

Pnoe Villas

Performance Dashboard

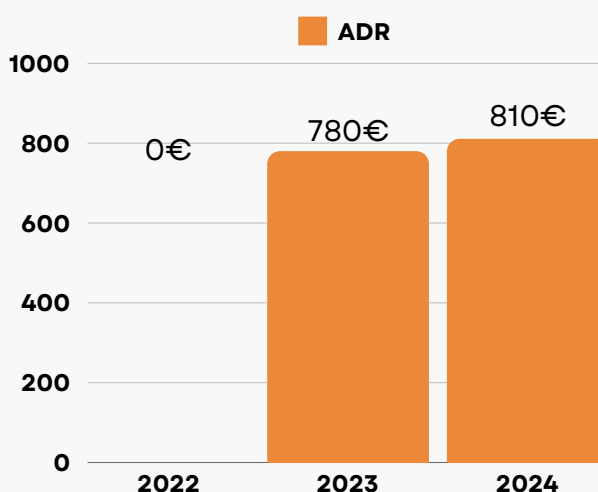
Τύπος Ακινήτου: συγκρότημα με 3 πολυτελή βίλες,
Τοποθεσία: Ταυρονίτης, Χανιά, Κρήτη

ΡΥΘΜΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ο ρυθμός πωλήσεων ανα έτος αυξάνεται κατά 18%, ενώ η Μέση Τιμή Πώλησης (ADR) την υψηλή περίοδο είναι τα 1240 ευρώ ανα ημέρα.

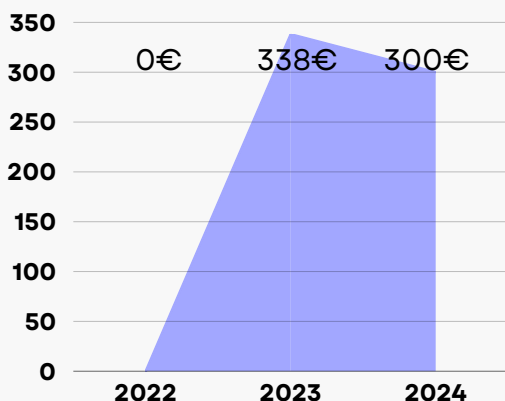
Μέση Αξία Κράτησης

€ 9920 (Υψηλή Περίοδο)



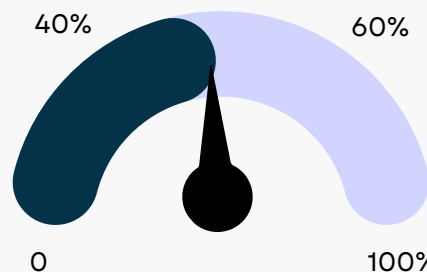
ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΚΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΗ

Το κόστος απόκτησης ενός πελάτη ανά κράτηση έχει μειωθεί στα -11%.



ΠΟΣΟΣΤΟ ΜΕΤΑΤΡΟΠΗΣ

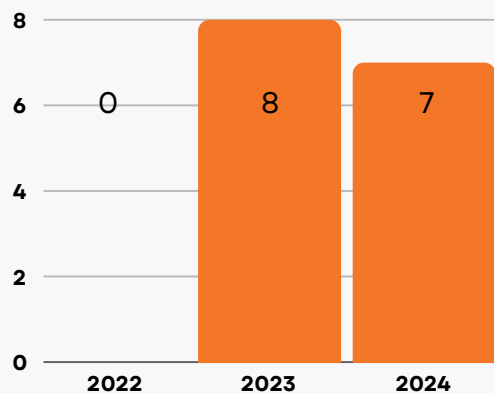
Ποσοστό μετατροπής αιτημάτων σε κράτηση.



Ποσοστό μετατροπής **49%**

ΜΕΣΗ ΔΙΑΜΟΝΗ

Η μέση διάρκεια διαμονής του καταλύματος ανά κράτηση έχει μειωθεί κατά 13%.



ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ

Η πληρότητα ανά σεζόν (Απρίλιο έως Σεπτέμβριο) είναι 65%.



Διανυκτερεύσεις ανα έτος. **403**

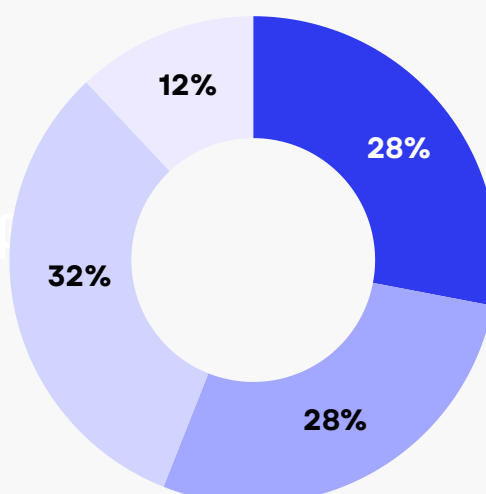
ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ

Booking.com **28%**

Airbnb **28%**

Website **32%**

Other **12%**



Case Study: Η Διαχείριση των Pnoe Villas από την Hotelyzer

1. Ανάλυση της Στρατηγικής Διαχείρισης

Η *Hotelyzer*, με έδρα τα Χανιά, ανέλαβε τη διαχείριση των **Pnoe Villas**, εφαρμόζοντας την τεχνογνωσία και τις συμβουλευτικές της υπηρεσίες για να ενισχύσει τη συνολική εμπειρία των επισκεπτών και να μεγιστοποιήσει τα έσοδα. Η στρατηγική της εταιρείας εστιάζει στην παροχή εξατομικευμένων λύσεων, αξιοποιώντας προηγμένες τεχνολογίες, ανάλυση δεδομένων και προσαρμοσμένες υπηρεσίες φιλοξενίας.

Η **προσωποποιημένη εμπειρία** ήταν κεντρικός πυλώνας της διαχείρισης των Pnoe Villas, με ιδιαίτερη έμφαση στη σύνδεση των επισκεπτών με τη φύση και την τοπική κουλτούρα της Κρήτης. Οι βίλες προσφέρουν πολυτελείς υπηρεσίες που προσαρμόζονται στις ανάγκες των επισκεπτών, και η *Hotelyzer* αξιοποίησε αυτό το χαρακτηριστικό για να προσδώσει αξία στο brand.

2. Χρήση Τεχνολογίας και Δεδομένων

Η *Hotelyzer* χρησιμοποίησε τα εξειδικευμένα της εργαλεία για να βελτιστοποιήσει τη λειτουργία των Pnoe Villas, εφαρμόζοντας ένα σύστημα **Revenue Management (RMS)**, το οποίο, με τη βοήθεια τεχνητής νοημοσύνης (AI), εξασφάλιζε δυναμική τιμολόγηση. Αυτό οδήγησε σε βέλτιστη απόδοση εσόδων, καθώς η τιμολόγηση ευθυγραμμιζόταν σε πραγματικό χρόνο με τη ζήτηση της αγοράς και την αξία του καταλύματος.

Παράλληλα, η *Hotelyzer* ανέπτυξε μια στρατηγική βασισμένη σε **SWOT ανάλυση** και **βασικούς δείκτες απόδοσης (KPIs)**, προσαρμοσμένη στις μοναδικές ανάγκες των Pnoe Villas. Αυτή η στρατηγική προσέγγιση βοήθησε στη βελτίωση της λειτουργίας και των εσόδων, ενισχύοντας την αναγνωρισιμότητα των Pnoe Villas στην αγορά πολυτελών καταλυμάτων.

