

# Sales & Revenue Performance Dashboard

Τύπος Επιχείρησης: Διαχείριση καταλυμάτων

Ακίνητα σε διαχείριση: 608

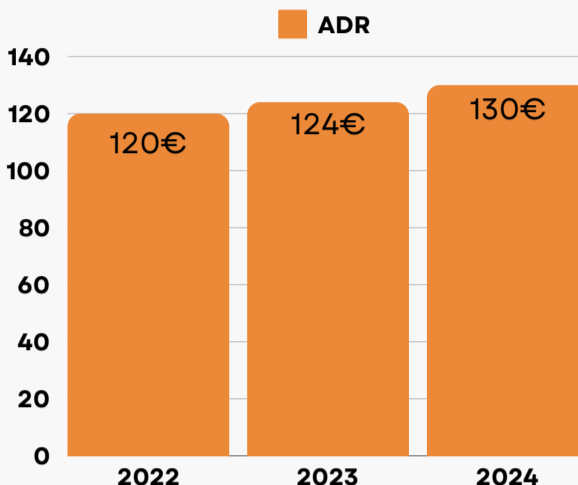
Τοποθεσία: Ελλάδα

## ΡΥΘΜΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ο ρυθμός πωλήσεων ανά έτος αυξάνεται κατά 36%, ενώ η Μέση Τιμή Πώλησης (ADR) είναι τα 130 ευρώ ανά ημέρα.

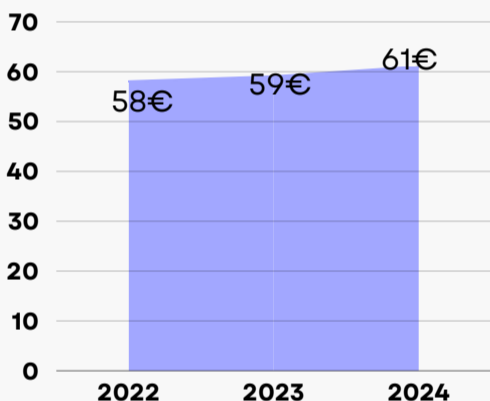
Μέση Αξία Κράτησης

€ 520



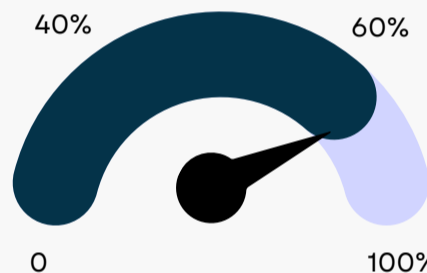
## REVPAR ΈΣΟΔΑ ΑΝΑ ΔΩΜΑΤΙΟ/ΗΜΕΡΑ

Το κέρδος ανά ημέρα είναι στα 61€.



## ΠΟΣΟΣΤΟ ΜΕΤΑΤΡΟΠΗΣ

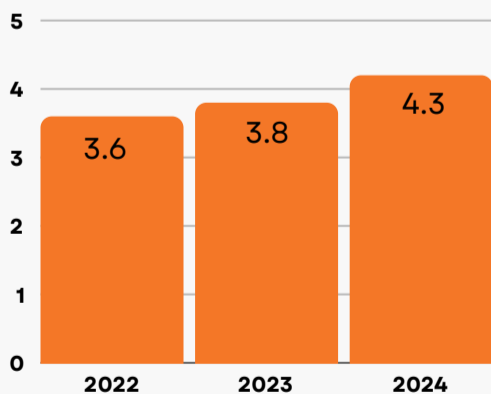
Ποσοστό μετατροπής αιτημάτων σε κράτηση.



Ποσοστό μετατροπής 65%

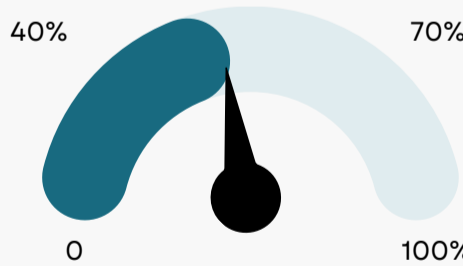
## ΜΕΣΗ ΔΙΑΜΟΝΗ

Η μέση διάρκεια διαμονής του καταλύματος ανά κράτηση έχει αυξηθεί κατά 16%.



## ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ

Η πληρότητα ανα σεζόν (Απρίλιο έως Σεπτέμβριο) είναι 46%.



