

Η Στρατηγική Διαχείρισης της Hotelyzer

Η Hotelyzer, με έδρα τα Χανιά της Κρήτης, εξειδικεύεται στη διαχείριση καταλυμάτων και ξενοδοχείων, παρέχοντας υπηρεσίες που συνδυάζουν τεχνολογία αιχμής, ανάλυση δεδομένων με ουσιαστική γνώση της αγοράς.

Στόχος & Όραμα

Βελτιστοποίηση Απόδοσης

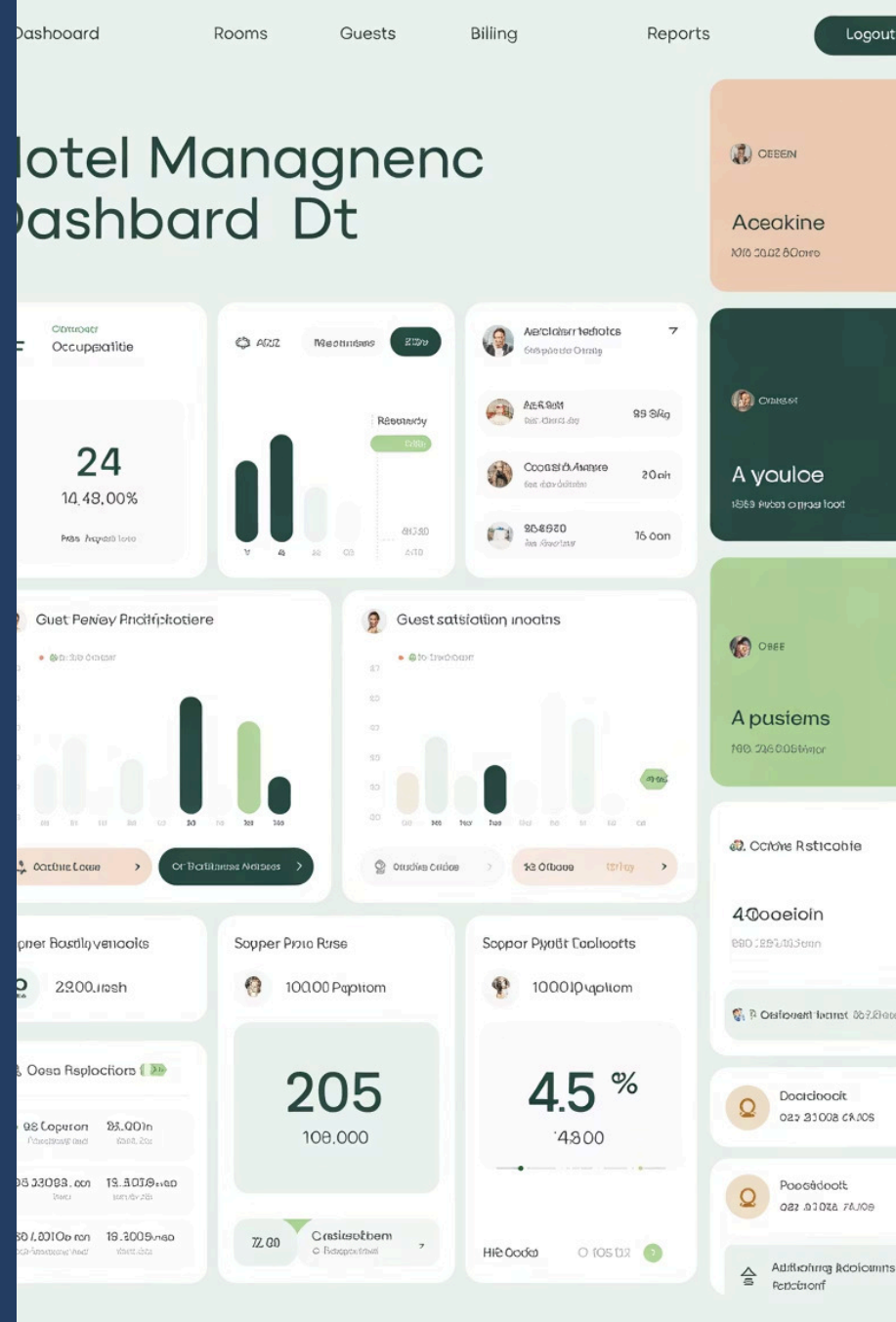
Μεγιστοποίηση της απόδοσης κάθε ακινήτου μέσα από στρατηγικές που προσαρμόζονται στις πραγματικές ανάγκες και δυνατότητές του.

