



Sikeres újraindítás belföldi vendégekkel

Várható trendek és javasolt stratégiák

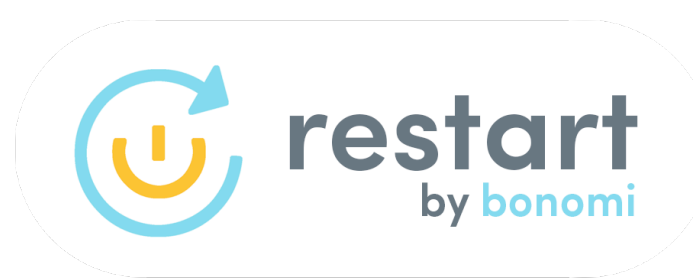
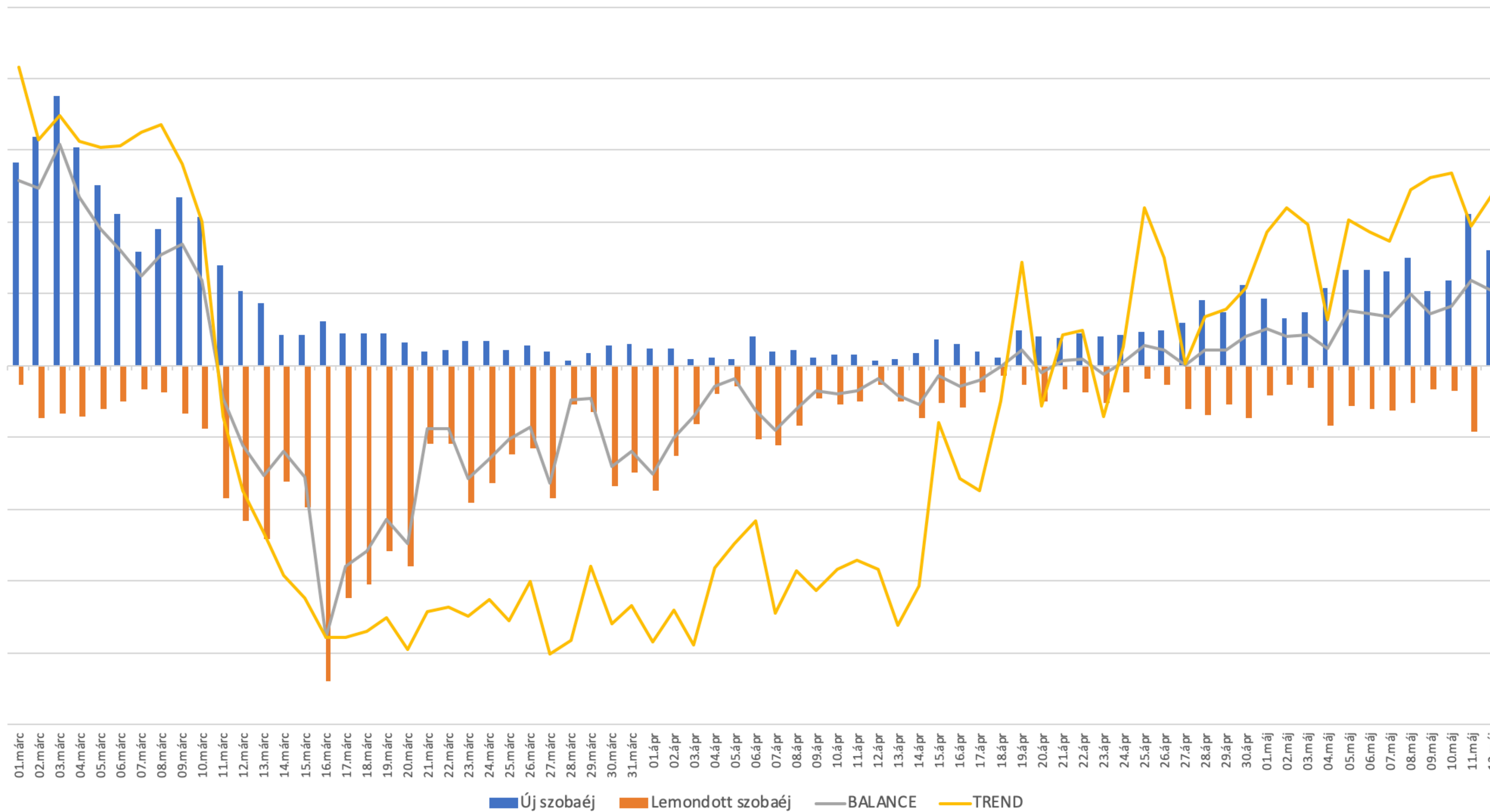
Gyenes Ákos

