

Zoera Suites:

Αστική Φιλοξενία στο Παλιό Λιμάνι Χανίων

Είμαστε στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσουμε την ανάληψη της διαχείρισης των ολοκαίνουργιων Zoera Suites:

- Ένα σύγχρονο city hotel με 14 πολυτελείς σουίτες.
- Σε προνομιακή τοποθεσία στο Παλιό Λιμάνι των Χανίων.
- Η φυσική συνέχεια του επιτυχημένου brand Ethos Suites.
- Επεκτείνουμε την παρουσία μας στην καρδιά της πόλης, προσφέροντας μια νέα διάσταση στην αστική φιλοξενία.

Το ιστορικό κτίριο των Zoera Suites ανακαινίστηκε πλήρως με σεβασμό στην πλούσια ιστορία και την παραδοσιακή αστική ζωή. Στόχος μας ήταν να διατηρήσουμε τον αυθεντικό χαρακτήρα, ενσωματώνοντας σύγχρονο design και λειτουργικότητα για μια μοναδική εμπειρία διαμονής.

Η Φιλοσοφία μας: Ανεπανάληπτη Φιλοξενία

- Παροχή ολοκληρωμένης και αξέχαστης εμπειρίας.
- Κάθε στιγμή της διαμονής σας είναι μοναδική.
- Προσαρμοσμένη στις ανάγκες σας, από την άφιξη έως την αναχώρηση.

Η Εμπειρία των Επισκεπτών: Άνεση & Πολυτέλεια

- Βιώστε την αυθεντική κρητική φιλοξενία.
- Συνδυάζεται με σύγχρονη αισθητική και απόλυτη άνεση.
- Απολαύστε υψηλές προδιαγραφές εξυπηρέτησης σε ένα περιβάλλον χαλάρωσης και πολυτέλειας.

Zoera Suites: Εντυπωσιακά Αποτελέσματα

Το Zoera Suites σημείωσε εξαιρετική επιτυχία στους δύο πρώτους μήνες λειτουργίας, επιβεβαιώνοντας την αποτελεσματικότητα της στρατηγικής μας:



98% Πληρότητα

Σχεδόν πλήρης λειτουργική κάλυψη.



€121 Μέση Τιμή Δωματίου (ADR)

Υψηλή ημερήσια τιμή.



199 Κρατήσεις

Μεγάλη ζήτηση για τις σουίτες.



652 Διανυκτερεύσεις

Συνολικές διανυκτερεύσεις πελατών.



3.4 Μέσος Όρος Διαμονής

Σταθερή διάρκεια διαμονής.



9.83/10 Μέσος Όρος Κριτικών

Εξαιρετική αξιολόγηση από επισκέπτες.



15% Απευθείας Κρατήσεις

Μέσω της ιστοσελίδας μας.

Αυτά τα εντυπωσιακά αποτελέσματα επιτεύχθηκαν χάρη σε μια στοχευμένη στρατηγική:

- Άριστο συνδυασμό τεχνολογίας και ανθρώπινης φιλοξενίας.
- Έξυπνο positioning στην αγορά των Χανίων.

Τοποθετώντας έτσι τα Zoera Suites ως κορυφαία επιλογή στην περιοχή.

Η Φιλοσοφία Zoera

Το Zoera, εμπνευσμένο από την κρητική παράδοση, συμβολίζει **ζωντάνια** και **δυναμισμό**. Αυτές είναι οι βασικές αξίες που ορίζουν την ταυτότητά μας:



Θερμή, Διακριτική Φιλοξενία

Προσφέρουμε ζεστασιά και φροντίδα, με σεβασμό στην ιδιωτικότητα των επισκεπτών.



Urban Chic Design

Συνδυάζουμε την παράδοση με τη σύγχρονη αισθητική για άνεση και στυλ.



Σύνδεση με την Πόλη

Στοχεύουμε σε μια αυθεντική εμπειρία Χανίων, ενσωματώνοντας τους επισκέπτες στην τοπική ζωή.

Το Πλεονέκτημα της Εμπιστοσύνης

- Η εμπιστοσύνη του Ethos Suites εξασφάλισε **ομαλό λανσάρισμα** του Zoera Suites.
- Συνέβαλε σε **γρήγορη αποδοχή** και αναγνώριση στην αγορά.
- Δημιούργησε μια **σταθερή βάση** για την επιτυχία μας.

