

Hotelyzer

We help businesses to grow.

Παρακάτω θα γίνει μια ανάλυση όπου θα προσφέρουν μια ποσοτική και ποιοτική διερεύνηση των φιλοδοξιών, των στόχων και του ήθους που διέπει το έργο της εταιρείας.

Η Hotelyzer είναι μια εταιρεία διαχείρισης ξενοδοχείων και τουριστικών καταλυμάτων με έδρα την Κρήτη. Η εταιρεία διοικείται από δύο εταίρους, Δημήτρης Φυντικάκης και Ιωάννης Στιμαδωράκης. Η ομάδα της αποτελείται από 15 άτομα και σταδιακά αυξάνεται.

- Επικεντρώνεται κυρίως στη διαχείριση ξενοδοχείων και τουριστικών καταλυμάτων. Η εταιρεία προσφέρει επίσης διαχείριση ακινήτων , υπηρεσίες κατασκευής ιστοσελίδων για την δημιουργία την ανάπτυξη και την διαχείριση της Online παρουσίας
- Στόχος αυτών των υπηρεσιών είναι να βοηθήσουν τους ιδιοκτήτες, διευθυντές ή διαχειριστές ακινήτων να βελτιώσουν τις δραστηριότητές τους, να αυξήσουν τα έσοδά τους και να βελτιώσουν την εμπειρία των επισκεπτών.
- Η εταιρεία στοχεύει να διπλασιάσει τον αριθμό των καταλυμάτων που διαχειρίζεται μέχρι το τέλος του 2026 συνολικά στα 1.011 καταλύματα μέσω των προσφερόμενων υπηρεσιών της.
- Για την επίτευξη αυτών των στόχων, η Hotelyzer σχεδιάζει να εφαρμόσει μια αποτελεσματική στρατηγική μάρκετινγκ που θα της επιτρέψει να προωθήσει αποτελεσματικά τις υπηρεσίες της στην Κρήτη και πέραν αυτής.
- Συνολικά, το σχέδιο στρατηγικής της Hotelyzer είναι καλά σχεδιασμένο και επικεντρώνεται στην αξιοποίηση της τεχνολογίας για τη βελτίωση της επιχειρησιακής αποτελεσματικότητας και τη μεγιστοποίηση της κερδοφορίας.

HOTELYZER IN NUMBERS

Hotelyzer's Personnel through the years

Year	Personnel
2017	2
2018	5
2019	6
2020	7
2021	11
2022	12
2023	15

Accommodations managed by Hotelyzer

Year	Accommodations Managed
2017	11
2018	88
2019	211
2020	288
2021	346
2022	413
2023	506

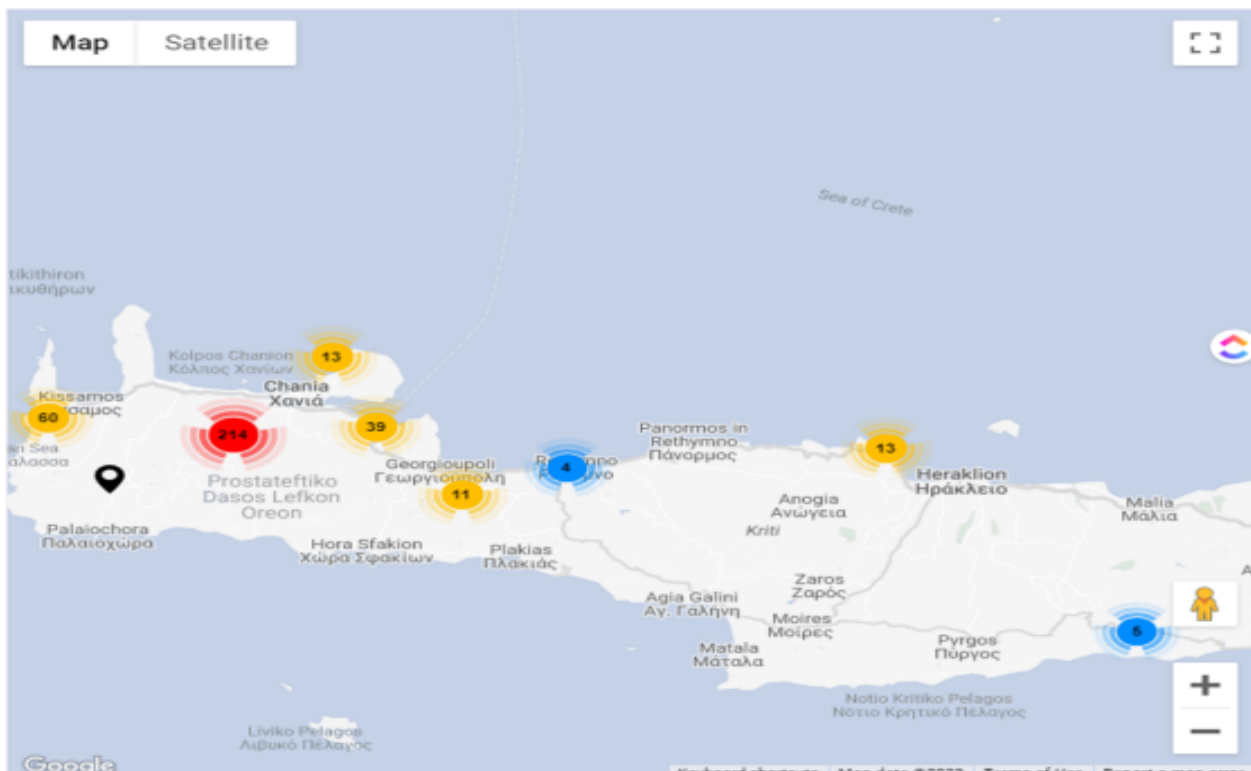
- Την τρέχουσα στιγμή που γράφεται η παρουσίαση τα Listings για το 2023 είναι 506.

