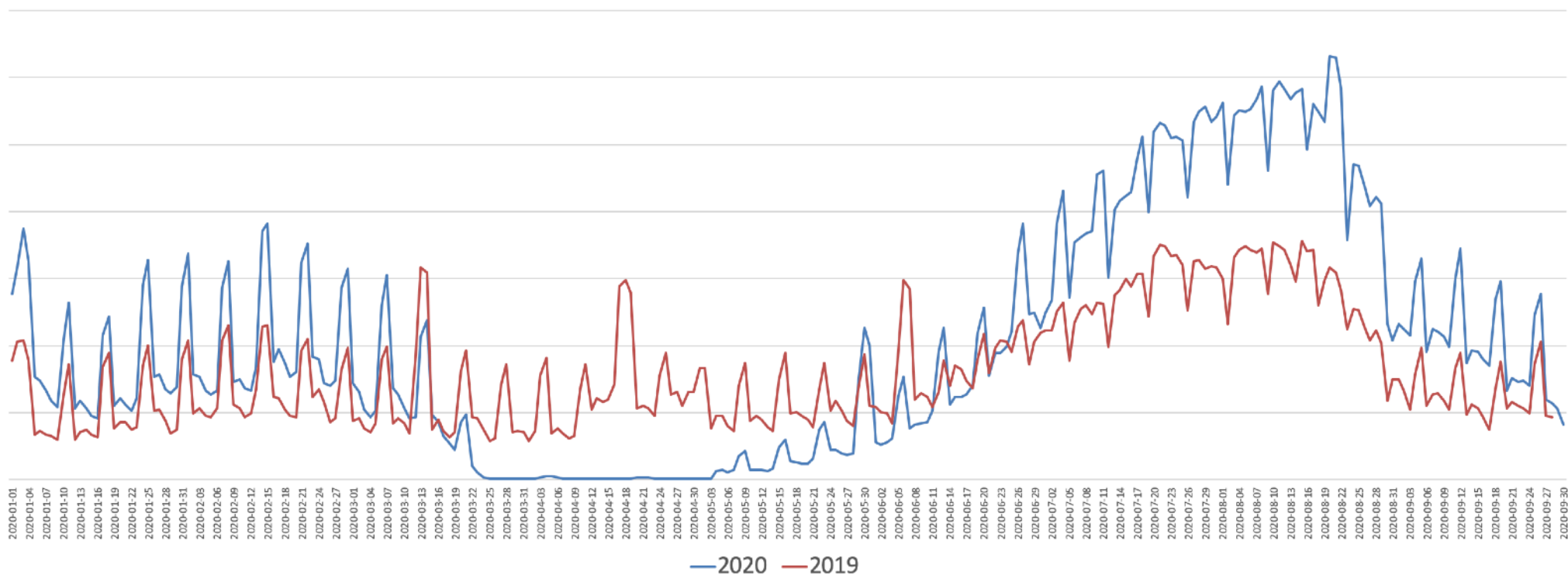




Revenue, értékesítési és marketing javaslatok COVID-19 időszakára

Gyenes Ákos - RESnWEB, Szakmai Vezető

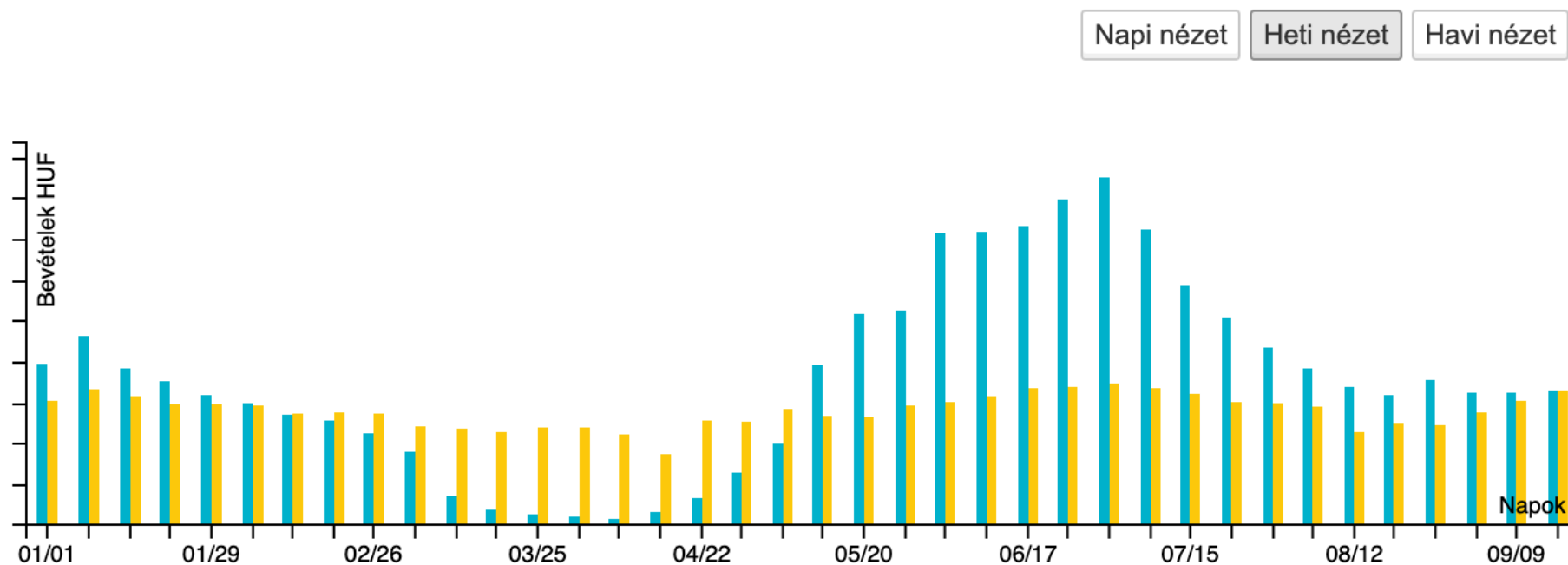
2020 vs. 2019 foglalási statisztika (tartózkodás dátuma szerint, jan-szept)



