

GREEK HOSPITALITY AWARDS 2026

Best Greek All Suite City Hotel

Agave Suites

All-suite φιλοξενία στην Παλιά Πόλη των Χανίων, 205 μέτρα από το Ενετικό Λιμάνι. Πέντε suites, με Revenue Management, Sales, Digital Marketing, Branding και Guest Experience να λειτουργούν ως μία ενιαία εμπορική στρατηγική.

Case Study · 2024 – 2026 Like-for-Like Ιανουάριος–Αύγουστος · Hotelyzer BI, τελευταία ενημέρωση 20/08/2026

Η Φιλοσοφία Διαχείρισης του Agave

Η επιτυχία ενός city all-suite hotel δεν εξαρτάται αποκλειστικά από τον αριθμό των κρατήσεων ή από τη μέγιστη δυνατή πληρότητα. Καθορίζεται από την ικανότητα προσέλκυσης του κατάλληλου κοινού, από τη σωστή τιμολόγηση του προϊόντος και από την αξιοποίηση των καναλιών διανομής.

Revenue
Management

Sales

Digital
Marketing

Branding

Guest
Experience

Πέντε λειτουργίες που δεν αντιμετωπίζονται ως ανεξάρτητες ενέργειες, αλλά ως μέρη ενός ενιαίου εμπορικού πλαισίου.

Ο ΚΟΙΝΟΣ ΑΞΟΝΑΣ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Πέντε suites — Jacuzzi, Deluxe και Superior — διαφοροποιούνται ως προς τα χαρακτηριστικά, τις παροχές και την αντιλαμβανόμενη αξία τους, διατηρώντας όμως κοινό άξονα: ιδιωτικότητα, άνεση, προσεγμένο design και προσωπική φροντίδα.

Ο ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ

Στόχος δεν είναι απλώς η αύξηση του booking volume, αλλά η δημιουργία μεγαλύτερης αξίας από κάθε κράτηση. Κάθε τύπος suite τιμολογείται και προωθείται με βάση τα χαρακτηριστικά, την αντιλαμβανόμενη αξία και τη συμπεριφορά της ζήτησης.

Higher Value, not Higher Volume.

Πέντε Suites, Διαφορετική Εμπορική Δυναμική

Jacuzzi, Deluxe και Superior Suites δεν αντιμετωπίζονται ως ομοιογενές inventory. Διαθέτουν διαφορετικά χαρακτηριστικά, διαφορετικό positioning και διαφορετική δυνατότητα τιμολόγησης — και αναλύονται ξεχωριστά.

Jacuzzi Suite

€148

ADR 2026 · από €138 το 2024 · +7% · το υψηλότερο του καταλύματος

47 reviews · 5,0/5 · Guest Favorite · Top 10% Airbnb

Deluxe Suites

€135

ADR 2026 · από €109 το 2024 · περίπου +24%

A: 16 reviews · B: 15 reviews · 5,0/5 · Guest Favorite

Superior Suites

€118

ADR 2026 · από €95 το 2024 · περίπου +24%

Old Harbor 67 reviews · 4,99/5 · GF | Balcony 11 · 4,73/5

ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ

Και οι πέντε μονάδες αξιολογούνται ξεχωριστά στο Airbnb, με βαθμολογίες από 4,73 έως 5,0, ενώ 4 από τις 5 suites διαθέτουν Guest Favorite status. Η συνέπεια της εμπειρίας εμφανίζεται σε κάθε επίπεδο τιμολόγησης, από τα €118 έως τα €148.

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Και οι πέντε μονάδες εμφανίζουν αύξηση εσόδων έναντι της ίδιας περιόδου του 2025, από +6% έως +18%. Οι Deluxe συνεισφέρουν 41% των εσόδων και οι Superior 38%, με τη Jacuzzi Suite να καλύπτει το υπόλοιπο.

Digital Tools & Data Analysis

Η εμπορική στρατηγική του Agave στηρίζεται στη συστηματική παρακολούθηση δεδομένων και όχι σε στατικές αποφάσεις. Κάθε δείκτης που παρακολουθείται τροφοδοτεί μια συγκεκριμένη εμπορική απόφαση.

ADR	Occupancy	RevPAR	Booking pace	Booking Window	Length of Stay	Avg Booking Value
-----	-----------	--------	--------------	----------------	----------------	-------------------

ΤΙ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΕΙΤΑΙ ΚΑΙ ΤΙ ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΡΟΦΟΔΟΤΕΙ

- ADR και RevPAR → αξιολόγηση της τιμολογιακής πολιτικής
- Booking pace και Booking Window → χρονισμός αλλαγών σε τιμή και διαθεσιμότητα
- Length of Stay → διαχείριση της διάρκειας παραμονής
- Cancellation Rate → εκτίμηση πραγματικής παραγωγής και διαθεσιμότητας
- Απόδοση ανά τύπο suite → διαφοροποιημένη τιμολόγηση ανά προϊόν

ΓΙΑΤΙ ΑΝΑ SUITE

Για ένα κατάλυμα πέντε μονάδων, η ανάλυση σε επίπεδο συνόλου κρύβει τη διαφορετική εμπορική αξία κάθε suite. Η ανάλυση ανά προϊόν είναι αυτή που επιτρέπει διαφοροποιημένη τιμολόγηση.

ΑΠΟ ΤΟ REPORTING ΣΤΗΝ ΑΠΟΦΑΣΗ

Δεν παρακολουθούμε KPIs για reporting. Τα χρησιμοποιούμε για να αποφασίσουμε πότε αλλάζει η τιμή, πότε προστατεύεται το διαθέσιμο inventory και πότε ενεργοποιείται προσφορά και σε ποιο κανάλι.