Διανυκτερεύσεις ανα έτος. 59.300

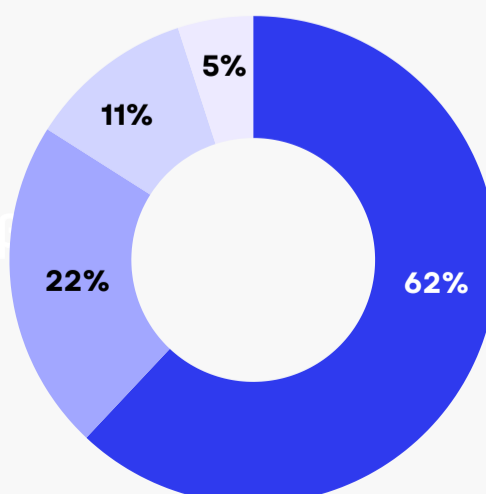
## ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ

Booking.com 62%

Airbnb 22%

Website 11%

Other 5%



## Εισαγωγή: Η Στρατηγική Διαχείρισης της Hotelyzer και ο Καταλυτικός Ρόλος της Τεχνολογίας

Στον ανταγωνιστικό κλάδο της διαχείρισης καταλυμάτων και ξενοδοχείων, η Hotelyzer ξεχωρίζει χάρη στην προσήλωσή της στην καινοτομία και τη βέλτιστη χρήση τεχνολογίας. Με έδρα τα Χανιά της Κρήτης, η εταιρεία έχει αναπτύξει μια σειρά από στρατηγικές που εστιάζουν στη μέγιστη απόδοση των επενδύσεων των πελατών της και στην εξασφάλιση εξαιρετικών εμπειριών για τους επισκέπτες. Εφαρμόζοντας σύγχρονες τεχνολογίες και διαδικασίες ανάλυσης δεδομένων, η Hotelyzer ανταποκρίνεται δυναμικά στις απαιτήσεις μιας εξελισσόμενης αγοράς, προσφέροντας προσαρμοσμένες λύσεις που ενισχύουν την απόδοση και τα έσοδα των ακινήτων της.

Από τη δυναμική τιμολόγηση μέχρι την ενσωμάτωση προηγμένων συστημάτων διαχείρισης εσόδων, η Hotelyzer εφαρμόζει μια ολιστική προσέγγιση για την επίτευξη των κορυφαίων αποτελεσμάτων στην βιομηχανία. Τα απτά αποτελέσματα αυτών των στρατηγικών, από την αύξηση των πωλήσεων και του ADR μέχρι τη βελτίωση των δεικτών RevPAR και της πληρότητας, καταδεικνύουν την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα της Hotelyzer στην πράξη. Μέσω των καινοτόμων ενεργειών και της δέσμευσης στη συνεχή βελτίωση, η Hotelyzer είναι πρωτοπόρος στην αναδιαμόρφωση του τοπίου της φιλοξενίας, προσφέροντας υπηρεσίες που ξεπερνούν τις προσδοκίες και καταστρώνοντας τον δρόμο για την μελλοντική ανάπτυξη και επιτυχία.

### Εξέταση Στρατηγικών και Ενεργειών

Αφού ορίσαμε την κεντρική στρατηγική και τους στόχους, ας εξετάσουμε πιο αναλυτικά τις συγκεκριμένες ενέργειες και τις τακτικές που εφαρμόστηκαν από την Hotelyzer για να φτάσουμε σε αυτά τα εντυπωσιακά αποτελέσματα. Κάθε στρατηγική έχει υποστηριχθεί από διαδικασίες που είναι τόσο καινοτόμες όσο και αποδοτικές, ενισχύοντας την επίδρασή τους στην αγορά και στην εμπειρία των πελατών.

#### 1. Αύξηση Πωλήσεων και ADR (Average Daily Rate)

- **Ενέργειες:**
  - **Συνεχής Ανάλυση Αγοράς:** Καθημερινή παρακολούθηση και ανάλυση των τάσεων της αγοράς για την αντίληψη μεταβολών στη ζήτηση και τις προτιμήσεις των πελατών.
  - **Δυναμική Τιμολόγηση:** Χρήση αλγορίθμων τεχνητής νοημοσύνης για την προσαρμογή των τιμών σε πραγματικό χρόνο, με σκοπό την μέγιστη απόδοση εσόδων και την αξιοποίηση των περιόδων υψηλής ζήτησης.
- **Αποτέλεσμα:** Ετήσια αύξηση πωλήσεων κατά 36% και ανύψωση του ADR από 120€ σε 130€.

## 2. Έσοδα ανά Διαθέσιμο Δωμάτιο (RevPAR)

- **Ενέργειες:**
  - **Βελτιστοποίηση Διαθεσιμότητας:** Οργάνωση της διαθεσιμότητας δωματίων με βάση προβλέψεις και ιστορικά δεδομένα, διασφαλίζοντας οπτική αξιοποίηση των υψηλής ζήτησης περιόδων.
  - **Προσφορές Ενεργοποίησης Ζήτησης:** Δημιουργία και προώθηση ειδικών πακέτων και προσφορών που ελκύουν κρατήσεις σε περιόδους χαμηλής ζήτησης.
- **Αποτέλεσμα:** Αύξηση του RevPAR στα 61€, ενισχύοντας συνολικά την κερδοφορία.

