

Resultados

Relatório Mensal | Janeiro 2025



Vendas

Janeiro 2025



Resultados

Janeiro 2025

Análise de Desempenho

Janeiro foi um mês de excelentes resultados, mesmo com o período de férias, quando grande parte do público corporativo costuma estar ausente. Conseguimos manter um aumento significativo no público particular, e o excelente desempenho do hotel também pode ser atribuído a diversos fatores, incluindo:

Forte Demanda: A crescente demanda de passantes durante o período de férias, que impulsionou a ocupação do hotel.

Estratégias de Vendas: A implementação de estratégias eficazes de vendas, com destaque para a renovação de contratos e a prospecção de novas empresas que estão se estabelecendo na cidade e região, com foco na formação de parcerias para 2025.

Foco no Cliente: A equipe comercial demonstrou um forte foco no cliente, buscando atender às suas necessidades e expectativas, o que gerou conforto, confiança e qualidade nos serviços prestados, contribuindo para a fidelização dos clientes.

Ações Comerciais: As ações comerciais têm sido fundamentais para os resultados favoráveis, com foco na busca e prospecção de novos parceiros.



Resultados

Janeiro 2025

Durante o mês de janeiro foram efetuadas diversas ações com parceiros especiais da TRUL e com produtividade e potencial para diversos dos nossos destinos.

Além disso tivemos a participação de todo nosso time de vendas em São Paulo para momentos de troca, aproximação e melhora no relacionamento entre nosso time e ainda diversas palestras e diretrizes para que possamos otimizar nossos números nesse ano.

Tivemos ainda a participação em 2 eventos de suma importância e com parceiros de grande representatividade - ONFLY e BEFLY - e reuniões em São Paulo, Grande São Paulo e Campinas em clientes como Mascaro Tour, Coobrastur, Best Buy, E-htl, Europlus, Tour House (Rede D'or, Cielo, Anglo, Bunge, Ambev...), Agaxtur, Costa Brava, Acoradouro / Mondiale, SolFesta, MM eventos, Onfly, Quickly travel, Globalis, Avipam, Befly - Magnseita, Passaletti Calçados, Volei Barueri, Maringa - Protege, Tambasa, Maringa Volei, Maac travel - Hotmart, Belvitur eventos- CNH, Flytour Maxima, Sesi Bauru Volei, Plasson Brasil, Apan Volei, Voll - Afya, Promotional Fluminense, Costa Brava - Red Bull, Magnifico Formaturas, M Locações, Via Capi, Cemig, FMV, Max Farma, Tour House, Iset turRio, Red Bull



Resultados

Janeiro 2025

Destaques do mês:

Visitas e Reuniões Estratégicas: A equipe realizou visitas a clientes para renovação de contratos, ajustes nas tarifas e entrega de brindes, com o objetivo de fidelizar e estreitar os laços comerciais.

Ações de Divulgação: Foi realizado um trabalho focado no contato com novos grupos e empresas, visando a prospecção de novos negócios e o fortalecimento da rede de parcerias.

Capacitação da Equipe: A equipe comercial participou de treinamentos e capacitações em São Paulo, incluindo sessões sobre *check-in* e planejamento estratégico, com o objetivo de adquirir novos conhecimentos e transmitir maior credibilidade aos clientes.

• **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



Resultados

Janeiro 2025

- **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

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



CS + Inteligência de Mercado

Janeiro 2025



Receita

Janeiro 2025

Embora a ocupação tenha permanecido linear versus o ano anterior, iniciamos o reajuste dos nossos tarifários e tivemos um incremento de 15% na diária média, impactando em 12,5% positivos na receita de hospedagem.

Ocupação	Diária Média	Revpar	Receita
76%	R\$ 265,16	R\$ 201,86	R\$ 531.908

O direcionamento das reservas através do canal Omnibees e a reorganização da Distribuição deram destaque ao ponto de venda, superando consideravelmente o realizado em 2024.

Permanecemos em primeiro lugar no market share, com um índice de penetração muito significativo de 160,70%.

Receita

Janeiro 2025

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: 1.074 de 1.350 ligações recebidas no mês.

Pico de ligações/Dia: 04/01 recebemos 101 ligações. 75 foram atendidas.

Pico de ligações/Hora: 149 ligações entre 19:00 às 20:00. 95 foram atendidas.

