

Ethos Suites

Performance Dashboard

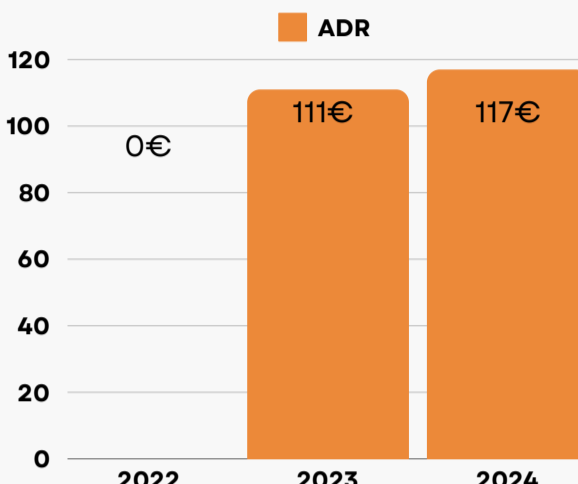
Τύπος Ακινήτου: συγκρότημα με 8 σουίτες,
Τοποθεσία: Παλιό λιμάνι, Χανιά, Κρήτη

ΡΥΘΜΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ο ρυθμός πωλήσεων ανα έτος αυξάνεται κατά 5%, ενώ η Μέση Τιμή Πώλησης (ADR) την υψηλή περίοδο είναι τα 174 ευρώ ανα ημέρα.

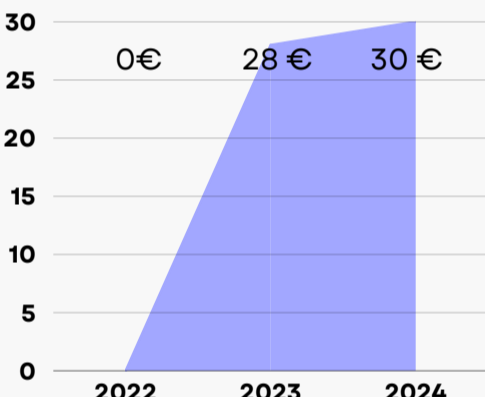
Μέση Αξία Κράτησης

€ 522 (Υψηλή Περίοδο)



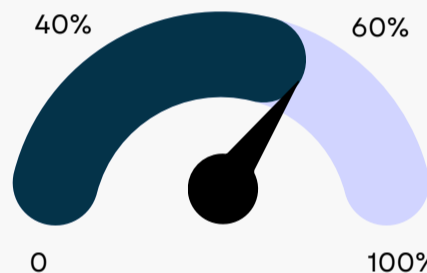
ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΚΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΗ

Το κόστος απόκτησης ενός πελάτη ανά κράτηση έχει αυξηθεί στα +7%.



ΠΟΣΟΣΤΟ ΜΕΤΑΤΡΟΠΗΣ

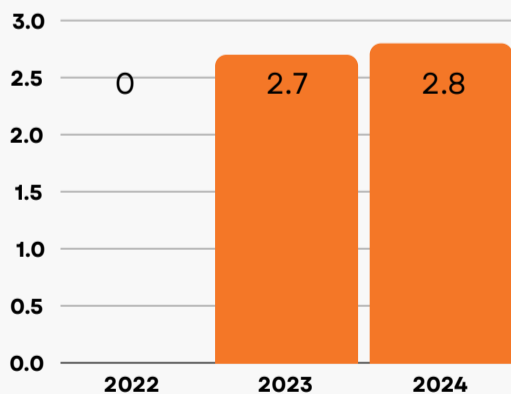
Ποσοστό μετατροπής αιτημάτων σε κράτηση.



Ποσοστό μετατροπής 66%

ΜΕΣΗ ΔΙΑΜΟΝΗ

Η μέση διάρκεια διαμονής του καταλύματος ανά κράτηση έχει αυξηθεί κατά 4%.



ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ

Η πληρότητα ανά έτος είναι 72%.