Μεγιστοποίηση Εσόδων

Αύξηση των εσόδων μέσω έξυπνων στρατηγικών τιμολόγησης και διαχείρισης που βασίζονται σε δεδομένα αγοράς.

Προσαρμοσμένες Λύσεις

Κάθε ακίνητο λαμβάνει εξατομικευμένη προσέγγιση που αντικατοπτρίζει τα μοναδικά του χαρακτηριστικά και δυνατότητες.



Πυρήνας Στρατηγικής



Δεδομένα Πραγματικού Χρόνου

Αξιοποίηση δεδομένων αγοράς σε πραγματικό χρόνο για άμεσες και ακριβείς αποφάσεις που μεγιστοποιούν την απόδοση.



Προσαρμοσμένα KPIs

Επιλογή δεικτών απόδοσης που προσαρμόζονται στις ιδιαιτερότητες και στόχους κάθε ακινήτου.



SWOT Ανάλυση

Εφαρμογή συστηματικής ανάλυσης δυνατοτήτων, αδυναμιών, ευκαιριών και απειλών για κάθε ακίνητο.



AI Revenue Management

Χρήση RMS συστημάτων ενισχυμένων με τεχνητή νοημοσύνη για δυναμική και έξυπνη τιμολόγηση.

Segmentation & Targeting

Στρατηγική Προσέγγιση

Εφαρμόζουμε εξειδικευμένο segmentation αγοράς και επισκεπτών, ώστε οι καμπάνιες να στοχεύουν με ακρίβεια το κατάλληλο κοινό, με το σωστό μήνυμα και στο ιδανικό κανάλι.

- Ανάλυση συμπεριφοράς επισκεπτών
- Προσωποποιημένα μηνύματα marketing
- Βελτιστοποίηση καναλιών επικοινωνίας
- Στοχευμένες προωθητικές ενέργειες



Αποτελέσματα 2025

Ανάλυση των στρατηγικών παρεμβάσεων και των μετρήσιμων αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια του 2025.



Αύξηση ADR & Πωλήσεων

154€

ADR 2025

Από 147€ (2024) και 146€ (2023)