3. Ενσωμάτωση White Label Concierge Υπηρεσιών

Μέσω της υπηρεσίας **White Label**, η *Hotelyzer* προσέφερε εξατομικευμένες concierge υπηρεσίες που ενσωματώθηκαν πλήρως στην ταυτότητα των Pnoe Villas, διασφαλίζοντας την παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης. Οι επισκέπτες ένιωθαν ότι απολάμβαναν τις υπηρεσίες απευθείας από το κατάλυμα, ενισχύοντας την εικόνα των Pnoe Villas ως πολυτελές κατάλυμα με αποκλειστικές εμπειρίες.

Αυτή η υπηρεσία ενίσχυσε το brand των Pnoe Villas και ενδυνάμωσε τη σύνδεση μεταξύ των επισκεπτών και της μοναδικής ταυτότητας του καταλύματος. Ταυτόχρονα, οι ιδιοκτήτες διατηρούσαν πλήρη έλεγχο της διαδικτυακής παρουσίας τους, ενώ οι υπηρεσίες παραμένουν στο ίδιο υψηλό επίπεδο.

Συμπεράσματα

Η συνεργασία των **Pnoe Villas** με την *Hotelyzer* αποτελεί παράδειγμα επιτυχημένης εφαρμογής εξατομικευμένων λύσεων, τεχνολογίας και καινοτομίας στη διαχείριση πολυτελών καταλυμάτων. Η *Hotelyzer* κατάφερε να βελτιώσει την απόδοση των Pnoe Villas, ενώ παράλληλα ενίσχυσε την ταυτότητα του brand και την εμπειρία των επισκεπτών, προσφέροντας βιώσιμη ανάπτυξη και μακροπρόθεσμα αποτελέσματα.

Για να αναλύσουμε τις ενέργειες που έγιναν από την *Hotelyzer* και πώς αυτές οδήγησαν στα θετικά αποτελέσματα του **2022-2023** και του **2023-2024**, θα επικεντρωθούμε σε δύο βασικά σκέλη: τις στρατηγικές που εφαρμόστηκαν αρχικά και τις ενέργειες που ενισχύθηκαν ή τροποποιήθηκαν στη συνέχεια για τη περίοδο **2023-2024**. Παρακάτω παρατίθενται οι ενέργειες για κάθε χρονική περίοδο.

Στρατηγικές και Ενέργειες για τη Σεζόν 2022-2023

Η σεζόν **2022-2023** χαρακτηρίστηκε από μια σειρά ενεργειών που επικεντρώθηκαν στη βελτιστοποίηση της λειτουργίας και στην αύξηση των κρατήσεων. Αυτές περιλαμβάνουν:

1. Εφαρμογή του Revenue Management System (RMS)

Η *Hotelyzer* ενσωμάτωσε ένα δυναμικό **Σύστημα Διαχείρισης Εσόδων (RMS)**, το οποίο χρησιμοποιεί **τεχνητή νοημοσύνη** για να προσαρμόζει τις τιμές σε πραγματικό χρόνο, βάσει ζήτησης, τάσεων αγοράς και ιστορικών στοιχείων. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα τη βελτιστοποίηση του **ADR (Average Daily Rate)**:

- **2022-2023 ADR:** 779,66€

Το RMS ανέλυσε τη ζήτηση και επέτρεψε την προσαρμογή τιμών σε συνδυασμό με την εμπειρία μας εξασφαλίζοντας τη βέλτιστη πληρότητα και έσοδα, ενώ η μέση τιμή ημερήσιας διανυκτέρευσης παρέμεινε ανταγωνιστική.

2. Ανάλυση Δεδομένων και Επικέντρωση σε Προσωποποιημένες Υπηρεσίες

Η *Hotelyzer* χρησιμοποίησε ιστορικά δεδομένα κρατήσεων για να κατανοήσει τις προτιμήσεις των πελατών, ενισχύοντας την **προσωποποιημένη εμπειρία**:

- Η **μέση διάρκεια διαμονής** ήταν **8,04 ημέρες**, υποδεικνύοντας ότι οι επισκέπτες εκτιμούσαν τις εξατομικευμένες υπηρεσίες που προσφέρονταν, όπως θεματικά πακέτα wellness και γαστρονομικές εμπειρίες.