Διανυκτερεύσεις ανα έτος 1940

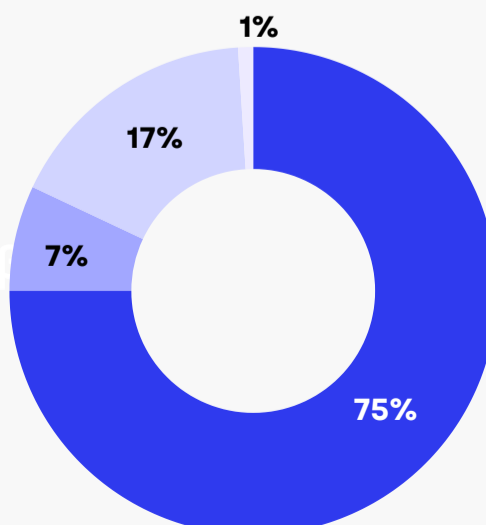
ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ

Booking.com 75%

Airbnb 7%

Website 17%

Other 1%



Ethos Suites: Μοναδική Φιλοξενία σε Διατηρητέο Κτίριο στο Λιμάνι των Χανίων

Αναλάβαμε τη διαχείριση του ολοκαίνουργιου Ethos Suites, ενός οικογενειακού ξενοδοχείου με 8 σουίτες, που βρίσκεται στην καρδιά του ιστορικού λιμανιού των Χανίων. Το ξενοδοχείο στεγάζεται σε ένα διατηρητέο κτίριο με θέα τόσο στη θάλασσα όσο και στην επιβλητική Πύλη της Άμμου (Porta Sabbionara) κατά τους Ενετούς και μετέπειτα Kum-Karisi ή Κουμ-Καπί κατά τους Τούρκους. Η πρόσφατη ανακαίνιση του κτιρίου πραγματοποιήθηκε με απόλυτο σεβασμό στην ιστορία του, διατηρώντας την αρχιτεκτονική και τη διακόσμηση που αποπνέουν την ατμόσφαιρα μιας άλλης εποχής. Στόχος μας είναι οι επισκέπτες να βιώνουν την αίσθηση και την αυθεντικότητα της περιόδου κατά την οποία χτίστηκε το κτίριο, προσφέροντας μια μοναδική εμπειρία φιλοξενίας.

Το όνομα του ξενοδοχείου, Ethos Suites, προέρχεται από τη λέξη "ἦθος", η οποία στην αρχαία ελληνική φιλοσοφία σημαίνει το σύνολο των αξιών, της ακεραιότητας και της ηθικής που χαρακτηρίζουν ένα άτομο ή μια κοινότητα. Το ἦθος αποτελεί θεμελιώδη αρχή της ελληνικής κουλτούρας και της φιλοξενίας. Στο Ethos Suites, το ἦθος μας αντανακλάται σε κάθε πτυχή της εμπειρίας που προσφέρουμε στους επισκέπτες μας, από την προσεγγισμένη εξυπηρέτηση, έως την αυθεντικότητα των χώρων μας και τη βαθιά σύνδεση με την τοπική παράδοση και ιστορία των Χανίων. Στόχος μας είναι οι επισκέπτες να αισθάνονται ότι βιώνουν μια εμπειρία που βασίζεται στην αυθεντικότητα, την εμπιστοσύνη και το σεβασμό, στοιχεία που συνθέτουν το δικό μας "ἦθος".

Η προσέγγισή μας βασίστηκε στη χρήση προηγμένων τεχνολογικών εργαλείων για τον εντοπισμό της ιδανικής αγοράς-στόχου, ενώ με την εμπειρία μας στη διαχείριση ξενοδοχειακών μονάδων, καταφέραμε να προσελκύσουμε επισκεπτες που εκτιμούν την πολυτέλεια και την αυθεντικότητα της εμπειρίας που προσφέρουμε. Οι επισκέπτες του Ethos Suites απολαμβάνουν όχι μόνο την προνομιακή τοποθεσία του ξενοδοχείου, αλλά και τη ζεστή φιλοξενία που πηγάζει από την αγάπη μας για τον τόπο και την δημιουργία αναμνήσεων για τους επισκέπτες μας.