Στρατηγική: Τεχνολογία & Εμπειρία

Η προσέγγισή μας συνδυάζει:

- Εμπειρία στη διαχείριση ξενοδοχειακών μονάδων
- Προηγμένα τεχνολογικά εργαλεία

Με στόχο την προσέλκυση της **ιδανικής αγοράς-στόχου**, που αναζητά:

- Πολυτέλεια
- Αυθεντική εμπειρία διαμονής

01

Ανάλυση Αγοράς

Εντοπίζουμε τους ιδανικούς πελάτες με προηγμένα εργαλεία.

02

Τεχνολογική Υποστήριξη

Χρησιμοποιούμε συστήματα RMS και δυναμικής τιμολόγησης για βέλτιστη απόδοση.

Αυθεντικές Εμπειρίες & Τοπική Κουλτούρα

Συνδέουμε τους επισκέπτες μας με την τοπική παράδοση, τον πολιτισμό και τη φυσική ομορφιά των Χανίων.

Στόχος μας είναι να προσφέρουμε μια βαθύτερη σύνδεση με τον προορισμό, αναδεικνύοντας τα μοναδικά του χαρακτηριστικά.



Τοπική Παράδοση

- Πλούσια ιστορία
- Ζωντανές παραδόσεις
- Αυθεντική εμπειρία



Πλούσιος Πολιτισμός

- Κρητική κουλτούρα
- Μουσεία & γκαλερί
- Τοπικές εκδηλώσεις



Φυσική Ομορφιά

- Μαγευτικές παραλίες
- Φαράγγια & βουνά
- Γραφικά τοπία

Αυτά τα στοιχεία αποτελούν έμπνευση για την ανάπτυξη:

- Πρωτότυπου περιεχομένου
- Εξατομικευμένων εμπειριών

για να αναδειχθεί ο μοναδικός χαρακτήρας του προορισμού.



Digital Marketing

Για την προώθηση του Zoera Suites, εφαρμόσαμε μια ολοκληρωμένη στρατηγική digital marketing, εστιάζοντας σε βασικούς πυλώνες:

→ **Δημιουργία & Διαχείριση Ιστοσελίδας**
Ολοκληρωμένη διαδικτυακή παρουσία.

→ **Ενεργή Παρουσία στα Social Media**
Σύνδεση με το κοινό, προβολή μοναδικών εμπειριών.

→ **Καμπάνιες Email Marketing**
Στοχευμένη επικοινωνία με επισκέπτες.

→ **Χρήση Metasearch Καναλιών**
Αύξηση ορατότητας & άμεσων κρατήσεων.

Αυτή η στρατηγική ενίσχυσε την αναγνωσιμότητα του brand, αύξησε τις κρατήσεις και δημιούργησε σχέσεις εμπιστοσύνης με τους επισκέπτες.

Έξυπνη Διαχείριση Εσόδων

Αξιοποίηση RMS & Δυναμική Τιμολόγηση

Μεγιστοποίηση της απόδοσης μέσω σύγχρονων συστημάτων.

Στοχευμένο Segmentation

- Ζευγάρια
- Μικρές παρέες
- Επαγγελματίες
- Extended stays

Η Φιλοσοφία μας: Ανθρώπινη Επαφή, Αυτοματοποίηση Έργων

Η αρχή μας είναι σαφής: αυτοματοποιείται ό,τι δεν χρειάζεται ανθρώπινο χέρι, ώστε η ομάδα να αφιερώνει χρόνο στην προσωποποιημένη φροντίδα.

Ψηφιακό Marketing: Στρατηγική & Εργαλεία

Η στρατηγική μας ξεκίνησε με εις βάθος ανάλυση **αγορών-στόχους** και **segmentation**.

Δίνοντας προτεραιότητα στην **ορατότητα** στις **Online Travel Agencies (OTAs)** λόγω της έναρξης λειτουργίας εντός θερινής σεζόν, εξασφαλίσουμε γρήγορη ροή κρατήσεων. Παράλληλα, επενδύσαμε σε:

- **Συνεκτικό branding**
- **Παραγωγή στοχευμένου περιεχομένου** (επαγγελματική φωτογραφία, Instagram marketing)

Αυτές οι ενέργειες δημιούργησαν μια **ισχυρή πρώτη εικόνα** και οικοδόμησαν εμπιστοσύνη με το κοινό.



Άμεση Ορατότητα (OTAs)

Προτεραιότητα στις Online Travel Agencies (OTAs) για άμεση ροή κρατήσεων, ειδικά κατά την έναρξη της θερινής σεζόν.