ACCOMMODATIONS MANAGED BY HOTELYZER (2023)

Η Hotelyzer διαχειρίζεται 506 καταλύματα, τα οποία αποτελούνται από:

- 91 βίλες
- 187 ολόκληρες κατοικίες / διαμερίσματα
- 228 δωμάτια / στούντιο / σουίτες

Αυτά τα καταλύματα βρίσκονται κυρίως στον Νομό Χανίων, αλλά η Hotelyzer διαχειρίζεται επίσης καταλύματα στο νομό Ρεθύμνου ,Ηρακλείου και σε νησιά όπως η Πάρος και η Κέα.



Πηγή: Hotelyzer

DEVELOPMENT STRATEGY OF HOTELYZER (1/2)

Η στρατηγική ανάπτυξης της Hotelyzer βασίζεται σε 3 πυλώνες:

- Αύξηση του μεριδίου αγοράς στη διαχείριση καταλυμάτων.
- Συμφωνία συνεργασίας με την guesty.com για την αποκλειστική διανομή των υπηρεσιών της στην Κρήτη.
- Σύμπραξη με διαχειριστές ακινήτων και παροχή καθοδήγησης για την αύξηση των ακινήτων που διαχειρίζονται.

DEVELOPMENT STRATEGY OF HOTELYZER (2/2)

MARKET SHARE INCREASE ON ACCOMMODATION MANAGEMENT :

Η Hotelyzer διαχειρίζεται σήμερα 506 καταλύματα.

Στόχος της είναι να διπλασιάσει τον αριθμό των καταλυμάτων που διαχειρίζεται μέχρι το τέλος του 2026.

Θα το πετύχει αυτό με μια αποτελεσματική στρατηγική μάρκετινγκ που θα της επιτρέψει να προωθήσει τις υπηρεσίες της προκειμένου να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της. Η αγορά-στόχος της δεν είναι μόνο ο νομός Χανίων στον οποίο δραστηριοποιείται κυρίως, αλλά η επέκτασή της στους άλλους νομούς της Κρήτης.

Σύμφωνα με το σχέδιο, τα ακίνητα που διαχειρίζεται η Hotelyzer αναμένεται να φτάσουν τα 1000 καταλύματα το 2026.

PREDICTIONS - GOALS

	2023	2024	2025	2026
Accommodations managed by Hotelyzer	506	658	835	1011
% yearly increase		30%	27%	21%
Property Managers	0	1	2	3
% yearly increase			100%	50%

- Through the proposed partnership, within 2023 Hotelyzer intends to promote the guesty.com software to at least 1 property manager from 2024.
- During 2025, their number is expected to reach up to 2, with a simultaneous increase in the accommodation managed by Hotelyzer.
- In 2026 the number of properties managed by Hotelyzer is expected to exceed 1000, which would be 2 times higher than the current accommodations managed.
- The number of property managers in Crete that will use the guesty.com software by the end of 2026 is expected to reach 3, one in each of the prefectures of Rethymno, Heraklion and Lassithi. Through its offered services, Hotelyzer aims to help property managers manage a total of 1,500 accommodations.