Δημιουργούμε ισχυρούς δεσμούς με τους επισκέπτες μας, εστιάζοντας στη διάδοση της τοπικής παράδοσης, του πολιτισμού και της φυσικής ομορφιάς των Χανίων. Αυτά τα στοιχεία αποτέλεσαν πηγή έμπνευσης για την ανάπτυξη πρωτότυπου περιεχομένου και τη δημιουργία εξατομικευμένων εμπειριών που αναδεικνύουν τον χαρακτήρα του προορισμού.

Για την προώθηση του ξενοδοχείου, εφαρμόσαμε μια πολυδιάστατη στρατηγική Digital Marketing, η οποία περιλάμβανε τη δημιουργία και διαχείριση της ιστοσελίδας, την ενεργή παρουσία στα Social Media, την υλοποίηση καμπανιών Email Marketing και τη χρήση Metasearch καναλιών. Αυτή η στρατηγική συνέβαλε σημαντικά στην ενίσχυση του brand και στην αύξηση των κρατήσεων, ενώ παράλληλα δημιούργησε ένα περιβάλλον εμπιστοσύνης μεταξύ του ξενοδοχείου και των επισκεπτών μας.

Πιο συγκεκριμένα:

Ψηφιακά Εργαλεία

Ξεκινήσαμε με μια εκτενή ανάλυση των αγορών-στόχων, χρησιμοποιώντας έρευνες αγοράς για την τμηματοποίηση και κατανόηση του προφίλ των δυνητικών πελατών μας. Το **online marketing** αποτελεί το κλειδί για τη σύνδεση με αυτούς τους πελάτες με έναν πιο αποδοτικό, εξατομικευμένο και στοχευμένο τρόπο. Ένας από τους βασικούς μας στόχους ήταν η δημιουργία ενός ελκυστικού και αναγνωρίσιμου λογοτύπου, που θα αντικατοπτρίζει τις αξίες και τη φιλοσοφία του **Ethos Suites**. Το λογότυπο έγινε το κύριο οπτικό σύμβολο του ξενοδοχείου, υπογραμμίζοντας την ταυτότητα και τη μοναδικότητά του.

Ιστοσελίδα & Branding

Η κατασκευή της ιστοσελίδας ήταν καθοριστική για την ψηφιακή παρουσία του **Ethos Suites**. Με έναν σύγχρονο, καλαίσθητο και εύχρηστο σχεδιασμό, η ιστοσελίδα ανέδειξε με ακρίβεια τα μοναδικά χαρακτηριστικά του ξενοδοχείου, από τις πολυτελείς σουίτες έως τις υπηρεσίες και τις δραστηριότητες που προσφέρονται. Παράλληλα, παρέχει εύκολη πρόσβαση σε πληροφορίες για τις παροχές, τις προσφορές και την τοποθεσία του ξενοδοχείου. Το αποτέλεσμα ήταν η βελτίωση της εμπειρίας των χρηστών, ενώ η διαδικασία κρατήσεων απλοποιήθηκε σημαντικά, προσφέροντας άμεση και ομαλή λειτουργικότητα.

Metasearch Κανάλια

Η προβολή του **Ethos Suites** σε δημοφιλή Metasearch κανάλια, όπως το Google My Business, συνέβαλε στην ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας και της παρουσίας του ξενοδοχείου σε ένα ευρύ κοινό, που αναζητούσε τον ιδανικό προορισμό.

Εξαιρετικές Υπηρεσίες

Στο **Ethos Suites**, η **ικανοποίηση των πελατών** αποτελεί την προτεραιότητά μας. Μέσω της συνεργασίας με την **Hotelyzer** και την υπηρεσία **White Label**, παρέχουμε μια εκτενή γκάμα **Concierge** υπηρεσιών, υποστηριζόμενοι από κορυφαίους επαγγελματίες στο χώρο της φιλοξενίας. Η **εξειδικευμένη ομάδα** μας είναι στη διάθεσή σας **24/7** για να καλύψει κάθε ανάγκη, προσφέροντας υπηρεσίες όπως **προσωπικό concierge**, **in-room dining** με τοπικά προϊόντα, καθώς και την οργάνωση **εξατομικευμένων εκδρομών** και δραστηριοτήτων. Η προσήλωση στην προσωπική εξυπηρέτηση μάς επιτρέπει να διαμορφώνουμε τη διαμονή σας ακριβώς όπως την επιθυμείτε, εξασφαλίζοντας ότι κάθε στιγμή σας μαζί μας θα είναι μοναδική.