Η ανάλυση πραγματοποιείται σε επίπεδο επιμέρους προϊόντος και τροφοδοτεί άμεσα τις εμπορικές αποφάσεις της περιόδου.

Website, Branding & Matterport

Η ψηφιακή παρουσία του Agave έχει σχεδιαστεί ώστε να παρουσιάζει με σαφήνεια το προϊόν και τη διαφοροποίηση των suites. Η ιστοσελίδα και το booking environment λειτουργούν ως βασικά direct σημεία επαφής με τον επισκέπτη.

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ & BOOKING ENVIRONMENT

Direct σημείο επαφής, με σαφή παρουσίαση των διαφορών ανάμεσα στις πέντε suites και μεγαλύτερο έλεγχο της επικοινωνίας και του booking journey.

MATTERPORT 3D VIRTUAL TOUR

Αναλυτική γνωριμία με τους χώρους πριν ακόμη πραγματοποιηθεί η κράτηση. Ο επισκέπτης βλέπει την ακριβή μονάδα που επιλέγει.

ΓΙΑΤΙ ΕΧΕΙ ΣΗΜΑΣΙΑ ΕΔΩ

Σε κατάλυμα πέντε suites όπου κάθε μονάδα είναι διαφορετική, η ακρίβεια στην παρουσίαση υποστηρίζει τη συνέπεια ανάμεσα σε προσδοκία και εμπειρία.

Visibility → κατανόηση του προϊόντος → εμπιστοσύνη → επιλογή suite → κράτηση

Η ακρίβεια στην παρουσίαση υποστηρίζει μεγαλύτερη συνέπεια ανάμεσα σε αυτό που επικοινωνείται πριν από την κράτηση και στην εμπειρία που τελικά λαμβάνει ο επισκέπτης.

Metasearch & Digital Marketing

Η ψηφιακή στρατηγική οργανώνει την παρουσία του Agave στα διαφορετικά στάδια του booking journey, με συνέπεια μηνύματος σε κάθε touchpoint.

Google
Hotel Ads

Metasearch

Google Business
Profile

Social Media

Email
Marketing

Η ΛΟΓΙΚΗ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ

- Ορατότητα στο στάδιο της αναζήτησης προορισμού
- Κατανόηση του προϊόντος και των διαφορών των suites
- Εμπιστοσύνη μέσω social proof και online reputation
- Επιλογή της κατάλληλης suite για τον κάθε επισκέπτη

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ

Οι ενέργειες digital marketing δεν λειτουργούν αυτόνομα. Ενισχύουν την παρουσία και τη συνέπεια του brand σε όλο το customer journey και υποστηρίζουν τη συνολική εμπορική στρατηγική.

ΕΠΙΦΥΛΑΞΗ ΜΕΤΡΗΣΗΣ

Δεν αποδίδουμε μεμονωμένα αποτελέσματα σε συγκεκριμένα κανάλια marketing, καθώς δεν υπάρχουν attribution data που να τεκμηριώνουν τέτοια αιτιώδη σχέση.

Η αξιολόγηση των ενεργειών γίνεται στο πλαίσιο της συνολικής εμπορικής εικόνας και όχι μέσω ενός απομονωμένου δείκτη απόδοσης.

Sales Strategy, Segmentation & Offer Design

Η εμπορική στόχευση οργανώνεται γύρω από διαφορετικά traveller segments, ώστε να επιτυγχάνεται καλύτερη αντιστοίχιση ανάμεσα σε επισκέπτη, suite, τιμή, κανάλι και μήνυμα.

Romantic City Break

Ζευγάρια, honeymoons και επέτειοι.
Το μήνυμα και η πρόταση suite προσαρμόζονται στην αφορμή του ταξιδιού.

Premium Leisure

Η επικοινωνία εστιάζει στο design, στην ποιότητα, στην τοποθεσία και στην προσωπική εξυπηρέτηση.

Extended Stay

Το positioning και η πρόταση διαμονής απευθύνονται σε επισκέπτες μεγαλύτερης διάρκειας παραμονής.

International Travelers

Προσεγγίζονται μέσα από OTAs, direct και digital touchpoints, με διαφορετική παρουσία ανά κανάλι.

OFFER DESIGN ΩΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ REVENUE MANAGEMENT

Σε χαμηλότερη ζήτηση ενεργοποιούνται tactical offers. Όταν το booking pace είναι ισχυρό, η στρατηγική μετατοπίζεται προς την προστασία της τιμής και του διαθέσιμου inventory.

Με αυτή τη λογική οι προσφορές λειτουργούν ως εργαλείο Revenue Management και όχι ως μόνιμος μηχανισμός discounting.

Dynamic Pricing & Suite-Level Yielding

Η τιμολογιακή στρατηγική βασίζεται σε dynamic pricing, demand forecasting, ιστορικά δεδομένα και booking pace. Οι τιμές προσαρμόζονται σύμφωνα με την εξέλιξη της ζήτησης, αντί να παραμένουν στατικές.

DYNAMIC PRICING

Οι τιμές προσαρμόζονται στην εξέλιξη της ζήτησης και στην απόδοση κάθε suite, με συνεχή παρακολούθηση του booking pace.

YIELD MANAGEMENT

Όταν η ζήτηση το επιτρέπει, το διαθέσιμο inventory προστατεύεται για κρατήσεις μεγαλύτερης αξίας, αντί να διατίθεται πρόωρα σε χαμηλότερες τιμές.

SUITE-LEVEL PRICING

Deluxe €135 (από €109 το 2024) και Superior €118 (από €95), περίπου +24% αμφότερες. Jacuzzi στα €148, το υψηλότερο του καταλύματος.

Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΣΤΗΝ ΥΨΗΛΗ ΣΕΖΟΝ

ADR Αυγούστου

€198

από €181 το 2024

+9,4%

ADR Σεπτεμβρίου

€174

από €147 το 2024

+18,4%

Μέση τιμή έναντι base price

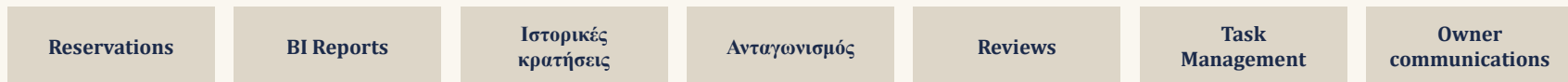
+107%

μέσος όρος 2026

Πηγή: Hotelyzer BI · Snapshot 20/08/2026 · ADR Σεπτεμβρίου on the books. **Base price:** βασική τιμή listing ΣΤΟ BI Insights· το +107% αποτυπώνει τη μέση πραγματοποιηθείσα τιμή έναντι της βάσης και δεν χρησιμοποιείται ως αυτόνομο KPI απόδοσης.

Revenue Pulse & Theo AI

Η Hotelyzer αξιοποιεί το Revenue Pulse, την εσωτερικά ανεπτυγμένη ενοποιημένη πλατφόρμα Revenue Management, ώστε ο Account Manager να αποκτά ενιαία εικόνα της απόδοσης και των σημείων που χρειάζονται προσοχή.



ΑΠΟ ΤΟ SIGNAL ΣΤΗΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑ

- Signal · ο Theo AI εντοπίζει απόκλιση, στασιμότητα ή τιμολογιακή ευκαιρία
- Review · ο Account Manager εξετάζει το σημείο μέσα στο context της περιόδου
- Decision · η ομάδα κρίνει αν χρειάζεται παρέμβαση σε τιμή, availability ή κανάλι
- Action & Reassessment · η ενέργεια εκτελείται και καταγράφεται, ενώ το αποτέλεσμά της επανεξετάζεται

DECISION-SUPPORT LAYER

Ο Theo AI αναδεικνύει αποκλίσεις από τους στόχους, στασιμότητα στην παραγωγή και πιθανές τιμολογιακές ευκαιρίες. Η εμπορική απόφαση παραμένει στην ομάδα.

ΚΑΤΑΓΕΓΡΑΜΜΕΝΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Κάθε ενέργεια και το αποτέλεσμά της καταγράφονται στο Revenue Pulse. Η ομάδα εξετάζει την εξέλιξή τους και ενσωματώνει τη γνώση στις επόμενες αποφάσεις.

Η συνεισφορά του συστήματος δεν μετράται ως ξεχωριστός δείκτης απόδοσης και δεν παρουσιάζεται ως τέτοιος.

Product, Services & Curated Experiences

Η διαφοροποίηση του Agave δεν στηρίζεται μόνο στην επικοινωνία του brand, αλλά σε συγκεκριμένα χαρακτηριστικά του ίδιου του hospitality product και στην αμεσότητα της εξυπηρέτησης.

MODERN AMENITIES

Coco-Mat επιλογές ύπνου, extra-long κρεβάτια, walk-in showers, ηχομόνωση, πέτρα και μάρμαρο. Το roof garden με τις lounge γωνιές του λειτουργεί ως ιδιωτική όαση μέσα στην Παλιά Πόλη.

EXCELLENT SERVICES

White Label Concierge 24/7 της Hotelyzer: private transfers, car rental, tailor-made excursions, γαστρονομικές και πολιτιστικές προτάσεις, επιλογές για ζευγάρια, honeymoons και επτεείους.

CURATED EXPERIENCES

Η Παλιά Πόλη, το Ενετικό Λιμάνι και η τοπική γαστρονομία αποτελούν φυσική προέκταση της διαμονής. Οι προτάσεις προσαρμόζονται στο προφίλ και στα ενδιαφέροντα του επισκέπτη.

Οι concierge υπηρεσίες δεν αποτελούν αποκομμένο πρόσθετο προϊόν, αλλά συνέχεια της φιλοξενίας

ADDED VALUE FOR THE GUEST

Στόχος είναι όσα επικοινωνούνται πριν από την κράτηση να επιβεβαιώνονται κατά τη διάρκεια της διαμονής. Η προστιθέμενη αξία δεν περιορίζεται στις παροχές: περιλαμβάνει την προσωπική φροντίδα, την αμεσότητα και την αίσθηση ότι η εμπειρία προσαρμόζεται στις ανάγκες του επισκέπτη.

Σημείωση: Οι υπηρεσίες περιγράφονται ως υφιστάμενες δυνατότητες του προϊόντος και δεν συνδέονται με μετρημένο δείκτη απόδοσης.

Από τη Μέτρηση στην Εμπορική Απόφαση

2024 – 2026

«Κάθε KPI ερμηνεύτηκε ως εμπορικό signal και όχι ως απλή καταγραφή απόδοσης.»

ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟ 2026

01

Μεγαλύτερη αξία
ανά κράτηση

02

Διαφοροποιημένη
τιμολόγηση ανά suite

03

Μεγαλύτερη διάρκεια
διαμονής

04

Σταθερότερη
κατοχυρωμένη παραγωγή

Μετράμε

Αναλύουμε

Ιεραρχούμε

Ενεργούμε

Επαναξιολογούμε

Τα αποτελέσματα του 2024 και του 2025 χρησιμοποιήθηκαν ως διαγνωστικά στοιχεία, ώστε να εντοπιστεί πού υπήρχε το επόμενο περιθώριο εμπορικής ανάπτυξης.

Πώς Διαβάζονται τα Νούμερα

Για την αξιολόγηση της εμπορικής εξέλιξης χρησιμοποιείται ο like-for-like συγκριτικός πίνακας Ιανουαρίου–Αυγούστου 2024, 2025 και 2026 του Hotelyzer BI. Η διάκριση ισχύει σε όλους τους δείκτες που ακολουθούν.