RESnWEB - Szakmai Vezető



Sikeres újraindítás

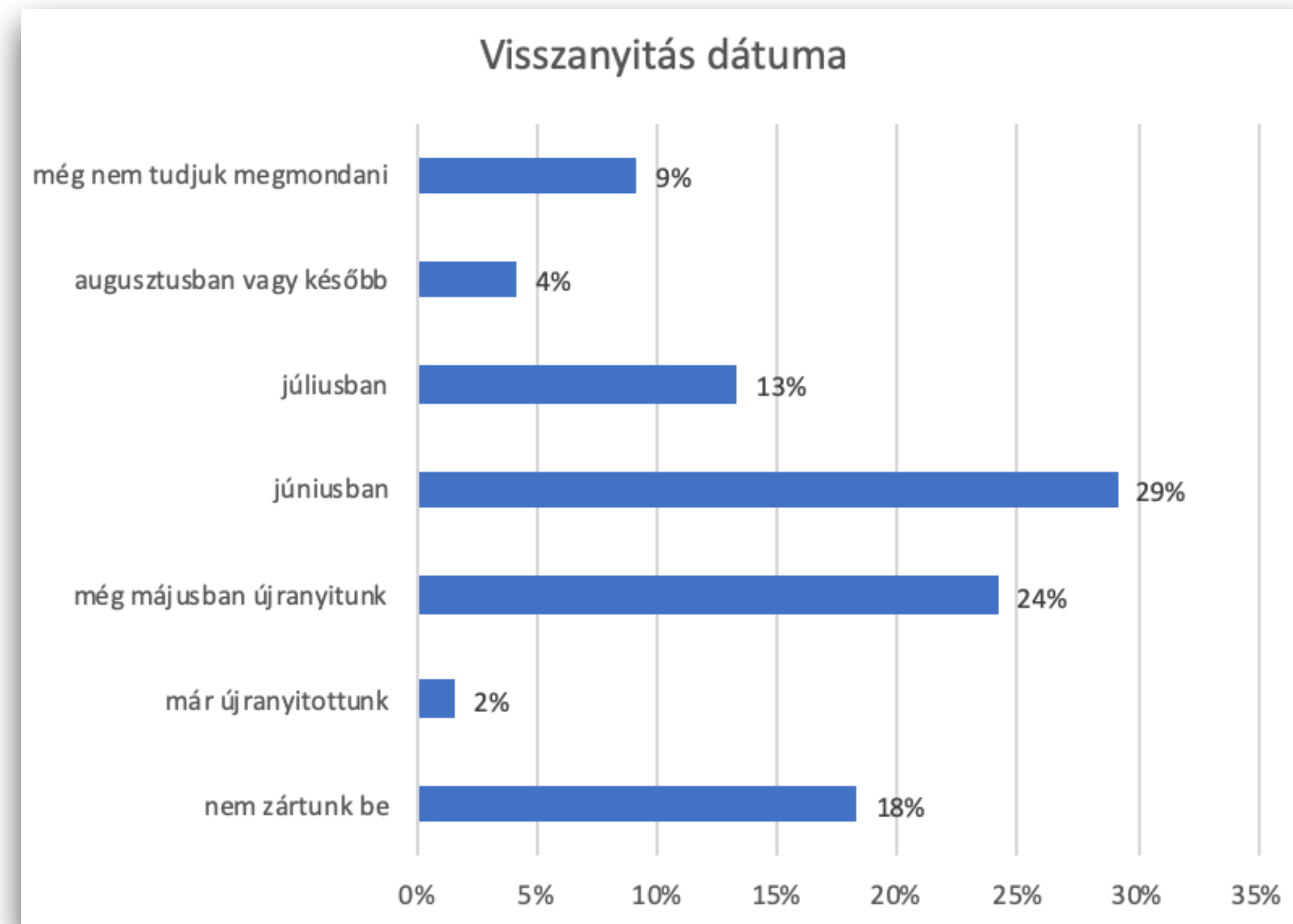
RESnWEB FOGLALÁSI TREND (adott dátumon beérkezett foglalások és lemondások szobaéjben)