Σύγχρονες Ανέσεις

Κατανοώντας τις ανάγκες του σύγχρονου ταξιδιώτη, στο Ethos Suites προσφέρουμε τις πιο σύγχρονες ανέσεις για να εξασφαλίσουμε την άνεση και την ευκολία σας. Παρέχουμε **υψηλής ταχύτητας Wi-Fi**, **smart TV με δυνατότητα streaming**, και ένα πλήρως εξοπλισμένο **business center** για τους επαγγελματίες επισκέπτες μας, εξασφαλίζοντας ότι η διαμονή σας είναι τόσο λειτουργική όσο και ευχάριστη.

Δέσμευση στη Βιωσιμότητα

Η **περιβαλλοντική ευαισθησία** είναι αναπόσπαστο μέρος της φιλοσοφίας μας. Στο Ethos Suites εφαρμόζουμε **ενεργειακά αποδοτικά συστήματα**, προωθούμε την **ανακύκλωση** και χρησιμοποιούμε **οικολογικά προϊόντα καθαρισμού**. Κάθε δράση μας είναι σχεδιασμένη με στόχο να συμβάλουμε στη **μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος**, υποστηρίζοντας την προστασία του φυσικού περιβάλλοντος της Κρήτης.

Αυθεντικές Εμπειρίες

Η σύνδεση με την **τοπική κουλτούρα** είναι επίσης κεντρικό στοιχείο της εμπειρίας που προσφέρουμε. Συνεργαζόμαστε με **τοπικούς παραγωγούς και καλλιτέχνες**, δίνοντας τη δυνατότητα στους επισκέπτες μας να ζήσουν μοναδικές **αυθεντικές εμπειρίες**. Από **γευσιγνωσίες κρητικών κρασιών** μέχρι **μαθήματα μαγειρικής** και **πολιτιστικές εκδηλώσεις**, κάθε δραστηριότητα που προσφέρουμε στοχεύει να φέρει τους επισκέπτες πιο κοντά στην κρητική παράδοση και πολιτισμό.

Στρατηγικό Πλάνο Πωλήσεων και Sales Mix

Στο πλαίσιο της ετήσιας στρατηγικής μας, επικεντρωθήκαμε στον σχεδιασμό και την υλοποίηση στρατηγικών διαφοροποίησης για την ανάδειξη της μοναδικότητας του **Ethos Suites**. Ο στόχος μας ήταν να διαφοροποιήσουμε το ξενοδοχειακό προϊόν, προσφέροντας εξειδικευμένες εμπειρίες που αναδεικνύουν την αξία της φιλοξενίας μας.

Στρατηγική Διαφοροποίησης

Επενδύσαμε στη δημιουργία προϊόντων που προσφέρουν **πρόσθετη αξία** (Added Value) με έμφαση στην εμπλουτισμένη εμπειρία του επισκέπτη. Μέσα από τη συνεργασία με την υπηρεσία **White Label** της εταιρείας μας Hotelyzer, προωθήσαμε τα προϊόντα αυτά στα διαθέσιμα κανάλια πώλησης του ξενοδοχείου, εξασφαλίζοντας μια ισχυρή παρουσία στην αγορά.

Σχεδιασμός Προσφορών

Σχεδιάσαμε εξειδικευμένες προσφορές ανά τύπο δωματίου και ανά περίοδο, με σκοπό τη βελτίωση της ισορροπίας στο **Sales Mix**. Αυτή η στρατηγική μας επέτρεψε να διαχειριζόμαστε αποτελεσματικά τη ζήτηση, προσελκύοντας επισκέπτες με βάση τις προτιμήσεις τους και τις εποχιακές τάσεις.

Δυναμική Τιμολόγηση

Η προσέγγισή μας βασίστηκε σε ένα **ετήσιο σχέδιο πωλήσεων** με τη χρήση δυναμικής τιμολόγησης, προσαρμοσμένη σε προβλέψεις κερδοφορίας. Η ανάλυση δεδομένων αγοράς και ιστορικών στοιχείων μας βοήθησε να διαμορφώσουμε σενάρια που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του ξενοδοχείου και των πελατών μας.