+35.6%

Revenue Growth

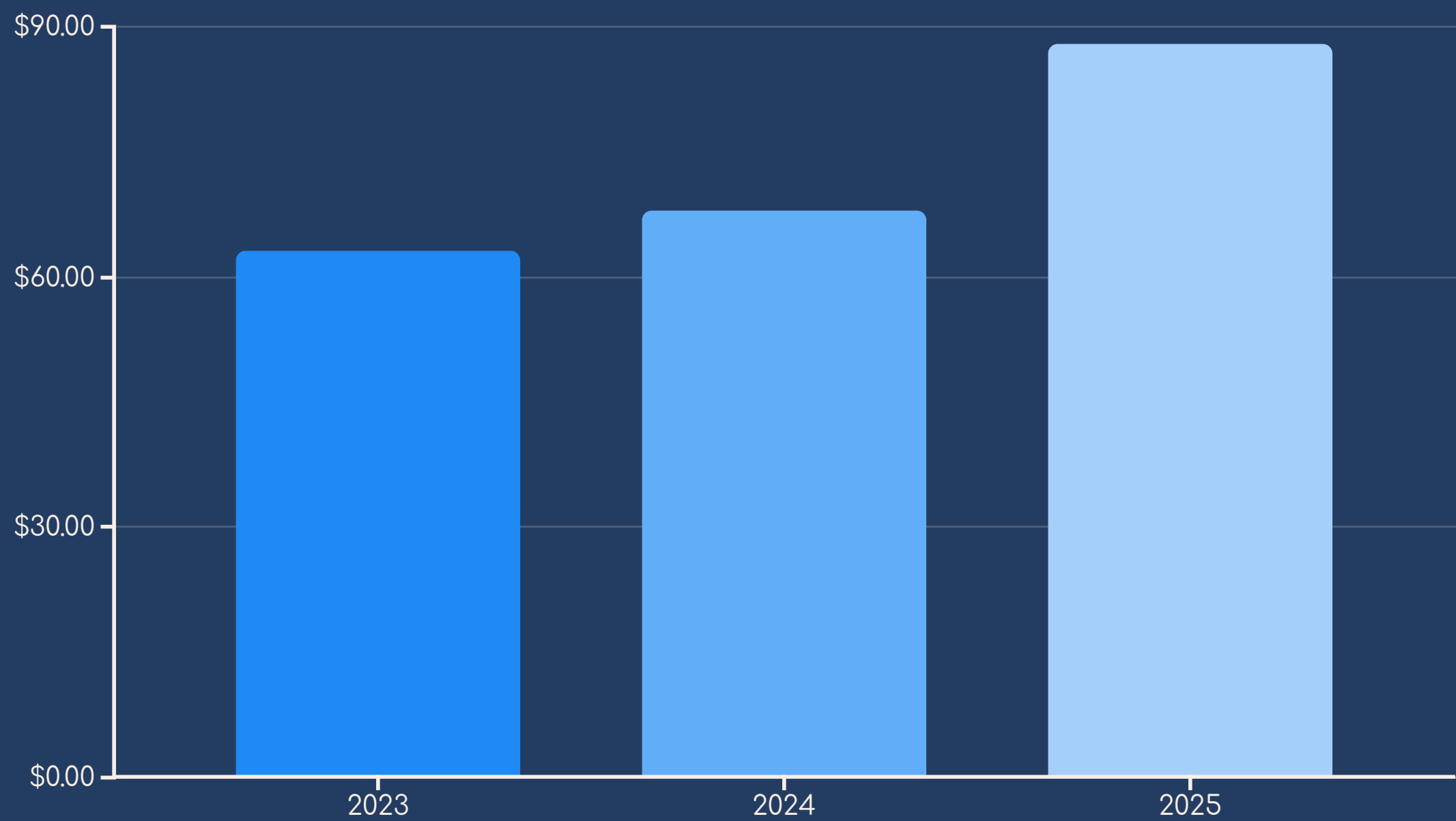
Συνολική αύξηση εσόδων σε σχέση με το 2024

Στρατηγικές Ενέργειες

- Δυναμική τιμολόγηση μέσω RMS με AI και καθημερινή ανάλυση αγοράς
- Segmentation επισκεπτών και εφαρμογή εξειδικευμένων KPIs
- Ενσωμάτωση υπηρεσιών Philos Concierge για αναβάθμιση positioning
- Βελτιωμένη παρουσίαση με υψηλής ποιότητας φωτογραφίες & 360° tours

📌 **Ανάλυση:** Η αύξηση ADR χωρίς μείωση πληρότητας δείχνει σωστό yield management. Η αγορά αποδέχτηκε υψηλότερες τιμές γιατί οι υπηρεσίες και η εικόνα του brand στήριξαν την αξία τους.

RevPAR Performance



Στρατηγικές Παρεμβάσεις

Οργάνωση του inventory με βάση forecasts και historical data, ώστε να αξιοποιούνται στο μέγιστο οι περίοδοι υψηλής ζήτησης. Δημιουργία demand activation offers για low-demand περιόδους και εφαρμογή GEO στρατηγικών με ενισχυμένες καμπάνιες marketing.

Η αύξηση +29,4% σε ένα έτος δείχνει αποτελεσματικό yield management. Το inventory χρησιμοποιήθηκε πιο αποδοτικά, συνδυάζοντας άνοδο ADR με υψηλότερη πληρότητα, χωρίς να χρειαστεί discounting.

Πληρότητα & Μέση Διαμονή

Αποτελέσματα Πληρότητας

- 2025: 57,2%
- 2024: 46,4%
- 2023: 33,2%

Μέση Διαμονή

4,7 νύχτες (2025), σταθερή με μικρή βελτίωση από 4,6 νύχτες.