Forrás: RESnWEB 184 partner szálláshely belföldi szobaéjszakái 2019-ben

Mikorra tervezi a visszanyitást?

(online szavazás)



Sikeres újraindítás (belföldi vendégekkel)



Meglévő foglalások

Mi fog valósulni belőlük?

- Egyéni & csoportos foglalások
- Előlegek & lemondási feltételek
- Egyeztetés a kapcsolattartókkal, vendégekkel



Előrejelzések

Lássuk reálisan a helyzetünket!

- Piaci szegmensek
- Versenytársak
- Pozícionálás
- Nemzetiség
- Partnerek



Versenytársak

- Ki az 5 legközvetlenebb versenytársunk?
(Kérdezzük meg a vendégeinket!)
- Ár-érték arány elemzése
- Áraik gyakoribb figyelése
(RateScreener, RateIntelligence ...)
- Marketing tevékenységük nyomkövetése
(weboldal, Facebook oldal, hírlevél, stb.)



Új célcsoportok, új partnerek, új csatornák

Akik(re):

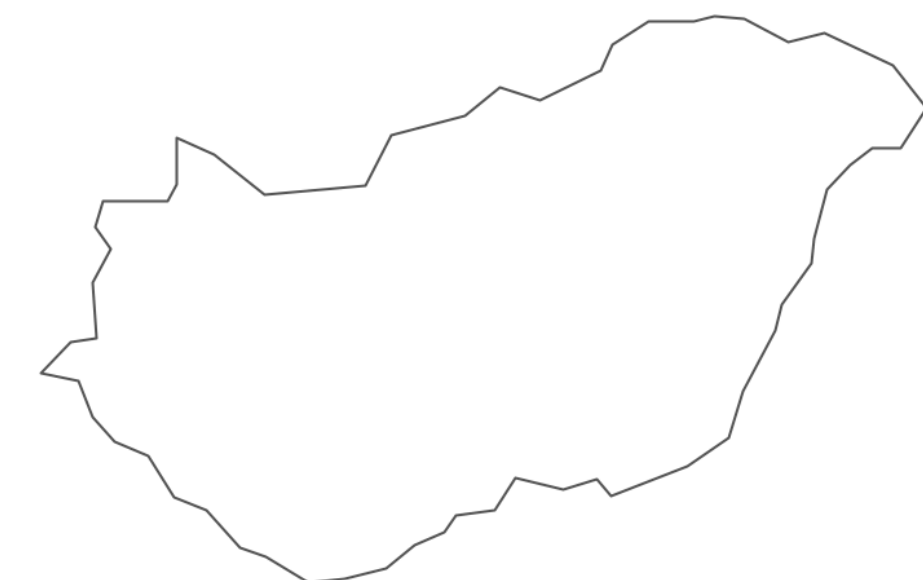
- eddig nem volt szükségünk az olcsóbb árak miatt
- eddig kevésbé fókuszáltunk szolgáltatások és marketing területén
- eddig is partnereink voltak, de csak bizonyos típusú üzletet hoztak hozzánk
- eddig nem voltak a partnereink (OTA, corporate, WS...)