Εξατομικευμένες Στρατηγικές Πωλήσεων

Υιοθετήσαμε στοχευμένες στρατηγικές πωλήσεων για διαφορετικές περιόδους, με βάση τις τάσεις της αγοράς και τις δράσεις συμφωνιών και προγραμμάτων δραστηριοτήτων. Αυτό μας βοήθησε να μεγιστοποιήσουμε τις κρατήσεις και να ενισχύσουμε τη συνολική απόδοση του ξενοδοχείου.

Τμήμα Πωλήσεων και Εσόδων

Η συλλογή και ανάλυση δεδομένων αποτελεί κεντρικό πυλώνα της στρατηγικής μας. Χρησιμοποιήσαμε **συστήματα RMS** (Revenue Management Systems), ενισχυμένα με **AI**, για την παρακολούθηση δεδομένων αγοράς σε πραγματικό χρόνο, ενώ τα ιστορικά δεδομένα μάς επέτρεψαν να διαμορφώσουμε προσαρμοσμένες στρατηγικές για το κάθε ξενοδοχείο.

- **Δυναμική Τιμολόγηση:** Η δυναμική τιμολόγηση βασίστηκε στη ζήτηση και την αντιλαμβανόμενη αξία του ξενοδοχείου, συμβάλλοντας στη μέγιστη απόδοση των εσόδων.
- **Ανάπτυξη Στρατηγικών Πωλήσεων:** Καθιερώσαμε στρατηγικές για την προσέλκυση νέων πελατών και την ενίσχυση των άμεσων κρατήσεων μέσω της ιστοσελίδας του ξενοδοχείου.

Προστιθέμενη αξία για τον Επισκέπτη

Πέρα από τις παραδοσιακές στρατηγικές πωλήσεων, το κύριο μέλημά μας ήταν η δημιουργία συνθηκών ώστε η διαμονή στο **Ethos Suites** να προσφέρει αξία στους επισκέπτες μας. Παρέχουμε πρώτης ποιότητας παροχές, ενώ η **εξατομικευμένη εξυπηρέτηση** προσφέρει στον κάθε επισκέπτη μια μοναδική εμπειρία. Μέσα από αυτή τη διαδικασία, στόχος μας ήταν να αντανakλάται το όραμα τόσο των ιδιοκτητών του ξενοδοχείου όσο και της εταιρίας μας.

Εφαρμόζοντας μια **ολιστική προσέγγιση**, στοχεύσαμε στη δημιουργία μιας βαθιάς σύνδεσης μεταξύ του επισκέπτη και του ξενοδοχείου. Η σύνδεση αυτή δεν περιορίζεται μόνο στις παροχές και τις ανέσεις, αλλά περιλαμβάνει και την προσωπική επαφή με το προσωπικό, ενισχύοντας το αίσθημα φιλοξενίας. Αυτό το καταφέραμε εξασφαλίζοντας ότι όσα επικοινωνούμε στους επισκέπτες πριν από την κράτησή τους γίνονται πραγματικότητα κατά τη διάρκεια της διαμονής τους. Η στρατηγική μας δεν περιορίζεται απλώς σε διαφημιστικές κινήσεις, αλλά επικεντρώνεται στην ουσιαστική παροχή υπηρεσιών που προσδίδουν **πραγματική αξία** στο όνομα του ξενοδοχείου, **Ethos**.

Αποτελέσματα

Παρακάτω θα γίνει μια αριθμητική παρουσίαση των βασικών KPIs (Key Performance Indicators) του **Ethos Suites** για τις περιόδους 2022-2023 και 2023-2024. Η ανάλυση επικεντρώνεται στα κύρια αποτελέσματα που αφορούν τη συνολική απόδοση του ξενοδοχείου, όπως οι διανυκτερεύσεις, ο αριθμός κρατήσεων, ο μέσος όρος διαμονής και η πληρότητα.