Στρατηγικές Ενέργειες

01

Πακέτα Προστιθέμενης Αξίας

Τοπικές εμπειρίες, γεύματα και δραστηριότητες

03

Προσωποποιημένη Επικοινωνία

Εξατομικευμένες υπηρεσίες πριν την άφιξη

02

Direct Bookings

Ενίσχυση μέσω White Label και 360° Walking Tours

04

Philos Concierge

Διαφοροποίηση εμπειρίας φιλοξενίας

Μέση Αξία Κράτησης

Συνολική Μέση Αξία

724€ (2025)

676€ (2024)

671€ (2023)

Direct Bookings

728,5€ (2025)

476,15€ (2024)

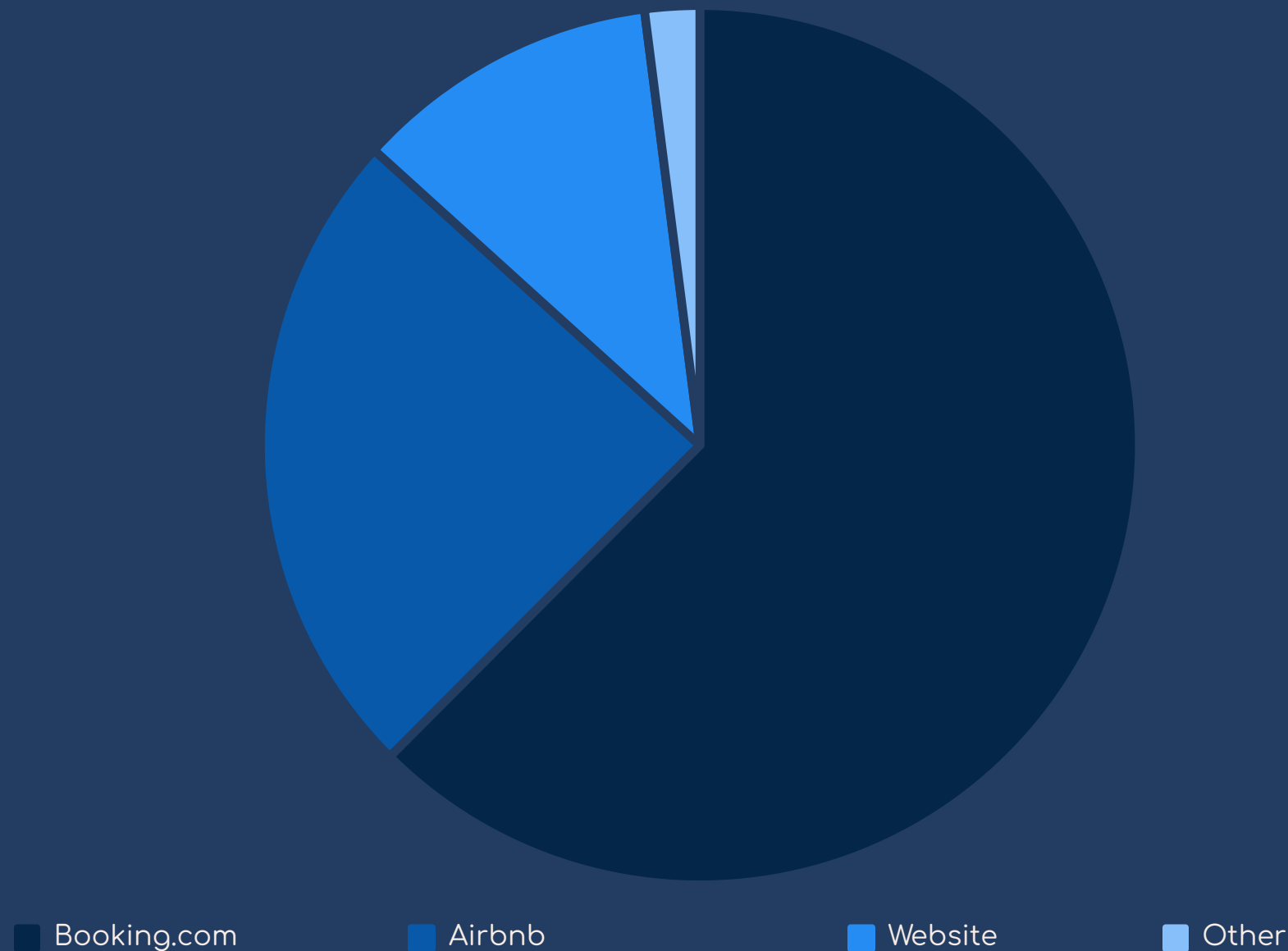
+53% αύξηση!