Ισχυρό Branding & Περιεχόμενο

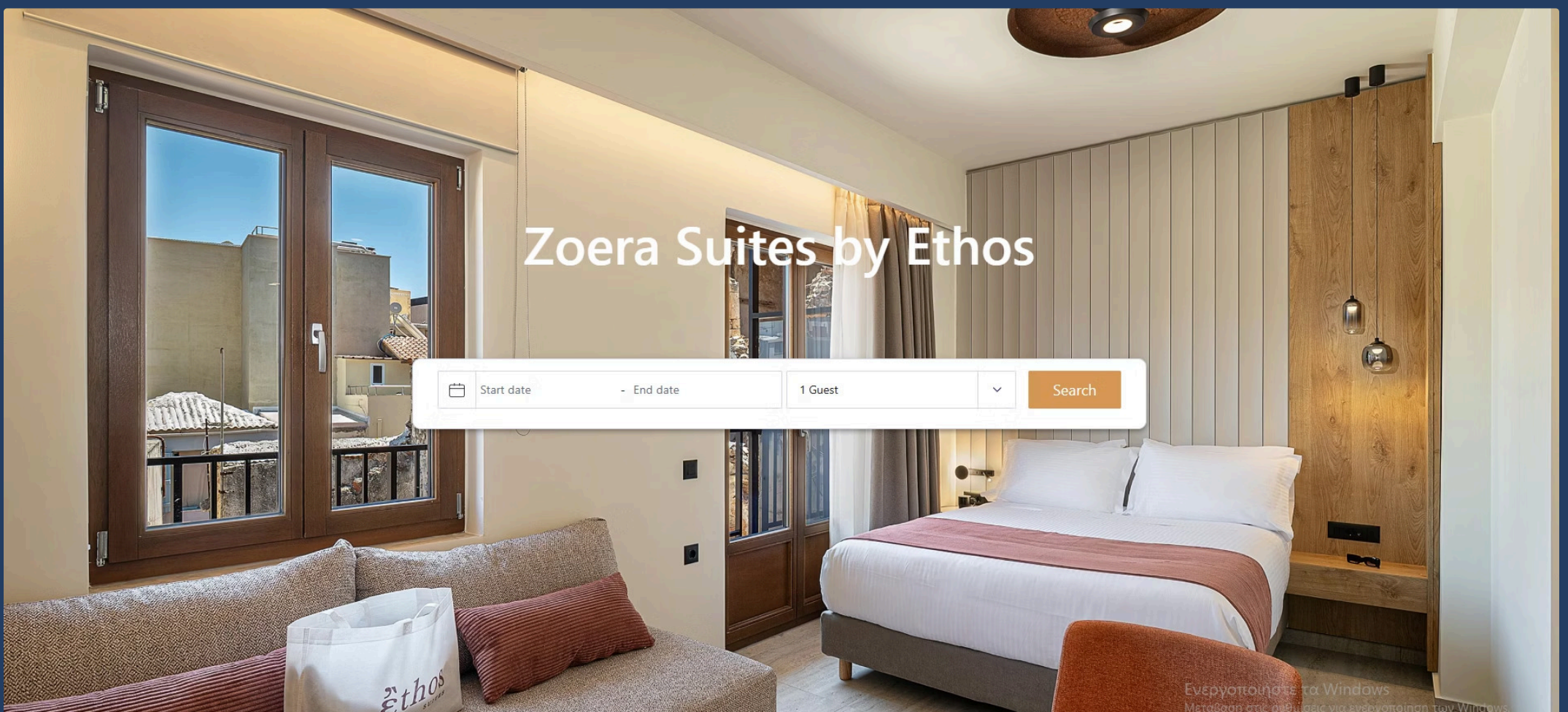
Συνεκτικό branding και παραγωγή στοχευμένου περιεχομένου (φωτογραφία, Instagram) για ισχυρή πρώτη εικόνα και εμπιστοσύνη.

Ιστοσελίδα: Ο Κεντρικός Πυλώνας

Η κατασκευή της ιστοσελίδας ήταν **καθοριστική** για την ψηφιακή παρουσία του **Zoera Suites**.

Με **σύγχρονο, καλαίσθητο και εύχρηστο σχεδιασμό**, η ιστοσελίδα:

- Ανέδειξε τα μοναδικά χαρακτηριστικά του ξενοδοχείου.
- Λειτουργήσε ως **κεντρικός πυλώνας** της **επικοινωνιακής** μας **στρατηγικής**.