Receita

Janeiro 2025

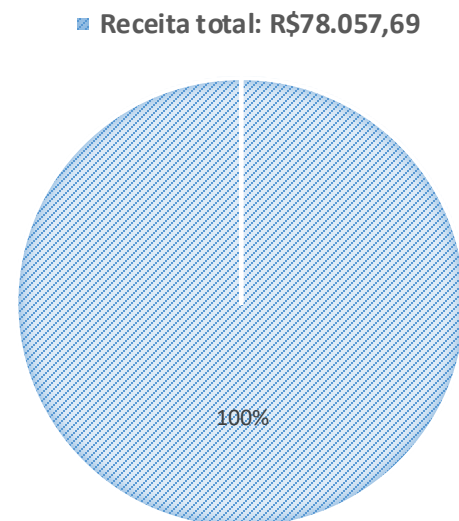
Total de Tickets Abertos:

1.552 entre emails, whatsApp e reservas online. (+45,18%) referente ao mês anterior.

Total de Reservas Inseridas:

492 reservas inseridas manualmente

WhatsApp
Telefone
Niara



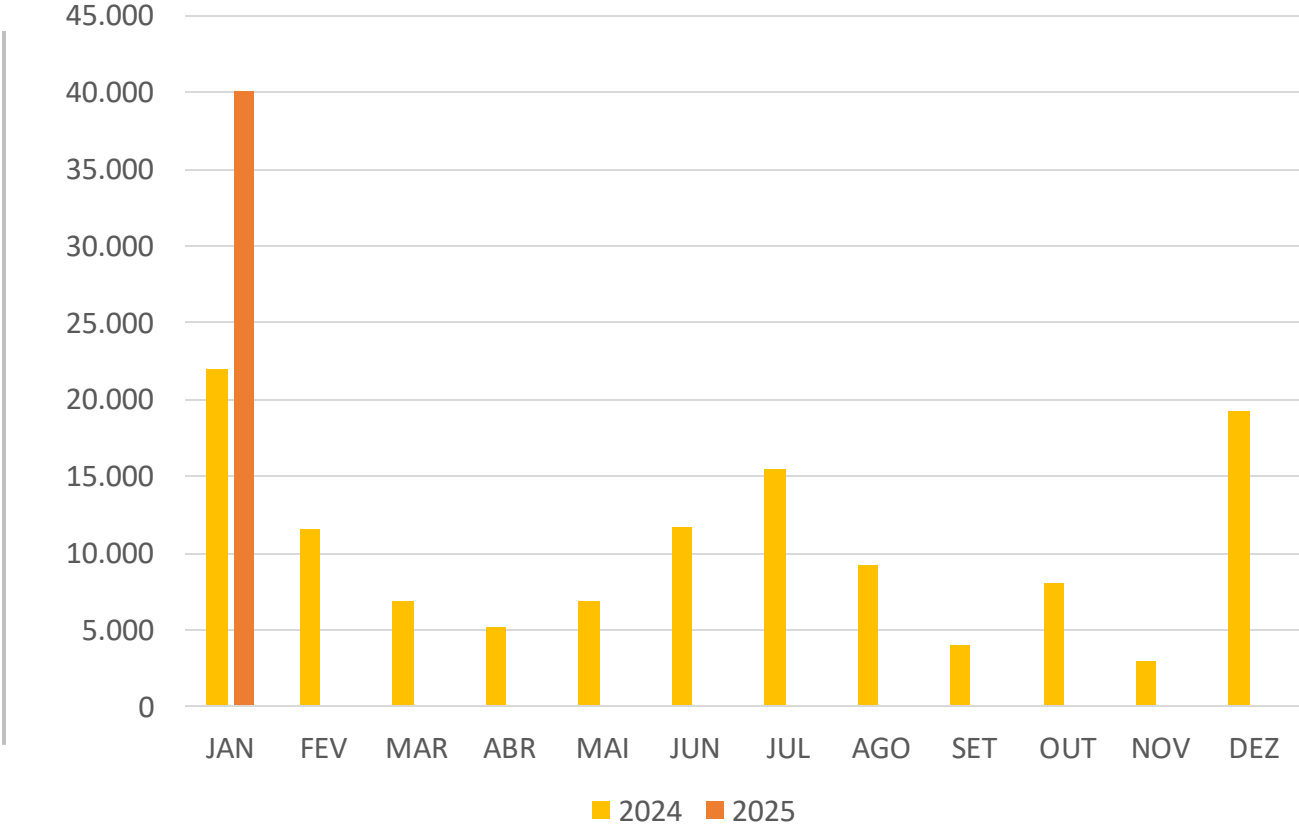
Marketing

Janeiro 2025

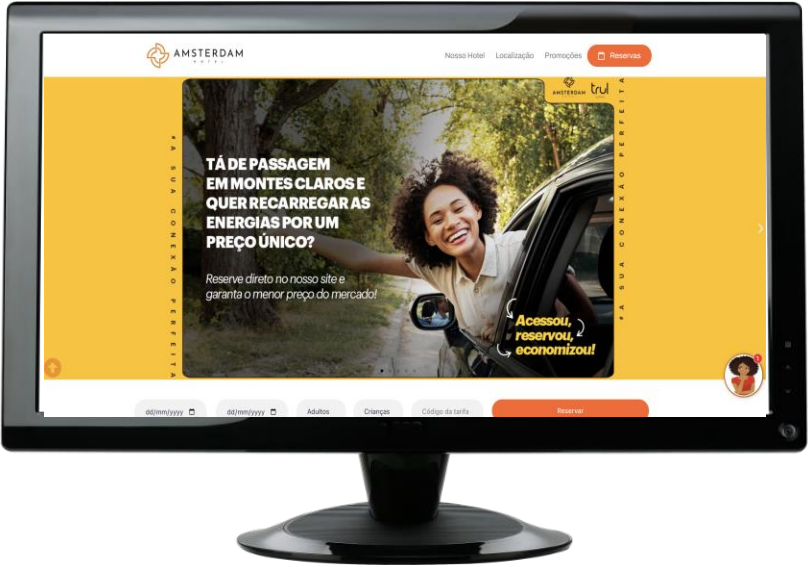


Site Amsterdam / Site Trul

Performance Vendas Janeiro 2025



AMS 



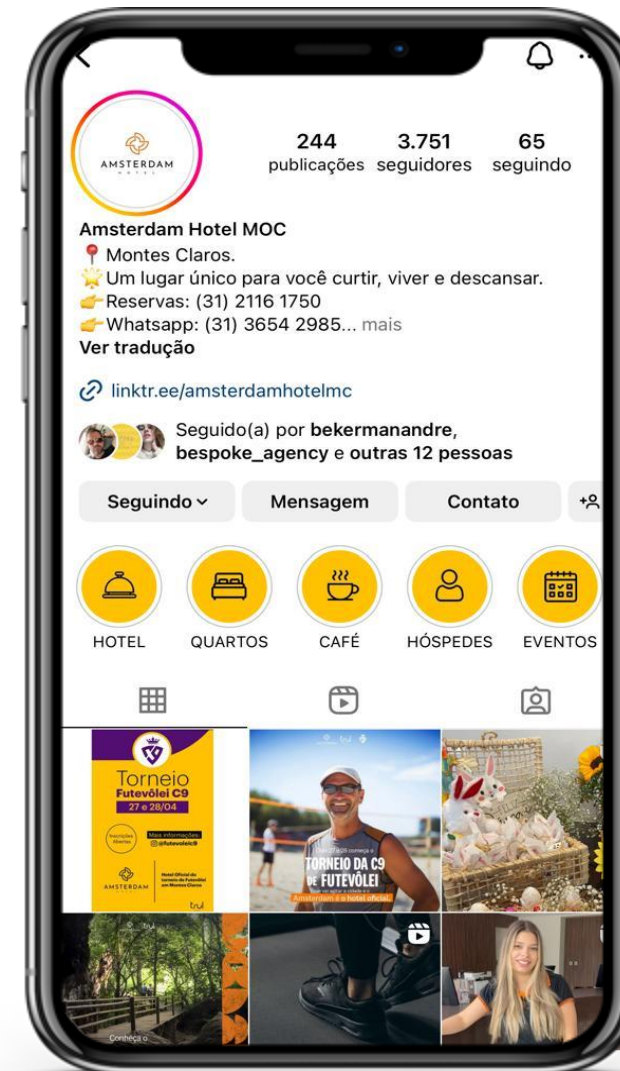
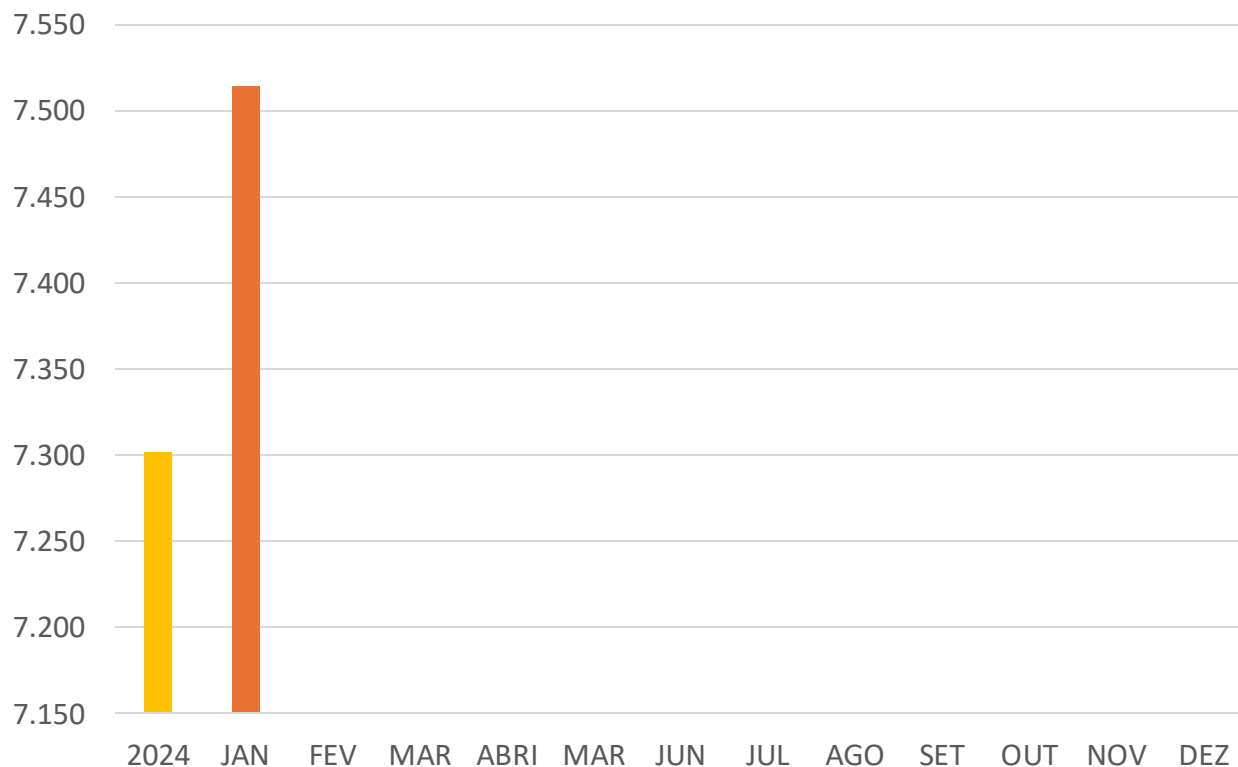
Receita Total JANEIRO:
R\$: 40.108,46

Redes Sociais

Janeiro 2025

A taxa de engajamento apresentou crescimento em comparação ao mês anterior. Já na evolução da base de seguidores, tivemos crescimento de **214 novos seguidores**.

SEGUIDORES 7.514



ROAS

Janeiro 2025

	AMSTERDAM MOC											
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	agosto	setembro	outubro	novembro	dezembro
Check in Institucional	R\$ 29.935,77											
Reservas Institucional	R\$ 39.668,40											
Check in Cupom	R\$ 203,55											
Reservas Cupom	R\$ 440,56											
Check in Total	R\$ 30.139,32	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00				
Vendas total	R\$ 40.108,96	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 4.200,00	R\$ 0,00				
Investimento	R\$ 3.906,43											
ROAS	10,26742064	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!

Campanha de Feriados

Janeiro 2025

A Campanha de Feriados 2025 tem como objetivo atrair mais hóspedes e aumentar a taxa de ocupação dos nossos hotéis durante os principais feriados do primeiro semestre. Para isso, estamos oferecendo 25% de desconto nas reservas realizadas com o cupom “FERIADO25”, incentivando tanto novos clientes quanto a fidelização dos hóspedes recorrentes.

A campanha está sendo divulgada por meio de anúncios no meta e google, banners no site e post no instagram garantindo maior alcance e impacto.