## 3. Πληρότητα και Μέση Διαμονή

- **Ενέργειες:**
  - **Πακέτα Διαμονής:** Σχεδιασμός και προσφορά πακέτων που παρέχουν προστιθέμενη αξία (π.χ. spa, γεύματα) για να ενθαρρύνουν μεγαλύτερες διαμονές.
  - **Ενεργοποίηση Απευθείας Κρατήσεων:** Ενίσχυση των απευθείας κρατήσεων μέσω βελτιστοποιημένης παρουσίασης και ευκολίας στις online πλατφόρμες.
- **Αποτέλεσμα:** Πληρότητα 46% κατά την υψηλή σεζόν και μέση διάρκεια διαμονής 4 νύχτες.

## 4. Μετατροπή Κρατήσεων

- **Ενέργειες:**
  - **Ολοκληρωμένη Πλατφόρμα Κρατήσεων:** Αναβάθμιση του συστήματος κρατήσεων για γρήγορη και εύκολη διαδικασία, με αυτοματοποιημένες ειδοποιήσεις και προσφορές.
  - **Διαδραστική Εμπειρία Χρήστη:** Βελτίωση των διαδικτυακών πλατφορμών με σκοπό την άμεση και εύκολη πρόσβαση σε πληροφορίες και κρατήσεις.
  - **VR πραγματικότητα, Matterport:** Με αυτές τις λύσεις, οι επισκέπτες μπορούν να πραγματοποιούν εικονικές περιηγήσεις στα ακίνητα, αναδεικνύοντας τα μοναδικά χαρακτηριστικά τους και ενισχύοντας τις απευθείας κρατήσεις. ( <https://hotelyzer.gr/virtual-tour-3d/> )
- **Αποτέλεσμα:** Ποσοστό μετατροπής 65%, αποτελώντας ένδειξη αποτελεσματικής επικοινωνίας και προσέγγισης.

## 5. Αξία Κράτησης

- **Ενέργειες:**
  - **Εξατομικευμένες Προσφορές:** Δημιουργία και προώθηση προσφορών που είναι σχεδιασμένες για να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις και τις προσδοκίες των επισκεπτών, επικεντρωμένες σε ποιοτικές εμπειρίες.
- **Αποτέλεσμα:** Μέση αξία κράτησης 520€, αντανakλώντας την επιτυχημένη αξιοποίηση της ζήτησης και την παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών.

## 6. Κανάλια Κρατήσεων

- **Ενέργειες:**
  - **Ενισχυμένη Διαδικτυακή Παρουσία:** Αναπτυξη και βελτίωση των δικτυακών τόπων και των καναλιών προβολής σε πλατφόρμες όπως Booking.com και Airbnb.
  - **Διαδραστική και Οπτική Εμπειρία:** Βελτίωση της οπτικοποίησης των ακινήτων και της διεργασίας κρατήσεων, κάνοντας τη διαδικασία πιο προσβάσιμη και ελκυστική.
- **Αποτέλεσμα:** Μεγάλο ποσοστό κρατήσεων (62%) μέσω αυτών των καναλιών, αυξάνοντας την προβολή και την αγοραστική δύναμη.

Αυτές οι στοχευμένες ενέργειες και στρατηγικές προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε ακινήτου και την αγορά έχουν οδηγήσει την Hotelyzer σε αξιοσημείωτη αύξηση των εσόδων και της αποδοτικότητας, ενισχύοντας την εμπειρία κάθε επισκέπτη και τη συνολική επιτυχία των πελατών της.

## Ανατροφοδότηση και Κριτικές

Οι κριτικές των επισκεπτών επιβεβαιώνουν την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών της **Hotelyzer**:

- Συνολικά η εταιρεία έχει λάβει μέχρι σήμερα 14.501 κριτικές.
- Για το 2024, η **Hotelyzer** έχει λάβει συνολικά **4.924 κριτικές** στην **Booking.com**, με μέσο όρο **9,5**.
- Στην **Airbnb**, το **92,30%** των κριτικών βαθμολογεί τα καταλύματα με **5 αστέρια**, με συνολικό μέσο όρο **4,9**.

Επιπλέον, το **24,18%** των καταλυμάτων της εταιρείας έχει λάβει τη σήμανση **Guest Favorite** στην Airbnb, ενώ:

- **2,72%** των καταλυμάτων ανήκει στο **Top 1%** των κορυφαίων καταλυμάτων της **Airbnb**.
- **18,37%** ανήκει στο **Top 5%**.
- **20,41%** ανήκει στο **Top 10%**.