Metasearch & Ψηφιακή Στρατηγική

Προβολή μέσω Metasearch

Πρωθήσαμε το [Zoera Suites](#) σε δημοφιλή κανάλια Metasearch, όπως το Google My Business.

Αυτό ενίσχυσε την αναγνωρισιμότητα και εξασφάλισε την παρουσία του σε ευρύ κοινό που αναζητούσε τον ιδανικό προορισμό.



Ολοκληρωμένο Ψηφιακό Μάρκετινγκ

Εφαρμόσαμε μια πολυδιάστατη στρατηγική που περιλάμβανε:

- Ιστοσελίδα
- Social Media
- Email Marketing
- Κανάλια Metasearch

Στόχος μας ήταν η ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας και η αύξηση των απευθείας κρατήσεων για το Zoera Suites.



Zoera Suites: Η Εμπειρία Φιλοξενίας

Στο Zoera Suites, η **ικανοποίηση των πελατών** είναι η απόλυτη προτεραιότητα. Μέσω της συνεργασίας με την **Hotelyzer** και την υπηρεσία **White Label**, παρέχουμε ολοκληρωμένες **υπηρεσίες Concierge** από κορυφαίους επαγγελματίες.

Η προσωπική εξυπηρέτηση διαμορφώνει τη διαμονή σας, εξασφαλίζοντας μοναδικές και αξέχαστες στιγμές.

24/7 Concierge

Η **εξειδικευμένη ομάδα** μας είναι στη διάθεσή σας **24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα** για κάθε ανάγκη, προσφέροντας:

- Προσωπικό concierge
- Άμεση υποστήριξη

Γαστρονομία & Εμπειρίες

Απολαύστε **in-room dining** με **τοπικά προϊόντα**. Οργανώνουμε επίσης:

- Εξατομικευμένες εκδρομές
- Δραστηριότητες στα ενδιαφέροντά σας

Σύγχρονες Ανέσεις για Ξέγνοιαστη Διαμονή

Κατανοώντας τις ανάγκες του σύγχρονου ταξιδιώτη, προσφέρουμε μια σειρά από **κορυφαίες ανέσεις** που αναβαθμίζουν τη διαμονή σας:



Γρήγορη Συνδεσιμότητα

Υψηλής ταχύτητας Wi-Fi σε όλους τους χώρους για απρόσκοπτη επικοινωνία και ψυχαγωγία.



Ψυχαγωγία & Τεχνολογία

Smart TV με δυνατότητα streaming για να απολαμβάνετε το αγαπημένο σας περιεχόμενο και να χαλαρώνετε.



Επαγγελματικός Χώρος

Πλήρως εξοπλισμένο **business center**, ιδανικό για επαγγελματικές ανάγκες και συναντήσεις.



Προσωπική Φροντίδα

Προσήλωση στην προσωπική εξυπηρέτηση, με **προσοχή στη λεπτομέρεια**, διαμορφώνοντας τη διαμονή σας όπως την επιθυμείτε.

Zoera Suites: Βιώσιμη Φιλοξενία

Η Δέσμευσή μας για το Περιβάλλον

Στο Zoera Suites, η **βιωσιμότητα** είναι βασική μας αρχή.

Εφαρμόζουμε **φιλικές προς το περιβάλλον πρακτικές** σε κάθε πτυχή της λειτουργίας μας, προστατεύοντας τον πλανήτη και προσφέροντας άνετη διαμονή.

«Διαμορφώνουμε μια διαμονή που σέβεται τον πλανήτη και προσφέρει μοναδικές εμπειρίες.»



Ενεργειακή Απόδοση

Χρησιμοποιούμε **ενεργειακά αποδοτικά συστήματα**, μειώνοντας την κατανάλωση ενέργειας και το περιβαλλοντικό μας αποτύπωμα.



Προώθηση Ανακύκλωσης

Ενθαρρύνουμε την **ανακύκλωση**, παρέχοντας υποδομές για σωστή διαχείριση απορριμμάτων από επισκέπτες και προσωπικό.



Οικολογικός Καθαρισμός

Για τον καθαρισμό, χρησιμοποιούμε αποκλειστικά **οικολογικά προϊόντα**, προστατεύοντας το περιβάλλον και την υγεία.



Επιτυχία στις Πωλήσεις: Η Στρατηγική μας

Η ετήσια στρατηγική μας εστίασε στον σχεδιασμό και την υλοποίηση διαφοροποιημένων προσεγγίσεων για να αναδείξουμε τη μοναδικότητα του [Zoera Suites](#).