Σύνολο Διανυκτερεύσεων

- **2022-2023: 1.941 διανυκτερεύσεις**
 - **Πώς επιτεύχθηκε:** Το Ethos Suites κατάφερε να επιτύχει αυτόν τον αριθμό διανυκτερεύσεων μέσω μιας καλά συντονισμένης στρατηγικής digital marketing. Η παρουσία σε metasearch κανάλια όπως το **Google My Business** την **Airbnb**, **Booking.com** και το **μεγάλο δίκτυο τουριστικών πρακτόρων** ενίσχυσε την αναγνωρισιμότητα του ξενοδοχείου. Παράλληλα, η χρήση του **RMS (Revenue Management System)** συνέβαλε στην ευέλικτη προσαρμογή των τιμών, διασφαλίζοντας ότι οι τιμές ήταν ανταγωνιστικές και σύμφωνες με τη ζήτηση. Οι στοχευμένες καμπάνιες μέσω social media και οι εξατομικευμένες προσφορές για τους επισκέπτες βελτίωσαν την πληρότητα του ξενοδοχείου.
- **2023-2024: 1.832 διανυκτερεύσεις (μέχρι στιγμής)**
 - **Πώς διατηρήθηκε:** Παρόλο που η σεζόν δεν έχει ολοκληρωθεί, το Ethos Suites κατάφερε να διατηρήσει σταθερά υψηλές διανυκτερεύσεις μέσω της συνέχισης των προσωποποιημένων υπηρεσιών και της έμφασης στις θετικές κριτικές. Η βελτίωση της φήμης του ξενοδοχείου σε πλατφόρμες όπως το **Booking.com** και το **Airbnb**, όπου το Ethos κέρδισε διακρίσεις, ενίσχυσε την αφοσίωση των επισκεπτών και τις επαναλαμβανόμενες κρατήσεις.

Μέσος Όρος Ατόμων

- **2022-2023: 1,99 άτομα**
 - **Πώς επιτεύχθηκε:** Η σωστή τμηματοποίηση της αγοράς και η στόχευση σε **ζευγάρια** και **μικρά γκρουπ** οδήγησαν σε αυτόν τον μέσο όρο ατόμων ανά κράτηση. Το Ethos Suites επένδυσε στη δημιουργία πακέτων που ήταν ελκυστικά για αυτήν την κατηγορία, παρέχοντας **υψηλής ποιότητας υπηρεσίες** και **ζεστή φιλοξενία** που καλύπτουν τις ανάγκες τους.
- **2023-2024: 2,06 άτομα**
 - **Πώς διατηρήθηκε:** Η στρατηγική του ξενοδοχείου εστίασε στην ανάπτυξη εξειδικευμένων προσφορών για ζευγάρια και μικρές οικογένειες, διατηρώντας το ίδιο προφίλ πελατών. Η παροχή εξατομικευμένων εμπειριών αναμένεται να διατηρήσει τον αριθμό των ατόμων ανά κράτηση σταθερό.

Αριθμός Κρατήσεων

- **2022-2023: 667 κρατήσεις**
 - **Πώς επιτεύχθηκε:** Το Ethos Suites πέτυχε αυτό τον αριθμό κρατήσεων μέσω στοχευμένων διαφημίσεων σε **Google** και **social media**, ενώ η χρήση email marketing προώθησε προσφορές σε πελάτες που είχαν δείξει ενδιαφέρον στο παρελθόν. Η έμφαση στις **άμεσες κρατήσεις** μέσω της ιστοσελίδας του ξενοδοχείου με καλύτερες τιμές και ευκολότερη διαδικασία κράτησης ενίσχυσε τις κρατήσεις. Η χρήση δυναμικής τιμολόγησης μέσω του RMS επέτρεψε την καλύτερη διαχείριση της ζήτησης.
- **2023-2024: 623 κρατήσεις (μέχρι στιγμής)**
 - **Πώς διατηρήθηκε:** Παρόλο που η σεζόν δεν έχει ολοκληρωθεί, ο αριθμός κρατήσεων παραμένει υψηλός λόγω της **εμπιστοσύνης** που έχει χτιστεί από τους επισκέπτες μέσω των θετικών κριτικών. Η στρατηγική ενίσχυσης της φήμης του ξενοδοχείου και οι προσφορές τελευταίας στιγμής έχουν ήδη αποδώσει καρπούς, με αύξηση των άμεσων κρατήσεων και αναμενόμενη αύξηση προς το τέλος της σεζόν.