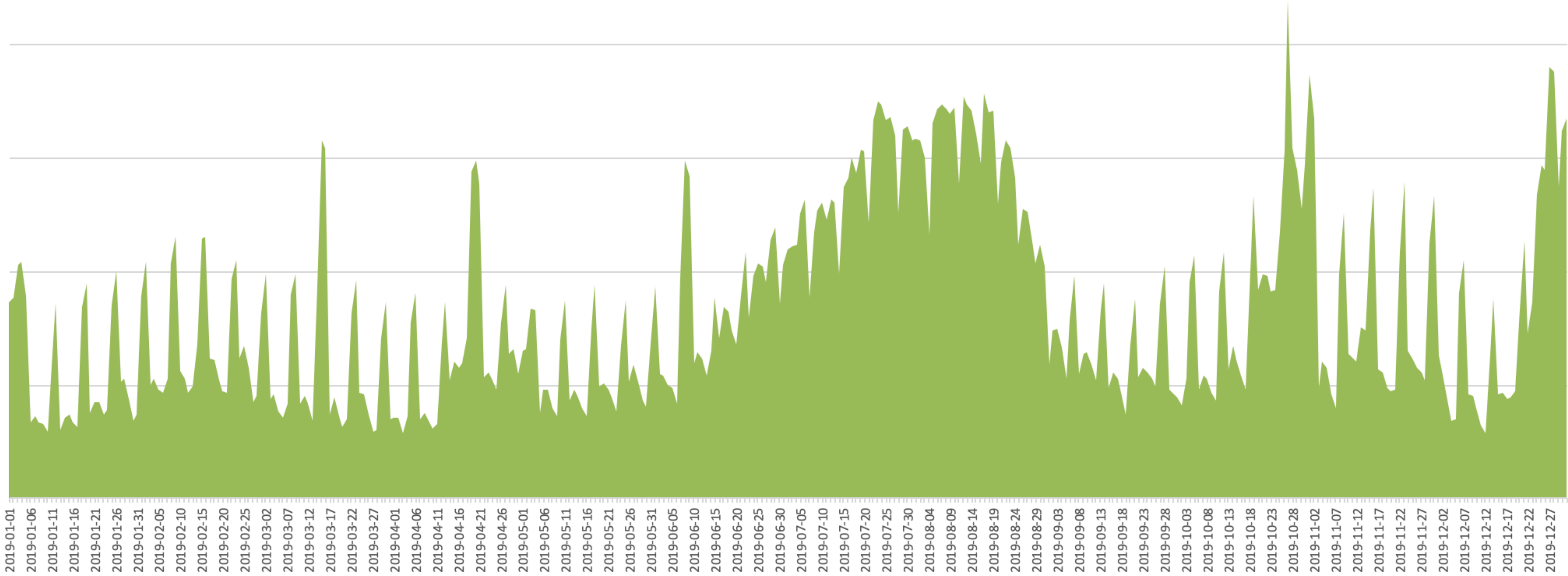
Belföldi piac jellemzői

Jellemzők:

- Erős szezonálitás, naptári ünnepek, iskolai szünetek
- Több, rövid tartózkodás (átlag 2,4 éjszaka)
- Sok családosan (átlagos létszám 2,4 fő / szoba)
- Félpanziós ellátás
- SZÉP kártyás előlegfizetés
- Magas “offline” érdeklődés / foglalás (telefon, @)