«Στόχος μας είναι η διαφοροποίηση του ξενοδοχειακού προϊόντος και η παροχή εξειδικευμένων, αξέχαστων εμπειριών φιλοξενίας.»



Καινοτόμος Διαφοροποίηση

Επενδύσαμε στη δημιουργία προϊόντων που προσφέρουν **πρόσθετη αξία**, εστιάζοντας στην εμπλουτισμένη εμπειρία του επισκέπτη.

Μέσω της συνεργασίας με την υπηρεσία [White Label](#) της [Hotelyzer](#), προωθήσαμε αποτελεσματικά αυτά τα προϊόντα στα κανάλια πώλησης του ξενοδοχείου, ενισχύοντας την παρουσία μας στην αγορά.



Βελτιστοποίηση Προσφορών

Σχεδιάσαμε **εξειδικευμένες προσφορές** για κάθε τύπο δωματίου και περίοδο.

Στόχος μας ήταν η βελτίωση της ισορροπίας στο [Sales Mix](#), προσαρμόζοντας τις προσφορές στις ανάγκες της αγοράς.



Ευέλικτη Τιμολόγηση

Η προσέγγισή μας βασίστηκε σε ένα **ετήσιο σχέδιο πωλήσεων** με χρήση **δυναμικής τιμολόγησης**.

Προσαρμόσαμε την τιμολόγηση με βάση τις προβλέψεις κερδοφορίας, διασφαλίζοντας τη μέγιστη απόδοση.

Στοχευμένες Πωλήσεις

Εφαρμόσαμε **στοχευμένες στρατηγικές πωλήσεων**, προσαρμοσμένες σε κάθε περίοδο και τμήμα κοινού. Η προσέγγισή μας βασίστηκε σε:

- Ανάλυση **τάσεων αγοράς**
- Αξιοποίηση **συμφωνιών & προγραμμάτων**

Αυτός ο σχεδιασμός οδήγησε σε **μέγιστες κρατήσεις** και **ενισχυμένη απόδοση ξενοδοχείου**.



Ζευγάρια

Ειδικές προσφορές & περιεχόμενο.

- Αύξηση μετατροπών
- Θετικές κριτικές, ενίσχυση ορατότητας



Παρέες

Εξειδικευμένο περιεχόμενο & προσφορές.

- Αύξηση μετατροπών
- Θετικές κριτικές, ενίσχυση προβολής



Επαγγελματίες

Περιεχόμενο & προσφορές για επαγγελματίες.

- Αύξηση μετατροπών
- Θετικές κριτικές, οργανική ορατότητα



Παρατεταμένες Διαμονές

Ειδικό περιεχόμενο & προσφορές.

- Αύξηση μετατροπών
- Βελτίωση κριτικών, ενίσχυση προβολής

Προσαρμοσμένες Στρατηγικές για Κάθε Επισκέπτη

Υιοθετούμε **στοχευμένες στρατηγικές πωλήσεων**, προσαρμοσμένες σε κάθε περίοδο και τμήμα αγοράς.

Οι στρατηγικές μας βασίζονται σε:

- Ανάλυση **τάσεων της αγοράς**
- **Πρωθυτικές ενέργειες**
- **Προγράμματα δραστηριοτήτων**

Στόχος μας είναι η αύξηση των μετατροπών και η συλλογή θετικών κριτικών που ενισχύουν την ορατότητα, γι' αυτό δημιουργούμε περιεχόμενο και προσφορές ειδικά για κάθε **segment**.



Ζευγάρια

Ειδικά πακέτα και προσφορές για ρομαντικές αποδράσεις και μοναδικές εμπειρίες.



Μικρές Παρέες

Προτάσεις για κοινές δραστηριότητες και άνετους χώρους διαμονής.



Επαγγελματίες

Υπηρεσίες ειδικά για επαγγελματίες: γρήγορο Wi-Fi και χώροι εργασίας.



Διαμονές Μεγάλης Διάρκειας

Ελκυστικές προσφορές για μακροχρόνιες διαμονές με άνεση και λειτουργικότητα.

Βελτιστοποίηση Πωλήσεων & Εσόδων

Στο Zoera Suites, η στρατηγική πωλήσεων & εσόδων επικεντρώθηκε στη συνεχή παρακολούθηση της αγοράς και ευέλικτη τιμολόγηση. Στόχος ήταν η μεγιστοποίηση εσόδων και πληρότητας, αξιοποιώντας την τεχνολογία και τον προσεκτικό σχεδιασμό.