LIKE-FOR-LIKE ΙΑΝ–ΑΥΓ

Το Hotelyzer BI παρέχει like-for-like συγκριτική βάση Ιανουαρίου–Αυγούστου για τα τρία έτη. Το report του 2026 έχει τελευταία ενημέρωση 20/08/2026.

2026 · ΧΡΟΝΙΑ ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ

Το report έχει τελευταία ενημέρωση στις 20/08/2026. Τα στοιχεία του 2026 δεν παρουσιάζονται ως τελικός ετήσιος απολογισμός.

ΚΥΡΙΑ ΒΑΣΗ: ΤΟ 2024

Το 2024 χρησιμοποιείται ως κύρια προηγούμενη βάση, καθώς υπερέρχει του 2025 σε RevPAR, Occupancy, Reservations και Room Nights. Έτσι, το αποτέλεσμα δεν ωραιопοιείται λόγω ασθενέστερης βάσης σύγκρισης.

ΤΙ ΕΔΕΙΞΑΝ ΤΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΑ ΕΤΗ ΩΣ ΣΗΜΕΙΑ ΠΡΟΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗ

Σταθερό ADR
2024 – 2025

Χαμηλότερο
RevPAR το 2025

Στάσιμο LOS
και ABV

Υποχώρηση
στις κρατήσεις

Cancellation Rate
30,82% το 2025

Κάθε δείκτης παρουσιάζεται με διπλή βάση: κύρια σύγκριση με το 2024, δευτερεύουσα με το 2025.

Διαφοροποιημένη Τιμολόγηση ανά Suite

Καθώς οι Jacuzzi, Deluxe και Superior Suites διαθέτουν διαφορετικά χαρακτηριστικά και εμπορική δυναμική, η σταθερότητα του συνολικού ADR έδειξε ότι υπήρχε περιθώριο μεγαλύτερης διαφοροποίησης της τιμής ανά προϊόν.

ΑΦΕΤΗΡΙΑ 2024 → 2025

ADR 2024

€113

ADR 2025

€113

Διάγνωση

Στασιμότητα

ΤΙ ΕΦΑΡΜΟΣΤΗΚΕ ΤΟ 2026

- Ενίσχυση της διαφοροποιημένης τιμολόγησης ανά τύπο suite
- Παρακολούθηση booking pace και επανεκτίμηση τιμών καθώς αλλάζει η ζήτηση
- Demand forecasting και ιστορικά δεδομένα για το timing των αλλαγών
- Yielding στις περιόδους ισχυρότερης ζήτησης, με προστασία της τιμής

2026 · LIKE-FOR-LIKE

ADR 2026

€127

vs 2024 · κύρια βάση

+12,5%

vs 2025

+12,8%

Η εξέλιξη εμφανίζεται και ανά κατηγορία suite: Deluxe €135 και Superior €118, περίπου +24% αμφότερες έναντι του 2024, ενώ η Jacuzzi Suite διατηρεί το υψηλότερο ADR στα €148.

ADR €127 · +12,5% έναντι του 2024 · το υψηλότερο επίπεδο της τριετίας

Από τον Όγκο στην Απόδοση του Inventory

Η υποχώρηση του RevPAR το 2025, με χαμηλότερη πληρότητα και σταθερό ADR, αποτέλεσε ένα από τα πιο σαφή σημεία προς βελτίωση. Ο στόχος του 2026 ήταν καλύτερη ισορροπία μεταξύ Occupancy, ADR και RevPAR.

ΑΦΕΤΗΡΙΑ 2024 → 2025

Occupancy

81,1% → 77,5%

RevPAR

€91,7 → €87,5

Διάγνωση

Χαμηλότερη απόδοση

ΤΙ ΕΦΑΡΜΟΣΤΗΚΕ ΤΟ 2026

- Αξιολόγηση της πληρότητας σε συνδυασμό με ADR και RevPAR, όχι ως μεμονωμένου KPI
- Μεγαλύτερη προστασία της τιμής όταν η ζήτηση το επέτρεπε
- Suite-level pricing και yielding ανά τύπο suite
- Παρακολούθηση booking pace και διαχείριση διαθεσιμότητας ανά περίοδο

2026 · LIKE-FOR-LIKE

RevPAR 2026

€96,6

vs 2024 · κύρια βάση

+5,3%

vs 2025

+10,4%

Η πληρότητα 75,9% είναι 5,2 μονάδες κάτω από το 2024 και δεν παρουσιάζεται ως θετικό KPI. Το RevPAR ξεπερνά παρ' όλα αυτά το 2024, με 6,8% λιγότερες διανυκτερεύσεις. Ο Ιούλιος φτάνει 95% και ο Απρίλιος 88%, έναντι 76% το 2024.

Υψηλότερη απόδοση ανά διαθέσιμη suite με λιγότερες διανυκτερεύσεις

Από την Κράτηση στην Αξία της Διαμονής

Το LOS και το Average Booking Value παρέμεναν ουσιαστικά σταθερά για δύο συνεχόμενες περιόδους. Η αύξηση της αξίας ανά κράτηση αποτελεί έναν από τους βασικότερους εμπορικούς στόχους του 2026.

ΑΦΕΤΗΡΙΑ 2024 → 2025

LOS

2,99 → 2,99 νύχτες

Avg Booking Value

€338 → €337

Διάγνωση

Στασιμότητα αξίας

ΤΙ ΕΦΑΡΜΟΣΤΗΚΕ / ΕΝΙΣΧΥΘΗΚΕ ΤΟ 2026

- Ενίσχυση του positioning προς Extended Stay
- Παρακολούθηση του LOS και της συμμετοχής των κρατήσεων 4+ νυχτών
- Αξιολόγηση της διάρκειας παραμονής μαζί με το ADR
- Concierge και curated destination services που υποστηρίζουν το positioning

2026 · LIKE-FOR-LIKE

Avg Booking Value

€402

vs 2024 · κύρια βάση

+18,9%

LOS 3,16 νύχτες

+5,7% vs 2024

Οι κρατήσεις 4+ νυχτών αυξάνονται από 25% το 2024 σε 37% το 2026, δηλαδή κατά 12 ποσοστιαίες μονάδες. Οι concierge υπηρεσίες υποστηρίζουν το positioning, χωρίς να τους αποδίδεται αποκλειστικά η μεταβολή του LOS.