EMPLOYEE RETENTION STRATEGY

1. Ανταγωνιστικές αμοιβές και παροχές: Προσφέροντας ανταγωνιστικές αμοιβές, ολοκληρωμένες παροχές και ευκαιρίες για εξέλιξης της σταδιοδρομίας, οι εργοδότες μπορούν να βοηθήσουν στην προσέλκυση και τη διατήρηση κορυφαίων ταλέντων. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει ασφάλιση υγείας, συνταξιοδοτικά προγράμματα και μπόνους ή συμμετοχή στα κέρδη.
2. Ευελιξία και ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής: Η παροχή στους εργαζόμενους ευέλικτων ρυθμίσεων εργασίας, όπως η τηλεργασία ή το ευέλικτο ωράριο, μπορεί να συμβάλει στη βελτίωση της ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής και στη μείωση του άγχους, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερη εργασιακή παραγωγικότητα.
3. Επαγγελματική ανάπτυξη και κατάρτιση: Η προσφορά ευκαιριών για επαγγελματική ανάπτυξη και κατάρτιση μπορεί να βοηθήσει τους εργαζόμενους να αναπτύξουν νέες δεξιότητες και να προωθήσουν τη σταδιοδρομία τους, γεγονός που μπορεί να αυξήσει την ευχαρίστηση από την εργασία.
4. Θετικό εργασιακό περιβάλλον και κουλτούρα: Δημιουργία θετικού εργασιακού περιβάλλοντος και κουλτούρας που εκτιμά την ομαδική εργασία, συνεργασία και την ανοιχτή επικοινωνία μπορεί να συμβάλει στην ενίσχυση της δέσμευσης και της αφοσίωσης των εργαζομένων.

HOTELYZER'S BUSINESS CULTURE

1. Εστίαση στον πελάτη: Ως εταιρεία φιλοξενίας, είναι σημαντικό να έχουμε μια πελατοκεντρική κουλτούρα που δίνει προτεραιότητα στις ανάγκες και την ικανοποίηση των επισκεπτών.
2. Συνεργασία και ομαδική εργασία: Η εμπύχωση της συνεργασίας και της ομαδικής εργασίας μπορεί να συμβάλει στην ενίσχυση της αίσθησης της κοινότητας και του κοινού σκοπού μεταξύ των εργαζομένων. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερη δέσμευση, κίνητρα και παραγωγικότητα.
3. Καινοτομία και δημιουργικότητα: Η ενθάρρυνση της καινοτομίας και της δημιουργικότητας μπορεί να συμβάλει στην ανάπτυξη και την ανταγωνιστικότητα. Αναπτύσει μια κουλτούρα πειραματισμού, ανάληψης ρίσκου και συνεχούς βελτίωσης.
4. Ανοιχτή επικοινωνία: Η παρότρυνση της ανοιχτής επικοινωνίας μπορεί να βοηθήσει στην προώθηση της διαφάνειας, της εμπιστοσύνης και της συνεργασίας μεταξύ των εργαζομένων.
5. Ενδυνάμωση και ανάληψη ευθύνης: Η ενδυνάμωση των εργαζομένων και η παροχή σε αυτούς της αίσθησης της ιδιοκτησίας στην εργασία τους μπορεί να βοηθήσει στην τόνωση των κινήτρων και τη δέσμευση. Ενθαρρύνεται η αυτονομία, η λογοδοσία και η ανάληψη πρωτοβουλιών.
6. Συνεχής μάθηση και ανάπτυξη: Η ενθάρρυνση της συνεχούς μάθησης και ανάπτυξης μπορεί να βοηθήσει στη διατήρηση της δέσμευσης των εργαζομένων και να έχουν κίνητρα. Παρέχονται ευκαιρίες για κατάρτιση, καθοδήγηση και επαγγελματική εξέλιξη.

Συνολικά, μια εξαιρετική επιχειρηματική κουλτούρα για την Hotelyzer που δίνει προτεραιότητα στην εστίαση στον πελάτη, τη συνεργασία, την καινοτομία, την ανοιχτή επικοινωνία, την ενδυνάμωση, τη συνεχή μάθηση και την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής. Με τη δημιουργία ενός υποστηρικτικού και ελκυστικού εργασιακού περιβάλλοντος, η εταιρεία μπορεί να δημιουργήσει ένα αφοσιωμένο και παραγωγικό εργατικό δυναμικό που είναι απαραίτητο για τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη και επιτυχία στον ανταγωνιστικό κλάδο της φιλοξενίας.