Μέσος Όρος Διαμονής

- **2022-2023: 2,73 ημέρες**
 - **Πώς επιτεύχθηκε:** Η παροχή **προσαρμοσμένων πακέτων διαμονής** που περιελάμβαναν τοπικές εμπειρίες και δραστηριότητες ήταν καθοριστικός παράγοντας για την αύξηση του μέσου όρου διαμονής. Το Ethos Suites προσέφερε επιπλέον αξία με προσφορές για **μεγαλύτερη παραμονή**, ενθαρρύνοντας έτσι τους επισκέπτες να παραμείνουν περισσότερες ημέρες.
- **2023-2024: 2,83 ημέρες**
 - **Πώς διατηρήθηκε:** Ο μέσος όρος διαμονής αυξήθηκε ακόμα περισσότερο λόγω της επιτυχίας της στρατηγικής διαφοροποίησης. Οι επισκέπτες επιλέγουν μεγαλύτερη διαμονή λόγω της **προσωποποιημένης φιλοξενίας** και των **υψηλών κριτικών**. Το ξενοδοχείο συνέχισε να προωθεί πακέτα που προσέφεραν εμπειρίες προστιθέμενης αξίας.

Συνολική Πληρότητα

- **2022-2023: 72,16%**
 - **Πώς επιτεύχθηκε:** Η πληρότητα επιτεύχθηκε μέσω **ευέλικτης τιμολόγησης** και της δυνατότητας προσαρμογής τιμών με βάση τη ζήτηση. Το ξενοδοχείο εκμεταλλεύτηκε περιόδους χαμηλότερης ζήτησης με **στοχευμένες προσφορές** και την προώθηση πακέτων προστιθέμενης αξίας που προσέλκυσαν πελάτες.+
- **2023-2024: 62,4% (μέχρι στιγμής)**
 - **Πώς διατηρήθηκε:** Η μείωση της πληρότητας είναι αναμενόμενη λόγω της μη ολοκλήρωσης της σεζόν. Ωστόσο, η εμπιστοσύνη που έχει χτιστεί μέσω των **εξαιρετικών κριτικών** και των διακρίσεων σε πλατφόρμες όπως την **Airbnb** και την **Booking.com** υποδεικνύουν ότι η πληρότητα θα αυξηθεί προς το τέλος της περιόδου με την εφαρμογή επιπλέον προσφορών και στοχευμένων καμπανιών.

ADR (Average Daily Rate)

- **2022-2023: 111,11 €**
 - **Πώς επιτεύχθηκε:** Το Ethos Suites διατήρησε υψηλό ADR μέσω της **δυναμικής τιμολόγησης** που προσαρμόστηκε με βάση τη ζήτηση. Οι επισκέπτες αναγνώρισαν την ποιότητα των υπηρεσιών και ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερο για τις **premium εμπειρίες** και τις εξατομικευμένες υπηρεσίες που προσφέρονται.
- **2023-2024: 117 €**
 - **Πώς διατηρήθηκε:** Η αύξηση του ADR αποτελεί δείκτη επιτυχίας της **στρατηγικής διαφοροποίησης**. Η παροχή επιπλέον αξίας στους επισκέπτες, σε συνδυασμό με τις **εξαιρετικές κριτικές** και τις **προσωποπονημένες εμπειρίες φιλοξενίας**, συνέβαλαν στη διατήρηση υψηλών τιμών, διασφαλίζοντας την οικονομική βιωσιμότητα.