ADR +12,5% και LOS +5,7% → Average Booking Value +18,9% έναντι του 2024

Booking Window & Σταθερότητα Παραγωγής

Το Booking Window αποτυπώνει αλλαγή στη συμπεριφορά κράτησης και απαιτεί προσαρμογή της διαχείρισης. Το χαμηλότερο Cancellation Rate, αντίθετα, υποστηρίζει μια πιο σταθερή εικόνα της κατοχυρωμένης παραγωγής.

BOOKING WINDOW

87 ημ. (2024) → 89 ημ. (2025) → 67 ημ. (2026)

- Το 48% των κρατήσεων πραγματοποιείται 16–90 ημέρες πριν από την άφιξη, έναντι 37% το 2024
- Οι κρατήσεις άνω των 90 ημερών μειώνονται από 29% σε 21%
- Η μεταβολή δεν παρουσιάζεται ως βελτίωση ή επιδείνωση
- Διαχειριστική απάντηση: συχνότερη παρακολούθηση booking pace, έγκαιρη επανεκτίμηση τιμής και παρακολούθηση διαθέσιμου inventory

CANCELLATION RATE

30,82%

2025

23,63%

2026 · -7,19 ποσοστιαίες μονάδες

Το χαμηλότερο ποσοστό σημαίνει ότι μικρότερο μέρος των καταγεγραμμένων κρατήσεων χάνεται πριν από τη διαμονή, υποστηρίζοντας μια πιο σταθερή εικόνα της κατοχυρωμένης παραγωγής.

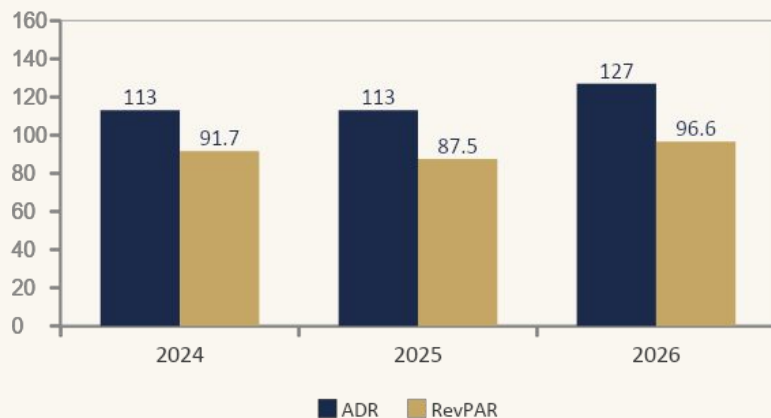
ΕΠΙΦΥΛΑΞΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΑΙΤΙΑΣ

Δεν αποδίδουμε τη μείωση του Cancellation Rate σε συγκεκριμένη καμπάνια, pre-arrival communication ή segmentation, καθώς δεν υπάρχουν attribution data που να τεκμηριώνουν τέτοια αιτιώδη σχέση. Το 2026 δόθηκε μεγαλύτερη προσοχή στην παρακολούθηση booking pace, cancellations, availability και πραγματικής παραγωγής.

Εξέλιξη Βασικών Δεικτών 2024 – 2026

Κάθε δείκτης αφορά την ίδια περίοδο Ιανουαρίου–Αυγούστου για τα τρία έτη.

ADR & REVPAR (€) · ΙΑΝ–ΑΥΓ 2024–2026



AVERAGE BOOKING VALUE (€) · ΙΑΝ–ΑΥΓ 2024–2026

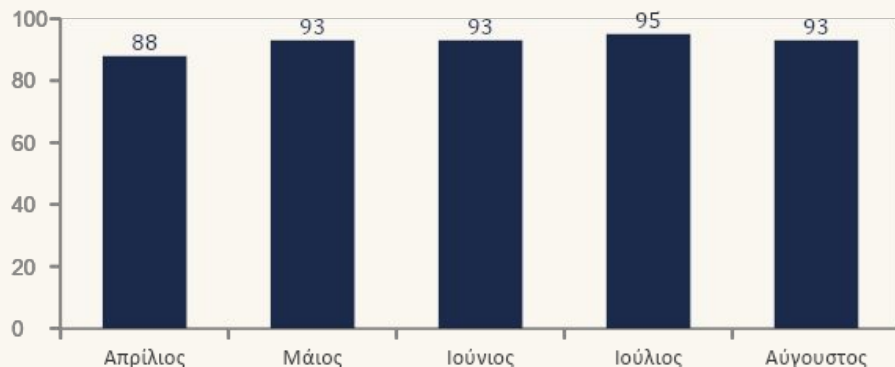


Το 2026 καταγράφει το υψηλότερο αποτέλεσμα της τριετίας σε Revenue, ADR, RevPAR, Length of Stay και Average Booking Value — ξεπερνώντας και το 2024, την ισχυρότερη προηγούμενη χρονιά.

Ενίσχυση της Shoulder Season

Για ένα city hotel το κρίσιμο δεν είναι η κορύφωση του Αυγούστου, αλλά η ικανότητα να διατηρεί ισχυρή ζήτηση και στους μήνες εκατέρωθεν της υψηλής σεζόν. Το 2026 το Agave καταγράφει πέντε συνεχόμενους μήνες με πληρότητα τουλάχιστον 88%.

ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ ΑΝΑ ΜΗΝΑ ΔΙΑΜΟΝΗΣ · 2026



ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2026 · 88% ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ

88% το 2026 έναντι 76% το 2024, με ισχυρή ζήτηση ήδη πριν από την κορύφωση του καλοκαιριού.

ΙΟΥΛΙΟΣ 2026 · 95% ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ

95% πληρότητα έναντι 88% τον Ιούλιο του 2024.

Η εικόνα αυτή αξιολογείται στο πλαίσιο της στρατηγικής για tactical offers σε περιόδους χαμηλότερης ζήτησης, δυναμική τιμολόγηση και συνεχή παρακολούθηση του booking pace.

Ο Σεπτέμβριος στο 77% και ο Οκτώβριος στο 54% είναι ήδη on the books στις 20/08

Πού Βρίσκεται το 2026 στις 20/08

Τα στοιχεία Ιανουαρίου–Αυγούστου δεν είναι το σύνολο της χρονιάς. Η εικόνα ολόκληρου του 2026, όπως έχει κρατηθεί στις 20/08, αποτυπώνει την τρέχουσα on-the-books θέση του έτους.

Κατοχυρωμένα έσοδα

97,4%

των εσόδων του 2025, του τελευταίου
πλήρους έτους
με τέσσερις ακόμη μήνες διαμονών να γεμίζουν

Μέση αξία κράτησης

€421

on the books για όλο το 2026
από €317 το 2024 και €336 το 2025

ADR

€130

on the books για όλο το 2026
από €109 το 2024 και €114 το 2025

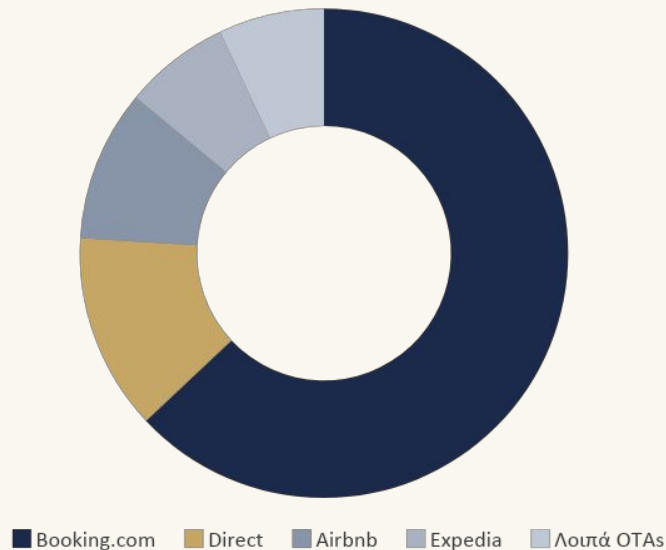
ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ON THE BOOKS

Τα μεγέθη αφορούν ολόκληρο το 2026 όπως έχει κρατηθεί στις 20/08/2026. Η υψηλότερη αξία ανά κράτηση δεν περιορίζεται στο ήδη πραγματοποιημένο οκτάμηνο, αλλά αποτυπώνεται και στην κατοχυρωμένη παραγωγή του πλήρους έτους. Η πληρότητα και το RevPAR του πλήρους έτους παραμένουν σε εξέλιξη.

Η μέση αξία κράτησης on the books ξεπερνά κατά €104 το πλήρες 2024

Channel Mix 2026

Κατανομή των κρατήσεων ανά κανάλι. Η στρατηγική βασίζεται στην αξιοποίηση κάθε καναλιού σύμφωνα με τον ρόλο του — όχι στην αντικατάσταση των OTAs, αλλά στη σωστή συμμετοχή του καθενός στη συνολική εμπορική στρατηγική.



Booking.com · 63%

Το κανάλι με το μεγαλύτερο μερίδιο κρατήσεων, με υψηλή διεθνή ορατότητα.

Direct · 13%

Λειτουργεί ως στρατηγικό σημείο άμεσης επαφής και δημιουργεί καλύτερες προϋποθέσεις για personalization, loyalty και repeat booking.

Airbnb · 10%

Το Guest Favorite status σε 4 από τις 5 suites αποτελεί ισχυρό recognition της εμπειρίας μέσα στην πλατφόρμα.

Expedia · 7% | Λοιπά OTAs · 7%

Διευρύνουν τις πηγές ζήτησης και διαφοροποιούν τη διανομή του inventory.

Guest Reviews & Reputation

Αθροιστικά 820 δημόσιες αξιολογήσεις σε τέσσερις πλατφόρμες. Δεν χρησιμοποιείται ενιαίος μέσος όρος, καθώς κάθε πλατφόρμα διαθέτει διαφορετική κλίμακα αξιολόγησης.

Booking.com

9,9 / 10

502 κριτικές

Expedia

10 / 10

37 κριτικές

Google

4,9 / 5

125 κριτικές

Airbnb

4,73 – 5,0

156 κριτικές · βαθμολογία ανά suite

ΓΙΑΤΙ Ο ΟΓΚΟΣ ΤΩΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΩΝ ΕΧΕΙ ΣΗΜΑΣΙΑ

Η διατήρηση 9,9/10 στο Booking.com μέσα σε περισσότερες από 500 κριτικές δεν αποτελεί αποτέλεσμα μικρού δείγματος, αλλά εικόνα που έχει διαμορφωθεί μέσα από μεγάλο όγκο δημόσιου guest feedback. Σε κάθε περιβάλλον όπου ο επισκέπτης αξιολογεί δημόσια τη διαμονή του, το Agave βρίσκεται πολύ κοντά στην ανώτατη δυνατή βαθμολογία.