A escolha do período de 01/01 a 30/06 permite aproveitar datas estratégicas que impulsionam as reservas, como:

- Carnaval (01 a 05/03)
- Páscoa (18 a 20/04)
- Tiradentes (21/04)
- Dia do Trabalho (01/05)
- Corpus Christi (19/06)



Recuperação de Carrinho

Janeiro 2025

No dia 22 de Janeiro tivemos a implementação de uma nova estratégia de disparo de e-mails direcionada aos clientes que abandonaram o carrinho. Com uma abordagem personalizada, oferecemos um cupom exclusivo de 5% de desconto, NEWSAMC, incentivando a finalização da compra.

Estamos animados para continuar aprimorando essa ação e proporcionar mais oportunidades para nossos hóspedes.

Valor de vendas
com o cupom:
440,56

Como Chegar

Não finalizou sua reserva ?
Aproveite agora com Desconto no Hotel Amsterdam. Se você ainda não fechou sua estadia, temos uma oferta especial para você. Use o código NEWSAMC e ganhe 5% de desconto para garantir sua hospedagem em Montes Claros! Não perca essa chance de relaxar e aproveitar momentos inesquecíveis com economia. Consulte disponibilidade. Pode haver bloqueio de datas específicas.



5% de Desconto com o código promocional

NEWSAMC

Check-in
Sexta-feira, 07 fevereiro 2025

Check-out
Sábado, 08 fevereiro 2025 (1 Noites)

Quartos
1 Quarto (2 Adultos, 0 Crianças)

Total (BRL)
211,47 R\$ **200,90 R\$**

Finalizar Reserva

Já completou a sua reserva? Então está tudo pronto para desfrutar da sua estadia!

Esperamos vê-lo em breve no Hotel Amsterdam Montes Claros

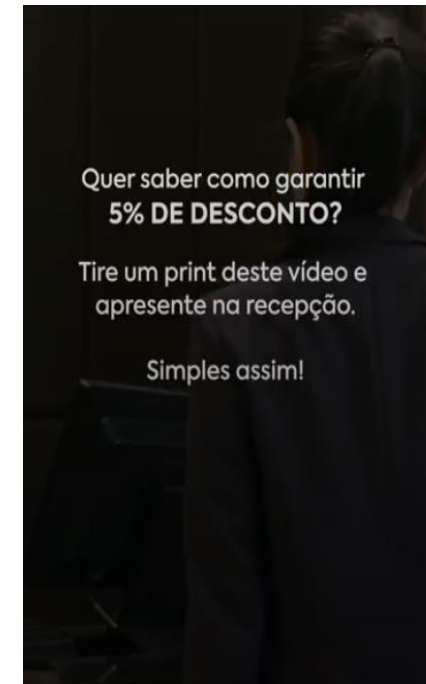
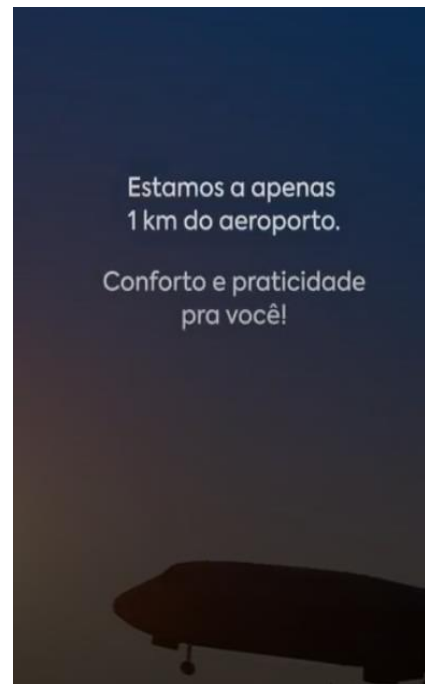
Avenida Governador Magalhães Pinto 4541
Telefone: 31 2116 1750 | E-mail: reservas@hotelamsterdam.com.br | Website: <https://reservastrul.com.br/hotel-amsterdam-montes-claros/>

Por favor, não responda a este e-mail, o mesmo foi gerado de forma automática. Em caso de dúvida, entre em contacto direto com o hotel.

Divulgação de Mídia no Aeroporto

Janeiro 2025

Nosso objetivo com essa ação é fortalecer o posicionamento da marca e aumentar sua visibilidade em um dos principais pontos de acesso de Montes Claros. Ao estarmos presentes estrategicamente neste local, buscamos consolidar nossa imagem como uma referência de qualidade, alcançando um público diversificado e ampliando o reconhecimento da nossa marca. Essa localização, com alto fluxo de pessoas, nos proporciona uma oportunidade única de nos destacarmos e reforçarmos nossa posição no mercado.