Αξιοποίηση RMS & AI

- Εφαρμογή προηγμένου Συστήματος Διαχείρισης Εσόδων (RMS) με Τεχνητή Νοημοσύνη (AI).
- Παρακολούθηση σε πραγματικό χρόνο: ρυθμός κρατήσεων (pace), εξέλιξη πληρότητας (pickur), ποσοστά ακυρώσεων.
- Άμεση προσαρμογή τιμών.



Σαφείς Στόχοι ADR & Πληρότητας

- Καθορισμός μετρήσιμων στόχων για τον Μέσο Όρο Τιμής ανά Διανυκτέρευση (ADR) και την Πληρότητα.
- Προσαρμογή στόχων ανά κανάλι πωλήσεων και εποχικότητα.
- Εξασφάλιση βέλτιστων αποτελεσμάτων.



Εύστοχος Channel Mix & Διανομή

- Στρατηγική έμφαση στις OTAs (Booking.com, Airbnb, Expedia) για εκκίνηση κρατήσεων.
- 15% των κρατήσεων προήλθε απευθείας από την ιστοσελίδα στους πρώτους δύο μήνες.
- Ισχυρή δυναμική του απευθείας καναλιού.



Εστίαση στο Service Design

- Αυτοματοποίηση διαδικασιών που δεν απαιτούν ανθρώπινη παρέμβαση.
- Έμφαση στην προσωπική φροντίδα και εξατομικευμένη εξυπηρέτηση των επισκεπτών.
- Ενίσχυση της συνολικής εμπειρίας διαμονής.

Αποτελέσματα: Βασικοί δείκτες απόδοσης (KPIs)



652 Διανυκτερεύσεις

Επιτεύχθηκαν χάρη σε στρατηγική ορατότητα σε μεγάλες πλατφόρμες.

- Πλατφόρμες: Booking.com, Airbnb, Expedia
- Αποτέλεσμα: Άμεση πρόσβαση σε ευρύ κοινό δυνητικών επισκεπτών.



2 Άτομα ανά Κράτηση

Ο μέσος όρος των 2 ατόμων ανά κράτηση αντικατοπτρίζει το επιτυχημένο positioning του Zoera Suites.

- Στόχος: Ιδανικός προορισμός για ζευγάρια και ιδιωτική εμπειρία.
- Μέσα: Στοχευμένο μάρκετινγκ & προσαρμογή υπηρεσιών.

Δείκτες Κρατήσεων & Διαμονής

Αναλύουμε τους βασικούς δείκτες που καθορίζουν την επιτυχία μας: τον αριθμό κρατήσεων και τον μέσο όρο διαμονής των επισκεπτών.

199

Επιτυχία στις Κρατήσεις

Οι 199 κρατήσεις είναι αποτέλεσμα στοχευμένης στρατηγικής με:

- Υψηλή Ορατότητα σε πλατφόρμες OTA (Booking.com, Airbnb, Expedia).
- Ελκυστικά και Βελτιστοποιημένα Προφίλ Καταλύματος.

Αυτό περιλάμβανε:

- Επαγγελματικές φωτογραφίες
- Λεπτομερή περιγραφή παροχών
- Άμεση ανταπόκριση σε ερωτήματα και κριτικές

Αυτές οι ενέργειες προσέλκυσαν και μετέτρεψαν δυνητικούς επισκέπτες σε επιβεβαιωμένες κρατήσεις.

3.4

Βελτιστοποίηση Διαμονής

Ο μέσος όρος διαμονής 3,4 νυχτών διαμορφώθηκε θετικά μέσω:

- Προσφοράς πακέτων προστιθέμενης αξίας.
- Ειδικών προσφορών για μεγαλύτερες διαμονές.

Η στρατηγική αυτή, σε συνδυασμό με την προώθηση των μοναδικών εμπειριών, ενθάρρυνε τους επισκέπτες να παρατείνουν τη διαμονή τους, ενισχύοντας την ικανοποίηση και την πιστότητά τους.

«Οι ελκυστικές προσφορές για μεγαλύτερες διαμονές ενίσχυσαν σημαντικά τον μέσο όρο διαμονής των επισκεπτών μας.»

Επιτεύγματα & Προκλήσεις: Πληρότητα & Ακυρώσεις

Αναλύουμε δύο κρίσιμους δείκτες: την πληρότητα του καταλύματος και το ποσοστό ακυρώσεων.



Συνολική Πληρότητα: 98%

Εντυπωσιακό ποσοστό χάρη σε:

- Προσεκτική διαχείριση κρατήσεων.
- Δυναμική τιμολόγηση.