Ποσοστιαία ανάπτυξη

Η εταιρεία μας πέτυχε ανάπτυξη το 2023, λαμβάνοντας υπόψη τόσο την αύξηση των κρατήσεων όσο και τη στρατηγική επέκταση των καταλυμάτων.

Κρατήσεις το 2022 = 9028

Κρατήσεις το 2023 = 11662

Καταλύματα το 2022 = 419

Καταλύματα το 2023 = 506

1. Αξιοσημείωτη αύξηση κρατήσεων:

Το 2023, πετύχαμε σημαντική αύξηση των κρατήσεων σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος.

Ο αριθμός των κρατήσεων εκτοξεύτηκε από 9028 το 2022 σε 11662 το 2023, σημειώνοντας αύξηση 29,2%.

2. Στρατηγική επέκταση των καταλυμάτων:

Παράλληλα με την ενίσχυση των κρατήσεών μας, επεκτείναμε επίσης στρατηγικά τα καταλύματά μας.

Το 2023, ο αριθμός των καταλυμάτων αυξήθηκε σε 506, από 419 το 2022, που αντιστοιχεί σε αύξηση 20,5%.

3. Ισορροπημένη προσέγγιση ανάπτυξης:

Η επιτυχία μας έγκειται στο συνδυασμό της αύξησης των ποιοτικών καταλυμάτων και των κρατήσεων.

Λαμβάνοντας υπόψη και τους δύο παράγοντες, επιτύχαμε μια αξιοσημείωτη αύξηση 27,44% στις κρατήσεις.

Συμπεράσματα:

Το ταξίδι της εταιρείας μας το 2023 καταδεικνύει ότι η επιτυχία στον κλάδο των καταλυμάτων απαιτεί μια ισορροπημένη προσέγγιση. Όχι μόνο αυξάνοντας

στρατηγικά τα καταλύματα αλλά και ενισχύοντας τις κρατήσεις, πετύχαμε μια ανάπτυξη 27,44% στις κρατήσεις.

Κριτικές Booking.com

Απο τα στατιστικά στοιχεία τα οποία αντλήσαμε από τη Booking, μπορούμε να συμπεράνουμε τα εξής:

-Από την 1η Ιανουαρίου 2023 έως τις 8 Σεπτεμβρίου 2023, η εταιρεία μας έχει λάβει συνολικά 4.077 κριτικές.

-Ένα αξιοσημείωτο 82,32% αυτών των κριτικών έχει βαθμολογήσει τα καταλύματά μας με βαθμό μεγαλύτερο από 9,33 υποδεικνύοντας υψηλό επίπεδο ικανοποίησης των πελατών.

-Η μέση βαθμολογία για την εταιρεία μας, με βάση το ποσοστό των κριτικών που λάβαμε, ανέρχεται σε 9,33 , γεγονός που υπογραμμίζει περαιτέρω τη δέσμευσή μας να παρέχουμε ποιοτικές υπηρεσίες και εμπειρίες στους επισκέπτες μας.

Έπειτα θα γίνει μια προσπάθεια παρουσίασης της στρατηγικής που ακολουθήθηκε για ένα νέο ξενοδοχείο το οποίο βασίστηκε στις δικές μας τεχνικές Marketing, Branding και pricing strategy.

Ethos Suites Project

Παρουσιάζουμε την προσέγγιση που ακολουθήσαμε για ένα ξενοδοχείο με 8 δωμάτια στο λιμάνι των Χανίων, βασιζόμενοι σε δύο βασικές αρχές: τη διασφάλιση της κερδοφορίας για τον ιδιοκτήτη και την παροχή εξαιρετικής αξίας στους επισκέπτες.

Το Ethos Suites είναι ένα καινούργιο ξενοδοχείο το οποίο ξεκίνησε να παρέχει τις υπηρεσίες του τον Μάρτιο του 2023.

Η πρώτη φάση της στρατηγικής μας εστιάζεται στην προώθηση του ξενοδοχείου στους δυνητικούς επισκέπτες με προσεκτικά επιλεγμένες εικόνες, λεπτομερείς περιγραφές, και αποτελεσματική διαφήμιση. Αυτό δημιουργεί τις βάσεις για την αξία που προσφέρουμε. Στη συνέχεια, η τιμολογιακή μας στρατηγική είναι αποτέλεσμα προσεκτικής βαθμονόμησης, η οποία επιδιώκει να μεγιστοποιήσει τα κέρδη του ιδιοκτήτη, ενώ παράλληλα εντοπίζει το βέλτιστο σημείο τιμής για την ικανοποίηση των πελατών.