Στρατηγικές Παρεμβάσεις

- Στοχευμένες καμπάνιες marketing
- Guest WiFi Scenario για προσωποποιημένες προτάσεις
- Smart TV cross-selling τεχνολογίες
- Philos Concierge upselling σε μεταφορές και εμπειρίες

❏ Στρατηγική Ανάλυση: Παρά τη μείωση του ποσοστού direct bookings (11,3% το 2025 από 13,7% το 2024), η αξία τους αυξήθηκε θεαματικά. Αυτό δείχνει λιγότερες αλλά ποιοτικότερες direct κρατήσεις, με υψηλότερο margin.

Κανάλια Κρατήσεων 2025

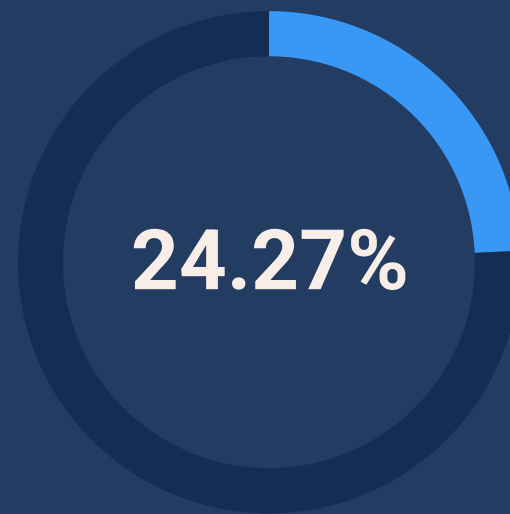


Εξέλιξη Καναλιών

Ενισχυμένη διαδικτυακή παρουσία με βελτίωση ιστοσελίδων και προφίλ σε OTAs, καλύτερη οπτικοποίηση καταλυμάτων και πιο εύκολη διαδικασία κράτησης. White Label για ενίσχυση brand και συνεργασίες με influencers.

Η αύξηση Airbnb (+9 μονάδες από το 2023) δείχνει μεγαλύτερη διείσδυση στις πλατφόρμες βραχυχρόνιας μίσθωσης.

Μείωση Ακυρώσεων



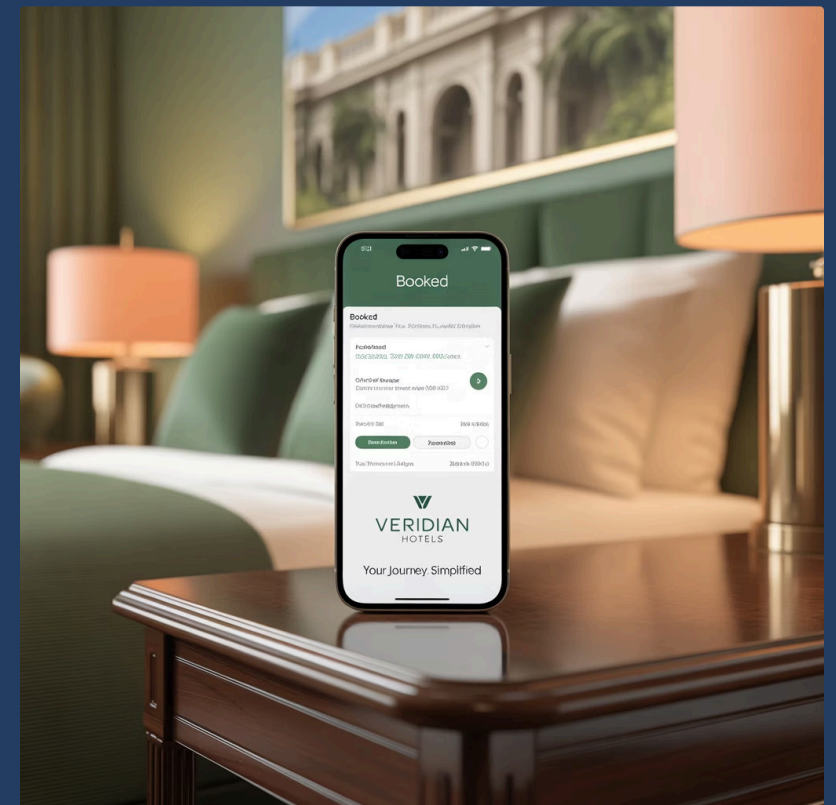
Cancellation Rate 2025

Μείωση από 26% το 2024

Στρατηγικές Μείωσης

- Βελτιωμένο περιεχόμενο με φωτογραφίες υψηλής ποιότητας
- 360° Walking Tours για ρεαλιστική προβολή
- Προσωποποιημένη επικοινωνία πριν την άφιξη
- Σαφείς πολιτικές και στοχευμένες καμπάνιες