Sojern | Mídia Programática

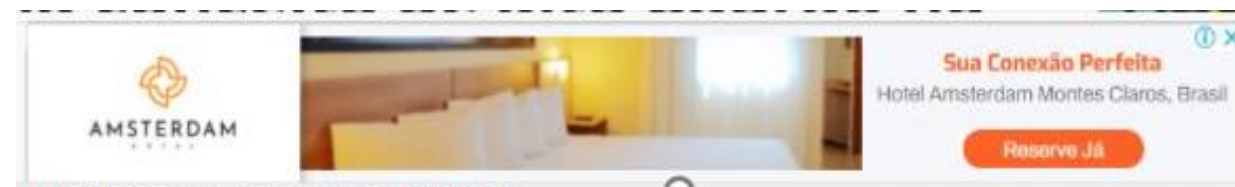
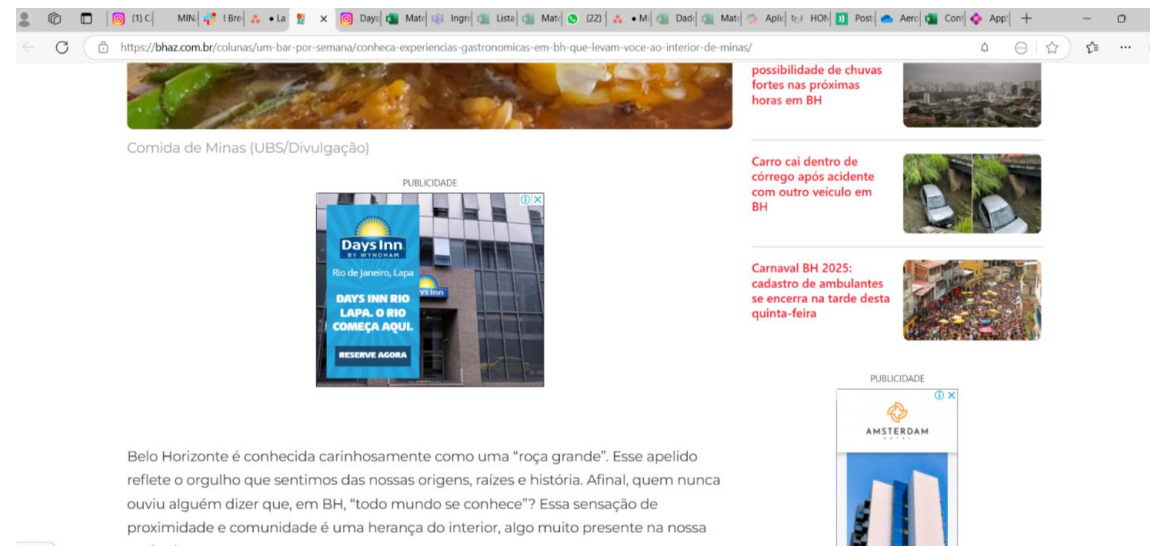
Janeiro 2025

Monitoramos de perto os sinais de engajamento e resultados e realizamos os ajustes necessários para aprimorar continuamente a campanha garantindo que ela atenda às nossas metas e alcance nosso público.

Jornais:

www.bhz.com.br

www.portalpa.com.br

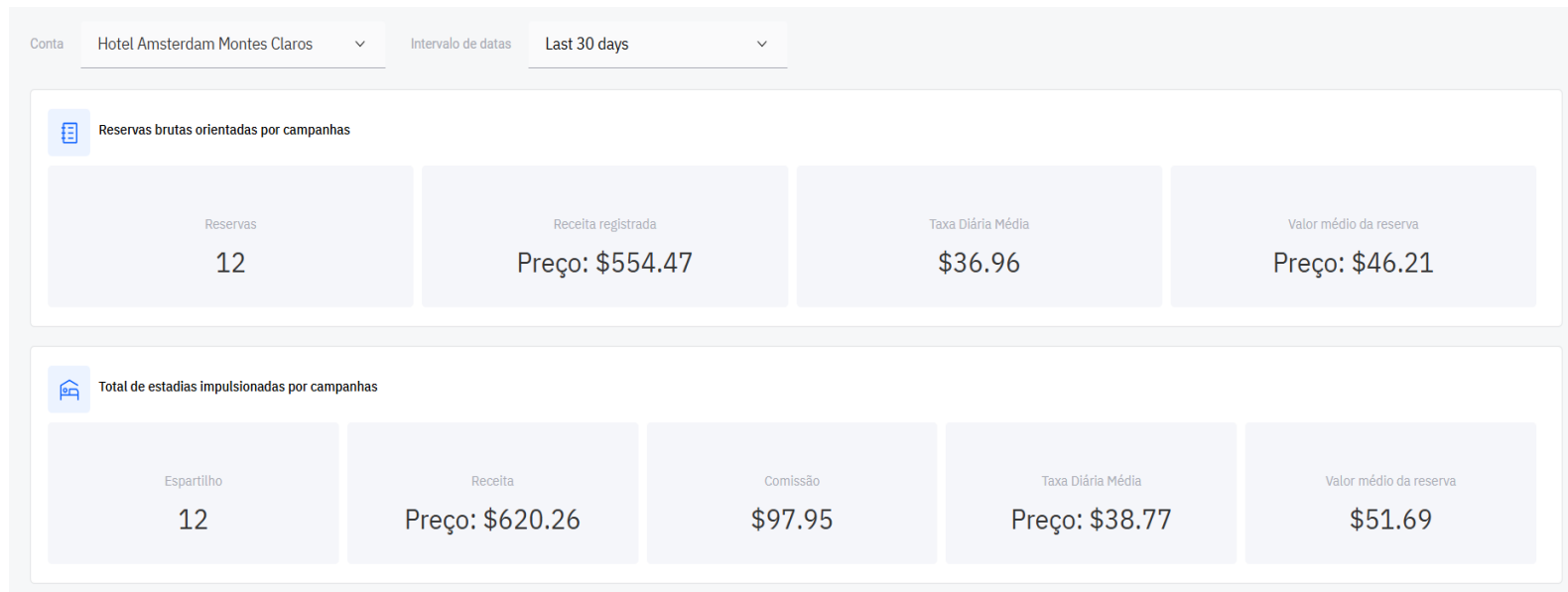


Sojern | Mídia Programática

Janeiro 2025

Monitoramos de perto os sinais de engajamento e resultados e realizamos os ajustes necessários para aprimorar continuamente a campanha garantindo que ela atenda às nossas metas e alcance nosso público.

Relatório com as vendas do mês de Janeiro, contabilizando 12 reservas.



Parceria | Ítalo Viana

Janeiro 2025

A parceria entre o Hotel Amsterdam Montes Claros e o influencer Ítalo Viana foi uma iniciativa estratégica voltada para fortalecer a presença digital da marca e alcançar novos públicos.

Ítalo Viana, conhecido por sua autenticidade e engajamento expressivo nas redes sociais, desempenhou um papel fundamental na divulgação do hotel, destacando nossa estrutura, serviços e hospitalidade. Durante o período da parceria, foram realizadas postagens e stories em seus canais digitais, com conteúdos que ressaltaram a experiência única de se hospedar no Hotel Amsterdam



italovianav Seguindo Enviar mensagem

957 publicações 48,7 mil seguidores 1.797 seguindo

ÍTALO VIANA | DICAS DE VIAGEM

italovianav

Criador(a) de conteúdo digital

- viajante
- criador de conteúdo
- atualmente no Norte de Minas
- se inscreve no canal do YouTube
- youtube.com/@italovianav?si=cdOtNVjvJ6igsJqC + 1

Seguido(a) por [drymocellin](#), [anarocha.rh](#) e outras 9 pessoas



Mídia Digital | Decolar

Janeiro 2025

Campanha junto a Decolar para divulgação no site deles.

Período: 6 meses

Locais: Brasil, Chile e Argentina

Canais que iremos aparecer: Landing page, Facebook Ads, Banner na home, e-mail marketing para a base deles.

Parceria estratégica com a Decolar, que inclui o desenvolvimento de uma Landing Page (LP) exclusiva, acessível. Essa integração simplifica a jornada do cliente, direcionando-o automaticamente para uma página personalizada e otimizada para reservas. Além disso, foram implementados banners internos na plataforma da Decolar, ampliando a visibilidade da nossa marca.

O principal objetivo desta iniciativa é fortalecer nossa presença digital, aumentar o volume de reservas e oferecer uma experiência ágil e intuitiva aos viajantes.