3. Ενίσχυση των Online Κρατήσεων

Το κατάλυμα κατάφερε να αυξήσει την ορατότητα του, γεγονός που συνέβαλε στην αύξηση των κρατήσεων:

- **Αριθμός Κρατήσεων 2022-2023:** 48

4. Αυτοματοποίηση Επικοινωνίας με τους Επισκέπτες

Η χρήση **αυτοματοποιημένων μηνυμάτων** κατά τη διάρκεια της διαδικασίας κράτησης και της διαμονής ενίσχυσε την αποτελεσματικότητα, βελτιώνοντας την εμπειρία του πελάτη και μειώνοντας τον φόρτο εργασίας του προσωπικού.

Στρατηγικές και Ενέργειες για τη Σεζόν 2023-2024

Μετά την επιτυχία της σεζόν **2022-2023**, η *Hotelyzer* ενίσχυσε τις στρατηγικές της και εφαρμόσε επιπλέον ενέργειες για να επιτύχει ακόμα καλύτερα αποτελέσματα το **2024**.

1. Προσαρμογή του RMS για Αύξηση της Πληρότητας και των Εσόδων

Η χρήση του **RMS** συνεχίστηκε και βελτιώθηκε για το 2024, με την ενσωμάτωση νέων δεδομένων για τη ζήτηση, γεγονός που οδήγησε σε αύξηση της πληρότητας και της μέσης τιμής:

- **Πληρότητα 2022-2023:** 64,56%
- **Πληρότητα 2023-2024:** 68,73%
- **ADR 2023-2024:** 810,71€ (αύξηση από 779,66€)

Η ανάλυση των δεδομένων και η προσαρμογή των τιμών ανάλογα με τις περιόδους αιχμής οδήγησε σε βελτιωμένη πληρότητα και αύξηση των εσόδων ανά διανυκτέρευση.

2. Διεύρυνση του Κοινού και Βελτίωση του Booking Window

Για να εξασφαλίσει μεγαλύτερο χρόνο προετοιμασίας και διαχείρισης, η *Hotelyzer* στόχευσε στην **αύξηση του booking window** (δηλαδή του χρονικού διαστήματος από την κράτηση μέχρι την άφιξη), κάτι που βελτιώθηκε σημαντικά:

- **Booking Window 2022-2023:** 32,9 ημέρες
- **Booking Window 2024:** 84,81 ημέρες

Αυτό επιτεύχθηκε μέσω μιας στρατηγικής μάρκετινγκ που επικεντρώθηκε στην προβολή των καταλυμάτων νωρίτερα μέσα στη χρονιά, δίνοντας στους πελάτες την ευκαιρία να κάνουν τις κρατήσεις τους πιο έγκαιρα.

3. Επέκταση Εξατομικευμένων Υπηρεσιών και White Label Concierge

Η **White Label Concierge** υπηρεσία ενσωματώθηκε πλήρως στην ταυτότητα των Pnoe Villas, επιτρέποντας στους επισκέπτες να βιώσουν εξατομικευμένες υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, ενισχύοντας την εμπειρία και την αφοσίωση των πελατών. Οι υπηρεσίες αυτές προσαρμόστηκαν περαιτέρω για να ανταποκρίνονται στις ανάγκες μεγαλύτερων ομάδων, καθώς:

- Ο **μέσος όρος ατόμων ανά κράτηση** αυξήθηκε από **5,45** το 2022-2023 σε **6,5** το 2024.

4. Διαχείριση Κρατήσεων Μεγαλύτερης Κλίμακας

Με την αύξηση της ζήτησης, ο αριθμός των κρατήσεων αυξήθηκε σημαντικά:

- **Αριθμός Κρατήσεων 2023-2024:** 61 (από 48 το 2022-2023)

Αυτό επιτεύχθηκε μέσω της συνεχιζόμενης χρήσης της **αυτοματοποιημένης επικοινωνίας** και της ευέλικτης πολιτικής τιμολόγησης, που επέτρεψε την προσαρμογή στις αλλαγές της ζήτησης.