Η στρατηγική μας περιλάμβανε:

- Εφαρμογή **Yield Management**.
- **Στοχευμένες ρυθμίσεις** για ελάχιστη διαμονή.
- Ευθυγράμμιση τιμών με ζήτηση **τελευταίας στιγμής**.

Αυτά διασφάλισαν τη **μέγιστη αξιοποίηση** των διαθέσιμων ημερών.



Ποσοστό Ακυρώσεων: 16%

Διαχειρίσιμο επίπεδο χάρη σε:

- Έξυπνη διαμόρφωση πολιτικών ακύρωσης.
- Προσαρμογή τιμών ανά κανάλι.

Οι ενέργειές μας περιλάμβαναν:

- Ανάλυση δεδομένων & **ευέλικτες πολιτικές**.
- **Ελκυστικές προσφορές** για μη επιστρέψιμες κρατήσεις.

Αυτή η προσέγγιση μείωσε τις **απρόβλεπτες ακυρώσεις** και διατήρησε τη **σταθερότητα εσόδων**.

ADR & Booking Window



ADR: Premium Αξία

Η μέση ημερήσια τιμή δωματίου (ADR) διαμορφώθηκε στα 121€.

Αντικατοπτρίζει την επιτυχημένη μας στρατηγική ως boutique city hotel, προσφέροντας premium εμπειρία.

- Ενίσχυση αντιλαμβανόμενης αξίας.
- Συνεχής βελτίωση υπηρεσιών.
- Στοχευμένη προώθηση σε κοινό υψηλής αγοραστικής δύναμης.

Η δυναμική τιμολόγηση και η προσεκτική διαχείριση του brand διατήρησαν υψηλό ADR χωρίς να θυσιάσουμε την πληρότητα.



Booking Window: Ταχεία Ανταπόκριση

Το booking window, δηλαδή ο μέσος χρόνος από την κράτηση μέχρι την άφιξη, διαμορφώθηκε στις 11 ημέρες.

Αυτό το σύντομο διάστημα δείχνει την ευελιξία μας και την άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες της αγοράς.

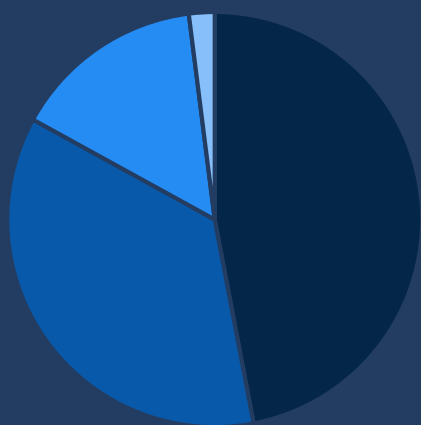
- Ελκυστικές τιμές και διαθεσιμότητα για last-minute κρατήσεις.
- Εκμετάλλευση της τάσης για mobile-first κρατήσεις και αυθόρμητα ταξίδια.

Η ταχεία προσαρμογή στη ζήτηση και οι αποτελεσματικές online καμπάνιες μας επέτρεψαν να καλύψουμε αυτό το σύντομο booking window, διατηρώντας σταθερή ροή κρατήσεων.

Κανάλια Πωλήσεων & Κριτικές

Στρατηγική Καναλιών Πωλήσεων

Η στρατηγική μας μεγιστοποιεί την ορατότητα και τις κρατήσεις μέσω ενός ισορροπημένου συνδυασμού καναλιών.



■ Booking.com ■ Airbnb ■ Website
■ Other

Πώς το πετύχαμε:

Booking.com (47%) και Airbnb (36%) κυριαρχούν, επιβεβαιώνοντας την αποτελεσματικότητα των online ταξιδιωτικών πρακτόρων.

Αυτά τα κανάλια είναι κρίσιμα για την αρχική ορατότητα και τον όγκο κρατήσεων.