Guest Experience → Review → Insight → Action → Reassessment

Πηγή: δημόσιες αξιολογήσεις Booking.com, Expedia, Google και Airbnb κατά την ημερομηνία λήψης. Διαφορετικές κλίμακες αξιολόγησης — δεν υπολογίζεται ενιαίος μέσος όρος. Ανάλυση ανά suite μόνο μέσω Airbnb· στο Booking.com η βαθμολογία αφορά το profile.

Suite-Level Consistency

Στο Airbnb κάθε μονάδα αξιολογείται δημόσια και ξεχωριστά, σε τρία διαφορετικά επίπεδα τιμολόγησης. Οι βαθμολογίες κινούνται από 4,73 έως 5,0, με 4 από τις 5 suites σε Guest Favorite status και τρεις μονάδες με βαθμολογία 5,0/5.

Suite	ADR 2026	Rating	Reviews	Airbnb recognition
Suite with Jacuzzi	€148	5,0 / 5	47	Guest Favorite · Top 10%
Superior Suite in Chania Old Harbor	€118	4,99 / 5	67	Guest Favorite
Deluxe Suite with Balcony I	€135	5,0 / 5	16	Guest Favorite
Deluxe Suite with Balcony II	€135	5,0 / 5	15	Guest Favorite
Superior Suite with Balcony	€118	4,73 / 5	11	—
Σύνολο	—	—	156	4 από 5 Guest Favorite

Η Suite with Jacuzzi συγκεντρώνει το υψηλότερο ADR και ταυτόχρονα 5,0/5 με Top 10% recognition — το premium pricing συνυπάρχει με άριστη αξιολόγηση της πραγματικής εμπειρίας.

Διαφορετική τιμή λόγω διαφοροποίησης του προϊόντος — συνέπεια στην αξιολόγηση της εμπειρίας

What Guests Highlight

Πέρα από τις βαθμολογίες, στο διαθέσιμο ποιοτικό review material επανέρχονται συγκεκριμένα στοιχεία της πραγματικής εμπειρίας των επισκεπτών.

PERSONAL SERVICE & COMMUNICATION

Η προσωπική φροντίδα επανέρχεται σταθερά. Θετικές αναφορές στην επικοινωνία πριν από την άφιξη, στην αμεσότητα και στη διαθεσιμότητα κατά τη διάρκεια της διαμονής.

LOCATION

Η θέση στην Παλιά Πόλη και η εγγύτητα στο Ενετικό Λιμάνι αποτελούν σταθερό σημείο αναγνώρισης στα σχόλια των επισκεπτών.

CLEANLINESS

Η καθαριότητα αποτελεί καθημερινό operational αποτέλεσμα και όχι μόνο στοιχείο επικοινωνίας· γι' αυτό η επαναλαμβανόμενη αναγνώρισή της έχει ιδιαίτερη βαρύτητα.

COMFORT & SLEEP QUALITY

Θετικές αναφορές στην άνεση και στην ποιότητα ύπνου — σε αντιστοιχία με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά του προϊόντος, όπως τα Coco-Mat κρεβάτια και τα extra-long beds.

DESIGN & AESTHETICS

Η αισθητική, ο σχεδιασμός των χώρων και η προσοχή στη λεπτομέρεια αναγνωρίζονται ως μέρος της εμπειρίας και όχι μόνο ως φωτογραφικό asset.

Στο διαθέσιμο ποιοτικό review material επανέρχονται χαρακτηριστικά που συνδέονται με όσα επικοινωνούνται πριν από την κράτηση.

Πηγή: δημόσιες αξιολογήσεις Booking.com, Expedia, Google και Airbnb. Ποιοτική ανάγνωση του διαθέσιμου review material, όχι ανάλυση και των 820 αξιολογήσεων.

Αύξηση Αξίας, Υψηλή Ικανοποίηση

Η online reputation αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία όταν εξεταστεί μαζί με τα εμπορικά KPIs της ίδιας περιόδου.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ · 2026 vs 2024

ADR	+12,5%
RevPAR	+5,3%
Average Booking Value	+18,9%

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΣΤΙΓΜΗ · ONLINE REPUTATION

Booking.com · 502	9,9 / 10
Google · 125	4,9 / 5
Airbnb · 156	4,73 – 5,0
Expedia · 37	10 / 10

BRAND PROMISE & GUEST EXPERIENCE

Το Agave επικοινωνεί τοποθεσία, άνεση, design, καθαριότητα, προσωπική φροντίδα και ποιότητα διαμονής. Τα ίδια χαρακτηριστικά επανέρχονται στο διαθέσιμο ποιοτικό review material, ενώ το συνολικό αποτύπωμα online reputation ανέρχεται σε 820 δημόσιες αξιολογήσεις.

Η αύξηση της εμπορικής αξίας συνυπάρχει με εξαιρετικά υψηλή ικανοποίηση επισκεπτών

Συνολική Εικόνα Απόδοσης

Το 2024 αποτελεί την κύρια προηγούμενη βάση σύγκρισης, καθώς υπερέχει του 2025 σε RevPAR, Occupancy, Reservations και Room Nights.

KPI	2024	2025	2026	vs 2024	vs 2025
ADR	€113	€113	€127	+12,5%	+12,8%
RevPAR	€91,7	€87,5	€96,6	+5,3%	+10,4%
Revenue Growth	—	—	—	+4,9%	+10,4%
Average Booking Value	€338	€337	€402	+18,9%	+19,3%
Length of Stay	2,99	2,99	3,16	+5,7%	+5,7%
Κρατήσεις 4+ νυχτών	25%	—	37%	+12 μον.	—
Cancellation Rate	—	30,82%	23,63%	—	−7,19 μον.
Occupancy	81,1%	77,5%	75,9%	−5,2 μον.	−1,6 μον.
Reservations	331	315	292	−11,8%	−7,3%
Room Nights	989	942	922	−6,8%	−2,1%
Booking Window	87 ημ.	89 ημ.	67 ημ.	−20 ημ.	−22 ημ.