Παρά το γεγονός ότι το 2025 οι ακυρώσεις σε παγκόσμιο επίπεδο κινήθηκαν ανοδικά, η συνολική στρατηγική της Hotelyzer οδήγησε σε μείωση, προσφέροντας μεγαλύτερη σταθερότητα στα έσοδα.



Repeat Guests - Πιστότητα Πελατών

2014

Επαναλαμβανόμενοι Επισκέπτες

Πελάτες με πάνω από δύο confirmed κρατήσεις την τελευταία τριετία

Στρατηγικές Πιστότητας

Προσωποποιημένη Εξυπηρέτηση

Υψηλή ποιότητα διαμονής και εξατομικευμένες υπηρεσίες για κάθε επισκέπτη.

Philos Concierge

Εξατομικευμένες εμπειρίες που δημιουργούν αξέχαστες αναμνήσεις.

Guest WiFi Scenario

Ενίσχυση loyalty μέσω τεχνολογικών λύσεων και συνεπούς εμπειρίας.

- ❑ **Revenue Impact:** Οι επαναλαμβανόμενοι πελάτες μειώνουν το κόστος απόκτησης νέων (CAC) και αυξάνουν το Lifetime Value, αποτελώντας σταθερή πηγή εσόδων.



Τεχνολογικά Εργαλεία



AI & Machine Learning

Αυτοματοποιημένη ανάλυση δεδομένων και προβλέψεις για βελτιστοποίηση απόδοσης.



GEO Targeting

Στοχευμένες καμπάνιες βασισμένες σε γεωγραφική τοποθεσία και συμπεριφορά.



RMS Systems

Συστήματα διαχείρισης εσόδων για δυναμική τιμολόγηση και inventory control.



Αυτοματοποίηση

Αυτοματοποιημένες διαδικασίες για αποδοτικότερη λειτουργία και εξυπηρέτηση.

Ανθρώπινοι Παράγοντες



Προσωποποιημένη Εξυπηρέτηση

Κάθε επισκέπτης λαμβάνει εξατομικευμένη φροντίδα που ξεπερνά τις προσδοκίες του και δημιουργεί αξέχαστες εμπειρίες φιλοξενίας.



Συνεπής Ποιότητα

Διατήρηση υψηλών προτύπων ποιότητας σε όλες τις πτυχές της διαμονής, από τη στιγμή της κράτησης μέχρι την αναχώρηση.



Σαφής Επικοινωνία

Διαφανής και αποτελεσματική επικοινωνία που χτίζει εμπιστοσύνη και εξασφαλίζει ομαλή εμπειρία για τους επισκέπτες.



Επιτυχημένη Στρατηγική

Το 2025, η Hotelyzer πέτυχε μετρήσιμη βελτίωση σε όλους τους δείκτες: αύξηση ADR, RevPAR, πληρότητας και μέσης αξίας κράτησης, μείωση ακυρώσεων και ενίσχυση της πιστότητας.

Η επιτυχία αυτή βασίστηκε τόσο σε τεχνολογικά εργαλεία (AI, GEO, RMS, αυτοματοποίηση) όσο και σε ανθρώπινους παράγοντες: προσωποποιημένη εξυπηρέτηση, συνεπής ποιότητα διαμονής και σαφή επικοινωνία.

Βιώσιμη Ανάπτυξη

Οδηγούμε τα καταλύματα σε μακροπρόθεσμη και βιώσιμη ανάπτυξη

Ισχυρότερη Φήμη

Χτίζουμε και ενισχύουμε τη φήμη κάθε ακινήτου στην αγορά

Εξαιρετικές Εμπειρίες

Δημιουργούμε εμπειρίες φιλοξενίας που ξεπερνούν τις προσδοκίες