Η προσέγγιση του ξενοδοχείου εξισορροπεί αποτελεσματικά τα ποσοστά της πληρότητας και τις διακυμάνσεις των μέσων ημερήσιων τιμών (ADR). Ενώ οι προβλέψεις για το ADR μπορεί να ήταν χαμηλότερες, η εστίαση στη διατήρηση υψηλών ποσοστών πληρότητας οδήγησε σε αυξημένο τζίρο, ξεπερνώντας τις αρχικές προσδοκίες εσόδων.

Η στρατηγική αυτή είναι ευέλικτη, προσαρμόζοντας την τιμολόγηση ώστε να ανταποκρίνεται στις διακυμάνσεις της ζήτησης, όπως παρατηρήθηκε τον Ιούνιο και τον Οκτώβριο. Είναι επίσης πελατοκεντρική, με χαμηλότερες τιμές κατά τους μήνες εκτός αιχμής για την προσέλκυση επισκεπτών και υψηλότερες τιμές κατά την περίοδο αιχμής, όταν η ζήτηση είναι ισχυρή.

Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη ότι η έρευνα διεξήχθη τον Σεπτέμβριο, υπάρχει η ευκαιρία να προσαρμοστούν οι στρατηγικές για τον Οκτώβριο και τους χειμερινούς μήνες για να αυξηθεί ενδεχομένως περαιτέρω η πληρότητα και τα έσοδα.

Συνοψίζοντας, η προσέγγισή μας επιδιώκει όχι μόνο την οικονομική επιτυχία, αλλά και την ολιστική επιτυχία μέσω της ικανοποίησης των επισκεπτών και της κερδοφορίας. Η αποτελεσματικότητα της στρατηγικής μας αποδεικνύεται από την αύξηση των εσόδων του ξενοδοχείου. Αυτό μπορεί να επιβεβαιωθεί από την ποσοστιαία αύξηση του ετήσιου τζίρου κατά 8,91% σε σύγκριση με την αρχική πρόβλεψη για το Ethos Suites. Επιπλέον συγκριτικό πλεονέκτημα είναι οι θετικές κριτικές που έχει λάβει το ξενοδοχείο σε όλα τα κανάλια προβολής όπου υπάρχει. Στην ουσία, η στρατηγική μας δεν στοχεύει απλώς στην επιτυχία, αλλά την επιτυγχάνει.

Παρακάτω εμφανίζονται αριθμητικά δεδομένα σχετικά με τις προβλέψεις που έγιναν και τι πραγματικά ισχύει:

Time Period	Desired Occupancy	Actual Occupancy
Χειμώνας	20%	15%
Απρίλης	80%	83,33%
Μάιος	85%	85,89%
Ιούνιος	90%	93,33%
Ιούλιος	92%	94,35%
Αύγουστος	92%	91,53%
Σεπτέμβρης	90%	98,75%
Οκτώβριος	80%	78,63%

Time Period	Desired ADR	Actual ADR
Χειμώνας	50€	65€
Απρίλης	70€	79.69€
Μάιος	97€	93.05€
Ιούνιος	125€	118.46€
Ιούλιος	160€	150.24€
Αύγουστος	170€	178.09€
Σεπτέμβρης	130€	128.29€
Οκτώβριος	90€	96.23€

website:

https://ethossuites.com/?gclid=CjwKCAjwgZCoBhBnEiwAz35RwtkbNhHFzaNkq2iIhM1fu-OTEU56Rg26Crd8xBDAfSaZo80qibmc2xoC8YoQAvD_BwE

Airbnb:

https://www.airbnb.gr/rooms/817150305984838294?guests=1&adults=1&s=67&unique_share_id=5ea53a41-4d7d-4d6e-adf6-20c0c9642058

Booking.com:

<https://www.booking.com/Share-m3f8dU>

Στο συνεχές ταξίδι μας, η Hotelyzer δεσμεύεται να ενισχύει την εγγενή αξία του ξενοδοχείου. Ταυτόχρονα, είμαστε υπερήφανοι που αναδεικνύουμε την ακλόνητη αφοσίωσή μας σε μια προσέγγιση με επίκεντρο τον επισκέπτη. Αυτή η στρατηγική προσπάθεια εξυπηρετεί έναν διπλό σκοπό - να ξεχωρίζει το ξενοδοχείο από τους ανταγωνιστές του, ενώ παράλληλα αυξάνει σταθερά την κερδοφορία. Επιπλέον, ενισχύει τις προσπάθειές μας για την καλλιέργεια μιας πιστής πελατειακής βάσης μέσω της ενδυνάμωσης των απευθείας κρατήσεων.