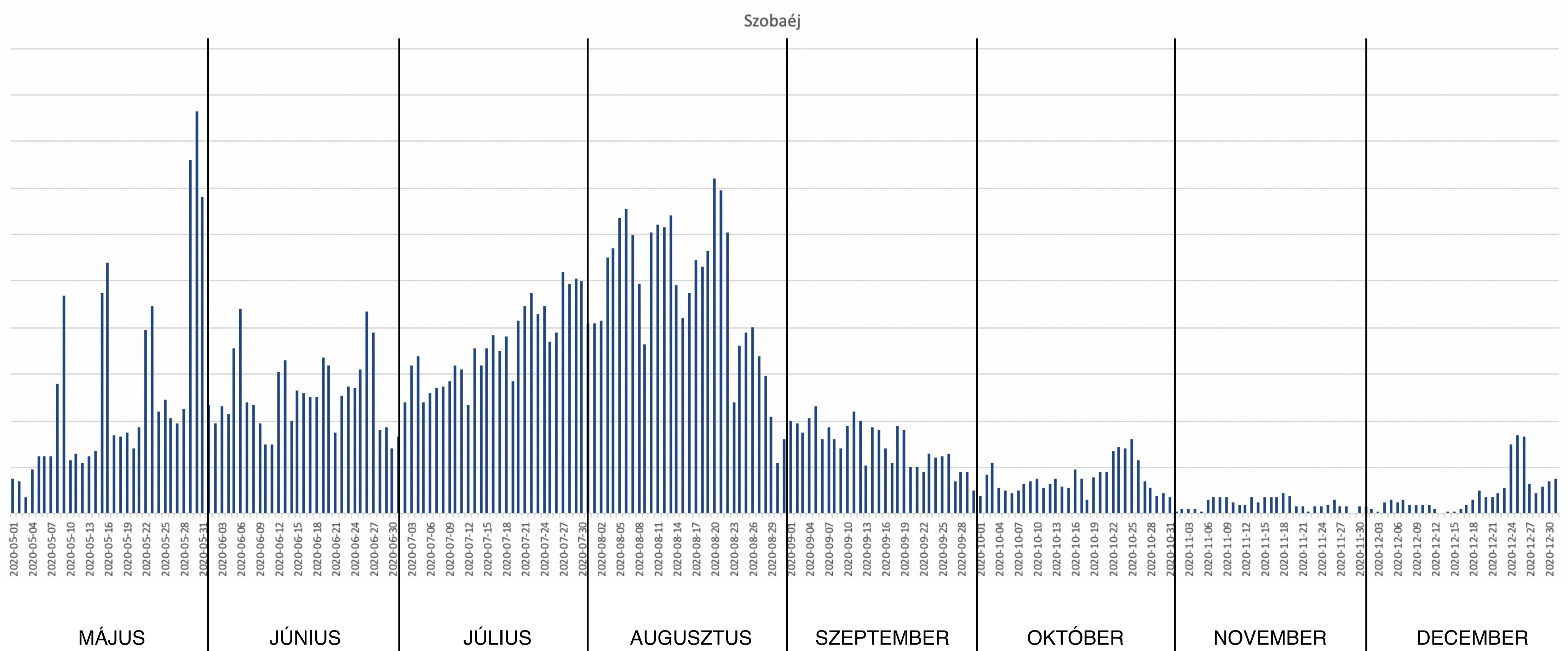
Belföldi piac jellemzői



Forrás: RESnWEB 184 partner szálláshely belföldi szobaéjszakái 2019-ben

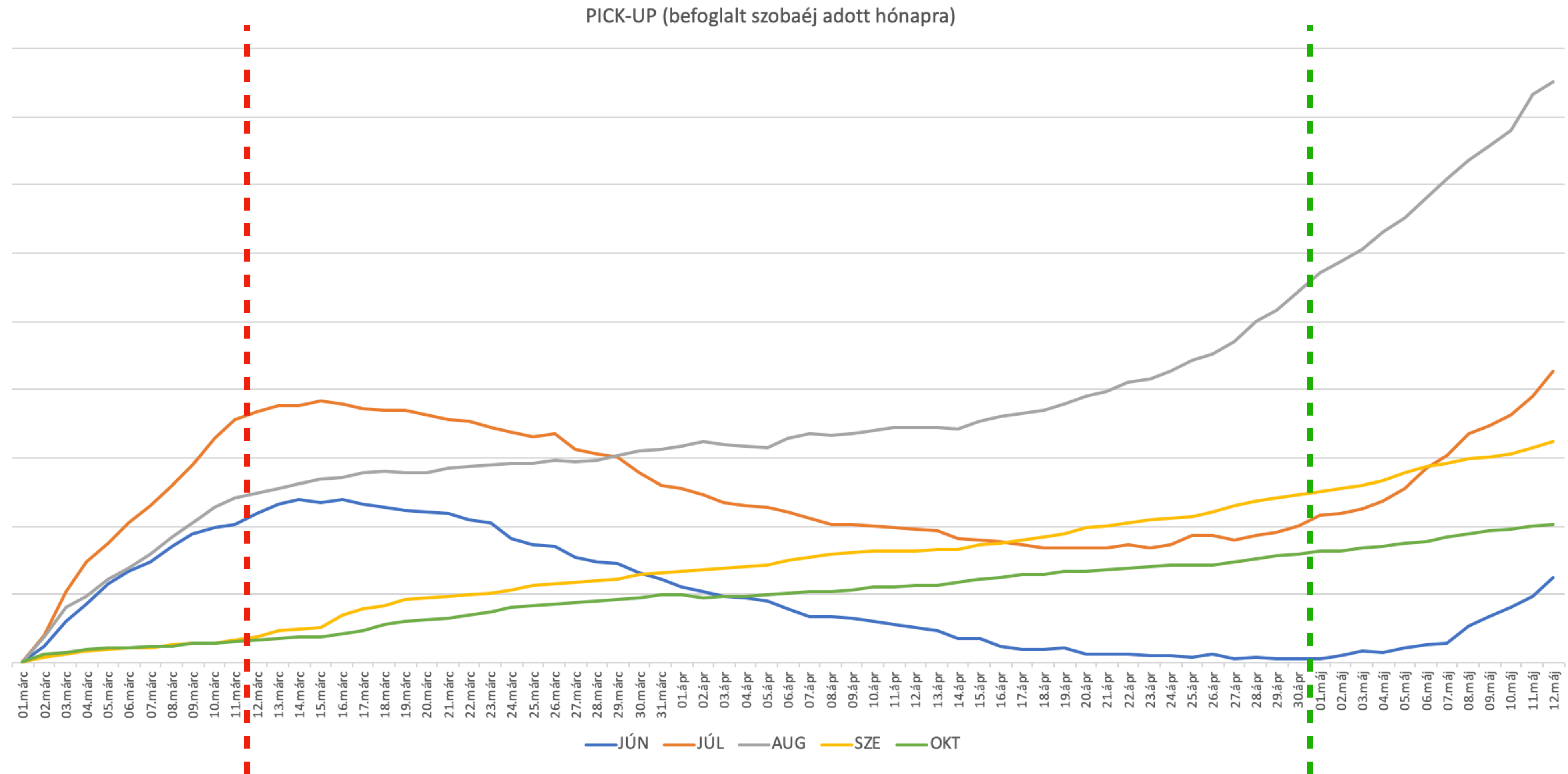


Elmúlt 30 nap belföldi foglalásainak eloszlása



Forrás: RESnWEB 184 partner szálláshely 2020. április 12. - május 12. között beérkezett belföldi foglalásai alapján

Jövőbeni hónapok foglalásainak alakulása



Vészhelyzet
kihirdetése
(március 11.)

Forrás: RESnWEB

Vidéki korlátozások
feloldása
(április 30.)



Értékesítési csatornák (belföldi vendégek)

Egyéni szabadidős szegmensben:

- Magas “offline” érdeklődés / foglalás (telefon, @)
- Magas direkt értékesítési arány (30-90%)
- OTA-k: Booking, Szallas, Szallasvadasz ...
- Kuponos oldalak: MaiUtazas, SzallasGuru ...



Árverseny elleni lehetőségek

- Magas vendégelégedettségi mutatók
- Dinamikus árazás, yieldezés
- “Eladható” 1 éjszakás ár
- Többféle ellátás típus
- Szobatípusok megbontása (“Basic” & “... Plus”)
- Értékesítési kondíciók (CTA, MinLOS, előleg, lemondási feltételek ...)



Egyéb javaslatok

- Ügyeljünk az árparitásra (Legjobb ár direktben)
- Erősítsük meg a direkt értékesítésünket (vágykeltésben, létszámban, tudásban, technológiában)
- Nyúljunk utána a járvány / üzemszünet miatt lemondott foglalások vendégeinek / ügyfeleinek
- Óvatosan az OTA módszerekkel (Genius, Members Only, Gold Partner ...)
- Kuponzás csak ésszel (“flash sales” jelleggel)
- Helyszíni értékesítés erősítése (upselling, cross-selling) és incentive programok a kollégáknak
- Tesztelés - mérés - elemzés - módosítás - újra tesztelés - ...



Mikorra áll helyre a forgalom a járvány előtti szintre? (online szavazás)



Kontakt

Gyenes Ákos

RESnWEB - Szakmai Vezető

+36 70 772 8768

gyenes.akos@resnweb.com

www.resnweb.com

www.bookdirect.hu