Booking Window

- **2022-2023: 37,27 ημέρες**
 - **Πώς επιτεύχθηκε:** Το σχετικά μεγάλο booking window επιτεύχθηκε μέσω στοχευμένων καμπανιών για **έγκαιρες κρατήσεις** και την προβολή του ξενοδοχείου μέσω καναλιών όπως το **Google My Business**. Αυτές οι καμπάνιες αύξησαν τις κρατήσεις επισκεπτών που οργανώνουν τα ταξίδια τους νωρίτερα.
- **2023-2024: 60,16 ημέρες**
 - **Πώς διατηρήθηκε:** Η **σημαντική αύξηση** στο booking window οφείλεται στην αυξανόμενη **αναγνωρισιμότητα** και φήμη του ξενοδοχείου, καθώς και στις **θετικές κριτικές**. Οι πελάτες νιώθουν σιγουριά για την ποιότητα που θα λάβουν και είναι διατεθειμένοι να κλείσουν τις διαμονές τους πολύ νωρίτερα. Επιπλέον, οι **προσφορές έγκαιρης κράτησης** και οι στοχευμένες καμπάνιες βοήθησαν στην ενίσχυση αυτού του δείκτη.

Έσοδα

- **2022-2023:** 215.664,82 €
 - Τα έσοδα για την περίοδο 2022-2023 αντανακλούν τη **δυναμική τιμολόγηση** και την επιτυχημένη στρατηγική πωλήσεων που προσαρμόστηκε με βάση τη ζήτηση. Το ξενοδοχείο κατάφερε να διατηρήσει υψηλά τα έσοδα μέσω της διαχείρισης του ADR, ενώ οι **προωθητικές εκστρατείες** και οι **στοχευμένες προσφορές** βοήθησαν στην ενίσχυση των κρατήσεων κατά τη διάρκεια της περιόδου.
- **2023-2024:** 216.704,73 € (μέχρι στιγμής)
 - Αν και η σεζόν δεν έχει ολοκληρωθεί, τα έσοδα για το 2023-2024 έχουν ήδη ξεπεράσει αυτά της προηγούμενης χρονιάς. Αυτό οφείλεται στην **επιτυχημένη διαχείριση** του ξενοδοχείου, τη **βελτίωση της εμπειρίας των επισκεπτών**, και την **αύξηση του ADR**. Η **εμπιστοσύνη των πελατών**, που ενισχύθηκε από τις εξαιρετικές κριτικές, και η συνέπεια στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών συνέβαλαν στην αύξηση των εσόδων. Οι στοχευμένες ενέργειες πωλήσεων και οι **προσφορές προστιθέμενης αξίας** συνέβαλαν επίσης στη δημιουργία ισχυρής ζήτησης και αύξησης των συνολικών εσόδων. Η εκτίμησή μας είναι ότι το Ethos Suites θα φτάσει 226,425.04€.

Συμπεράσματα και Κριτικές

Το Ethos Suites έχει πετύχει εξαιρετικά αποτελέσματα κατά τις περιόδους 2022-2023 και 2023-2024, με βελτίωση των δεικτών εσόδων, ADR και πληρότητας χάρη σε μια στοχευμένη στρατηγική πωλήσεων και διαχείρισης περιεχομένου. Η **εξατομικευμένη εμπειρία φιλοξενίας** που προσφέρει το ξενοδοχείο και η **προσαρμογή στις ανάγκες των πελατών** έχουν συμβάλει στην ενίσχυση της εμπιστοσύνης και των επαναλαμβανόμενων κρατήσεων.

Οι **κριτικές** στις μεγαλύτερες πλατφόρμες αποτελούν βασικό εργαλείο επιτυχίας:

- **Airbnb:** Η μέση βαθμολογία 4,37 και οι διακρίσεις Guest Favorite σε 4 από τα 8 listings επιβεβαιώνουν την εξαιρετική εμπειρία των επισκεπτών.
- **Booking.com:** Η βαθμολογία 9,6 (495 κριτικές) δείχνει τη σταθερή ικανοποίηση των πελατών.
- **Google My Business:** Η βαθμολογία 4,9 (72 κριτικές) υπογραμμίζει την υψηλή ποιότητα φιλοξενίας και την προσοχή στη λεπτομέρεια.

Η στρατηγική πωλήσεων, η συνεπής παροχή υπηρεσιών και η διαχείριση της φήμης στις πλατφόρμες κριτικών έχουν συμβάλει καθοριστικά στην επιτυχημένη απόδοση του ξενοδοχείου και στη συνεχή βελτίωση των οικονομικών δεικτών.