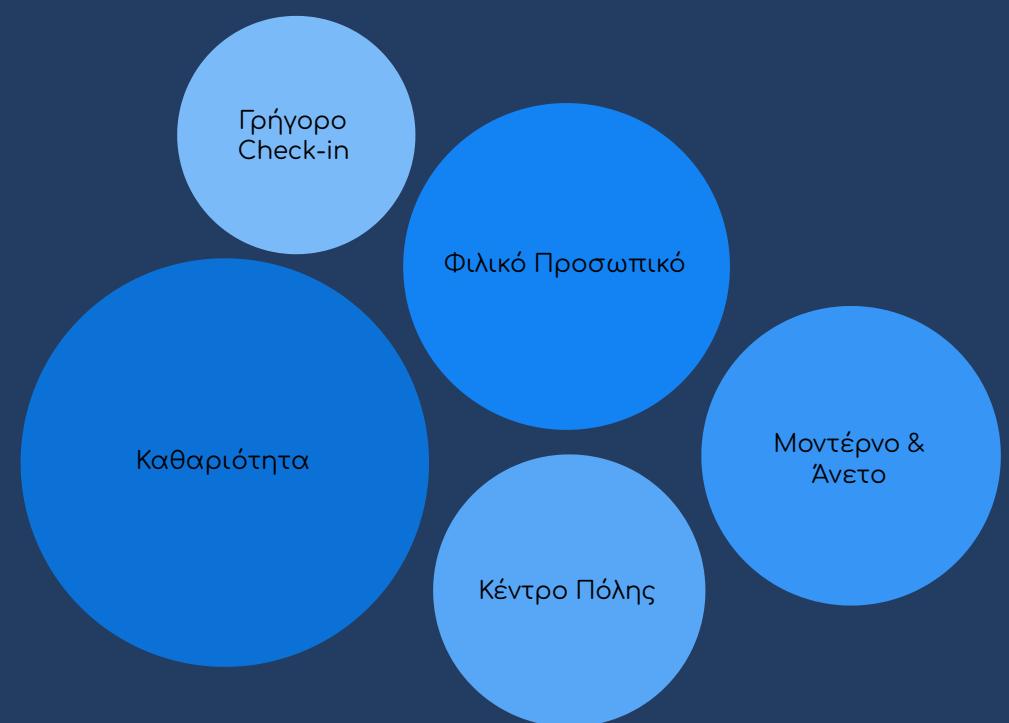
Εντυπωσιακό 15% των κρατήσεων προήλθε απευθείας από την ιστοσελίδα μας, μέσα στους 2 πρώτους μήνες λειτουργίας. Αυτό δείχνει τη δυναμική μας στις άμεσες κρατήσεις, χάρη σε:

- Στοχευμένες ενέργειες SEO
- Φιλικό προς τον χρήστη σχεδιασμό
- Αποκλειστικές παροχές για απευθείας κρατήσεις

Υψηλές Βαθμολογίες & Εντυπώσεις

53 κριτικές • Μέσος όρος 9,83/10

Τι ανέδειξαν οι επισκέπτες μας:



Η ποιότητα των υπηρεσιών και η ιδανική τοποθεσία ήταν οι βασικοί παράγοντες για την υψηλή μας βαθμολογία.

Zoera Suites: Η Επιτυχία

Το Zoera Suites πέτυχε εντυπωσιακά αποτελέσματα στους δύο πρώτους μήνες λειτουργίας του. Αυτό οφείλεται σε μια **στοχευμένη στρατηγική πωλήσεων και περιεχομένου**, καθώς και στην **εξατομικευμένη φιλοξενία** και την **προσαρμογή στις ανάγκες των πελατών**, ενισχύοντας την εμπιστοσύνη και τις επαναλαμβανόμενες κρατήσεις.

Φωτογραφικό Υλικό Zoera Suites : <https://drive.google.com/drive/folders/1Fpx2XrMG1Anc1-7l33wBDBlNmulaK39z?usp=sharing>

1

Εκπληκτικά Αποτελέσματα 2μήνου

Παρά την έναρξη σε ανταγωνιστική θερινή σεζόν, το Zoera Suites πέτυχε:

- Πληρότητα 98%
- ADR 121 €
- LOS 3,4 νύχτες
- 199 κρατήσεις
- 652 διανυκτερεύσεις

2

Βασικοί Παράγοντες Επιτυχίας

Η επίτευξη των στόχων βασίστηκε σε στρατηγικές ενέργειες:

- Σωστό positioning & segmentation
- Tactical OTA visibility για αναγνωρισιμότητα
- RMS-driven pricing & yield management
- Ισχυρό branding & περιεχόμενο
- Tailor-made εμπειρίες (concierge)
- Η επιτυχία του Ethos Suites ως βάση

Το Zoera Suites αποδεικνύει ότι σε ένα απαιτητικό περιβάλλον, η σωστή στρατηγική που συνδυάζει **δεδομένα, καινοτομία και ανθρώπινη φιλοξενία** οδηγεί σε **μετρήσιμα αποτελέσματα** και μακροπρόθεσμη δυναμική.