.796,18	R\$ 34.584,01
<b>Check in Cupom</b>				R\$ 6.710,42		R\$ 2.062,00	R\$ 2.086,46			R\$ 2.530,33	
<b>Reservas Cupom</b>		R\$ 1.844,53	R\$ 3.855,91			R\$ 2.256,97	R\$ 1.891,49			R\$ 2.530,33	
<b>Check in Total</b>	R\$ 14.901,54	R\$ 47.232,20	R\$ 27.724,59	R\$ 21.682,39	R\$ 37.451,71	R\$ 12.691,79	R\$ 20.169,53	R\$ 30.401,41	R\$ 50.781,13	R\$ 28.797,71	R\$ 26.647,77
<b>Vendas total</b>	R\$ 47.181,04	R\$ 37.016,06	R\$ 41.580,19	R\$ 36.279,02	R\$ 29.087,19	R\$ 13.777,49	R\$ 28.645,23	R\$ 36.056,30	R\$ 22.503,84	R\$ 30.326,51	R\$ 34.584,01
<b>Investimento</b>	R\$ 3.461,11	R\$ 3.695,45	R\$ 3.856,88	R\$ 6.028,55	R\$ 3.937,24	R\$ 5.283,29	R\$ 3.883,54	R\$ 3.760,93	R\$ 3.636,59	R\$ 5.757,47	R\$ 6.285,71
<b>ROAS</b>	13,63176553	10,01665832	10,78078395	6,01786831	7,387710681	2,607748202	7,376061531	9,587070219	6,188170786	5,2673327	5,502005342

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 11 de novembro a 08 de dezembro.

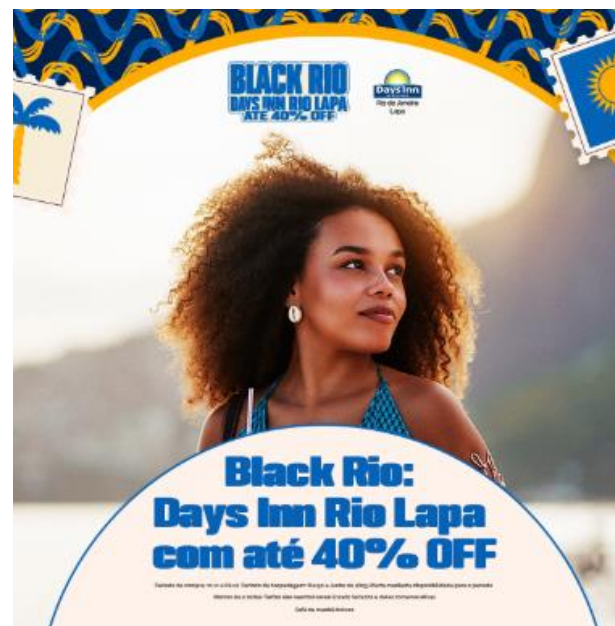
Durante esse período, oferecemos tarifas com até 40% de desconto

Os clientes podem garantir esses preços especiais para estadias de no mínimo duas 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.

## Objetivo da Campanha:

Impulsionar as vendas de hospedagem durante a temporada de baixa ocupação



# Campanha Black Friday

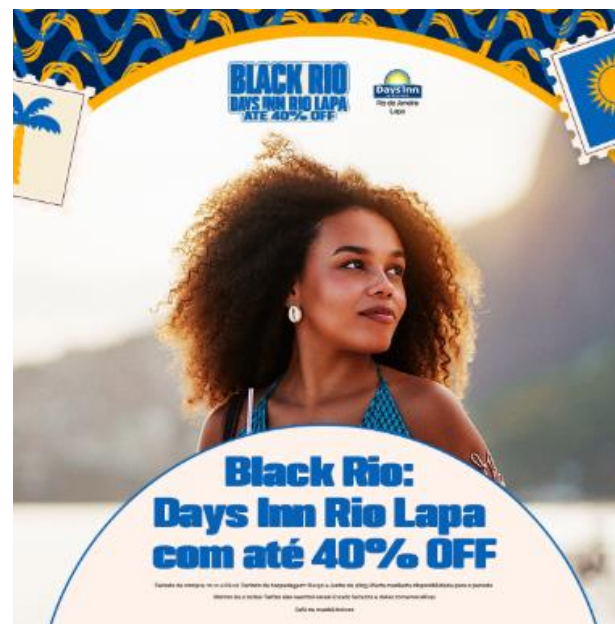
Novembro 2024

**Data de hospedagem:** De março a junho de 2025. A campanha também busca fortalecer o relacionamento com os clientes, incentivando a fidelidade e a preferência pela nossa marca em reservas futuras.

## Peças em destaque:

Banner de site mobile/desktop

Peça para divulgação via WhatsApp



# Parceria | Influencer

Novembro 2024

No mês de Novembro tivemos uma parceria com a paratleta Andreia Ursula, cuja trajetória de excelência e superação se destaca como um exemplo de inspiração.

Essa colaboração estratégica tem como objetivo ampliar a visibilidade e o impacto da nossa marca, aproveitando o alcance e a influência que Andreia possui em suas redes sociais



andreiaursula38

Seguindo ▾

Enviar mensagem



3.237 publicações

81,8 mil seguidores

6.986 seguindo

Andreia Ursula

Atleta de Cristo 🙏

Noiva de rogercowboyleit 🤍👤

Atleta Paralímpica Tiro Esportivo 🎯 Hipismo 🐾 Adestramento Paraequestre,... mais



# A3TV | Mídia Indoor – Check in Fotográfico

Novembro 2024

## Atualização dos Vídeos para A3TV

Os vídeos transmitidos pela A3TV foram recentemente atualizados para manter o conteúdo relevante e impactante. As novas versões incluem melhorias visuais e atualizações recentes.

Desde julho e agosto, os vídeos estão sendo exibidos em 175 telas de TV distribuídas por 12 cidades de Minas Gerais, incluindo Belo Horizonte, Ubá, Viçosa e Muriaé. Essas telas estão localizadas em, padarias, supermercados, academias, garantindo ampla visibilidade e alcance.

Essas mudanças visam aprimorar a experiência do espectador e reforçar nossa mensagem de marca.