5. Βελτίωση της Συνολικής Εμπειρίας και Ανατροφοδότησης Πελατών

Η *Hotelyzer* συνέχισε να παρακολουθεί τους **βασικούς δείκτες απόδοσης (KPIs)**, όπως το **Net Promoter Score (NPS)** και τις κριτικές στις πλατφόρμες, προσαρμόζοντας συνεχώς τις υπηρεσίες με βάση τα σχόλια των πελατών. Οι επισκέπτες συνέχισαν να εκτιμούν την **ποιότητα της εμπειρίας**, με τον μέσο όρο διαμονής να προσαρμόζεται:

- **Μέσος όρος διαμονής:** Παρόλο που το 2024 μειώθηκε στις **6,52 ημέρες** από **8,04** το 2022-2023, αυτό δείχνει ότι η αυξημένη ζήτηση επέτρεψε τη διαχείριση περισσότερων επισκεπτών σε μικρότερα χρονικά διαστήματα, διατηρώντας τη συνολική πληρότητα σε υψηλά επίπεδα.

Το πλαίσιο της ολοκληρωμένης διαχείρισης των **Pnoe Villas** από την *Hotelyzer*, είναι σημαντικό να τονιστεί πως οι στρατηγικές μας όχι μόνο οδήγησαν σε βελτίωση της πληρότητας και των εσόδων, αλλά και αναγνωρίζονται από την άριστη ανατροφοδότηση που λαμβάνει το κατάλυμα στις μεγαλύτερες πλατφόρμες κρατήσεων. Αυτό επιβεβαιώνει την επιτυχία των ενεργειών μας, καθώς οι κριτικές των επισκεπτών αντικατοπτρίζουν άμεσα την ποιότητα της φιλοξενίας και των υπηρεσιών που προσφέρουμε.

Σύνοψη Κριτικών στις Πλατφόρμες:

- **Booking.com:** Από την αρχή της λειτουργίας τους, οι **Pnoe Villas** διατηρούν έναν εξαιρετικό μέσο όρο βαθμολογίας 10/10.
- **Airbnb:** Στην πλατφόρμα **Airbnb**, οι βίλες έχουν έναν εξαιρετικό μέσο όρο **4,96/5** στα τρία καταχωρημένα listings. Επιπλέον, τα δύο από αυτά ανήκουν στην κατηγορία **Guest Favorite**, επιβεβαιώνοντας την αφοσίωση των επισκεπτών στην εμπειρία φιλοξενίας που προσφέρεται. Τέλος μια από τις βίλες έχει γίνει δεκτή στην πλατφόρμα της Airbnb Luxe αποδεικνύοντας το υψηλό επίπεδο προδιαγραφών αλλά και εξυπηρέτησης που προσφέρετε.
- **Google My Business:** Στο **Google My Business**, το κατάλυμα έχει μέσο όρο **4,3/5**, γεγονός που αποδεικνύει την ικανοποίηση της ευρύτερης κοινότητας επισκεπτών που αναζητούν και εμπιστεύονται τις υπηρεσίες των Pnoe Villas.

Συμπεράσματα:

Οι **άριστες κριτικές** που λαμβάνουν οι **Pnoe Villas** στις πλατφόρμες κρατήσεων και αξιολογήσεων επιβεβαιώνουν την επιτυχία των στρατηγικών μας. Η εξατομικευμένη εμπειρία φιλοξενίας, η προσεκτική διαχείριση της τιμολόγησης και η συνεχής βελτίωση της εμπειρίας των επισκεπτών, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, όχι μόνο οδήγησαν σε αύξηση της

πληρότητας και των εσόδων, αλλά συνέβαλαν επίσης στην ενίσχυση της φήμης των Pnoe Villas ως κορυφαίου πολυτελούς συγκροτήματος βιλών.