Το 2026 ξεπερνά και το 2024 σε ADR, RevPAR, Revenue, LOS και Average Booking Value

Τι Κάνει το Agave Διαφορετικό

Η διαφοροποίηση δεν βρίσκεται σε ένα μεμονωμένο στοιχείο, αλλά στη συνοχή του μοντέλου διαχείρισης: πώς το προϊόν, η τιμολόγηση, η διανομή, η τεχνολογία και η φιλοξενία συνδέονται σε μία στρατηγική.

Διαφοροποίηση ανά τύπο suite

Η εμπορική λογική διαφέρει ανά τύπο suite: κάθε τύπος τιμολογείται και προωθείται με βάση τα χαρακτηριστικά, την αντιλαμβανόμενη αξία και τη ζήτησή του. Δεν υπάρχει οριζόντια τιμολόγηση.

Ιδιοαναπτυγμένο intelligence layer

Το Revenue Pulse και ο Theo AI αναπτύχθηκαν εσωτερικά. Περιγράφονται ως δυνατότητα της διαδικασίας, όχι ως μετρημένος παράγοντας απόδοσης.

Ανθρώπινος έλεγχος

Ο Theo AI αναδεικνύει τα signals. Οι Revenue και Account Managers αξιολογούν το συνολικό context και αποφασίζουν την παρέμβαση.

Συνέπεια υπόσχεσης και εμπειρίας

Τα ίδια χαρακτηριστικά που επικοινωνούνται πριν από την κράτηση επανέρχονται στο διαθέσιμο ποιοτικό review material, ενώ το συνολικό αποτύπωμα online reputation ανέρχεται σε 820 δημόσιες αξιολογήσεις.

Δεδομένα → Διάγνωση → Εμπορική απόφαση → Ενέργεια → Επαναξιολόγηση

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Εξέλιξη της εμπορικής αξίας, χωρίς απόκλιση από τον πυρήνα της φιλοξενίας.

ΤΟ ΑΠΟΔΕΙΚΤΙΚΟ · ΙΑΝ–ΑΥΓ 2026 vs 2024, ΤΗΝ ΙΣΧΥΡΟΤΕΡΗ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΧΡΟΝΙΑ

+18,9%

Average Booking Value

€402 από €338

+12,5%

ADR

€127 από €113

+5,3%

RevPAR

€96,6 από €91,7 · Revenue +4,9%

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ

Length of Stay

+5,7%

Κρατήσεις 4+ νυχτών

25% → 37%

Cancellation Rate · vs 2025

-7,19 μον.

Δημόσιες αξιολογήσεις

820

Booking.com

9,9 / 10

Higher Value, not Higher Volume.

Σημείωση: Η διατύπωση αφορά την αξία ανά κράτηση και ανά διαθέσιμη suite. Δεν παρουσιάζεται ως μέτρηση συνολικής κερδοφορίας, καθώς δεν περιλαμβάνονται στοιχεία κόστους.

Ένα brand με σαφή χαρακτήρα, συνεπή ταυτότητα και ουσιαστική αξία.

Τα Agave Suites αναδεικνύουν πώς ένα city all-suite hotel μπορεί να ξεχωρίσει όταν συνδυάζει προσεγμένη διαχείριση, σύγχρονο design, προσωποποιημένες υπηρεσίες και αυθεντική φιλοξενία.

Η διαφοροποίηση των suites και η έμφαση στην προσωπική εμπειρία μετατρέπουν το Agave σε ένα brand με σαφή χαρακτήρα, συνεπή ταυτότητα και ουσιαστική αξία, καθιστώντας το ισχυρό υποψήφιο στην κατηγορία Best Greek All Suite City Hotel.

ΤΑ ΤΕΣΣΕΡΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΥΝ ΜΑΖΙ

Προσεγμένη
διαχείριση

Σύγχρονο
design

Προσωποποιημένες
υπηρεσίες

Αυθεντική
φιλοξενία

Supporting Material & Online Presence

Explore Agave Suites online. Άμεση πρόσβαση στο φωτογραφικό υλικό, στο προφίλ και στις δημόσιες αξιολογήσεις ανά πλατφόρμα.

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΚΟ ΥΛΙΚΟ · PHOTO GALLERY

View the Agave Suites Photo Gallery

Πλήρες φωτογραφικό υλικό του καταλύματος · drive.google.com

Σκανάρετε



OTA & TRAVEL PLATFORMS

Booking.com

[View on Booking.com](#)

502 δημόσιες αξιολογήσεις · 9,9 / 10

Expedia

[View on Expedia](#)

37 δημόσιες αξιολογήσεις · 10 / 10

Google Travel

[View on Google Travel](#)

125 δημόσιες αξιολογήσεις · 4,9 / 5

AIRBNB · SUITE-LEVEL LISTINGS

Deluxe with Balcony Listing 1

5,0 / 5 · 16 reviews · GF

[View on Airbnb](#)

Deluxe with Balcony Listing 2

5,0 / 5 · 15 reviews · GF

[View on Airbnb](#)

Superior Suite Old Harbor

4,99 / 5 · 67 reviews · GF

[View on Airbnb](#)

Superior Suite with Balcony

4,73 / 5 · 11 reviews

[View on Airbnb](#)

Suite with Jacuzzi

5,0 / 5 · 47 reviews · GF · Top 10%

[View on Airbnb](#)

Σημείωση: Όλοι οι σύνδεσμοι είναι ενεργοί στο PPTX και στο PDF export · GF = Guest Favorite · Στοιχεία κατά την ημερομηνία λήψης.