Forrás: RESnWEB



2020 vs. 2019 heti foglalási statisztika (foglalás dátuma szerint, jan-szept, érték)

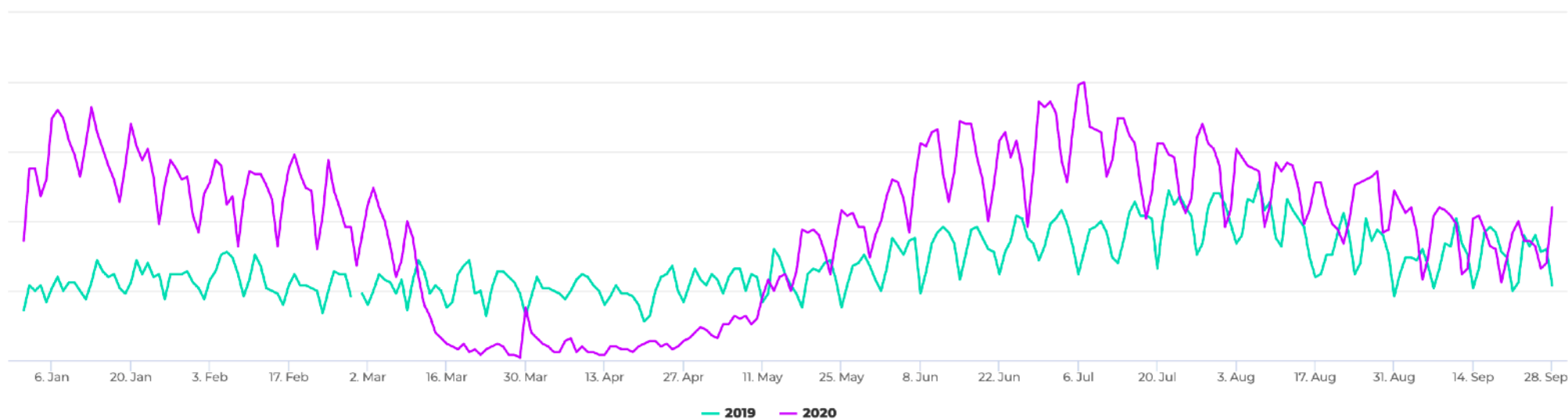


Forrás: RESnWEB



D-EDGE FOGLALÁSI STATISZTIKA

2020 vs. 2019 napi foglalási statisztika (foglalás dátuma szerint, jan-szept, érték)

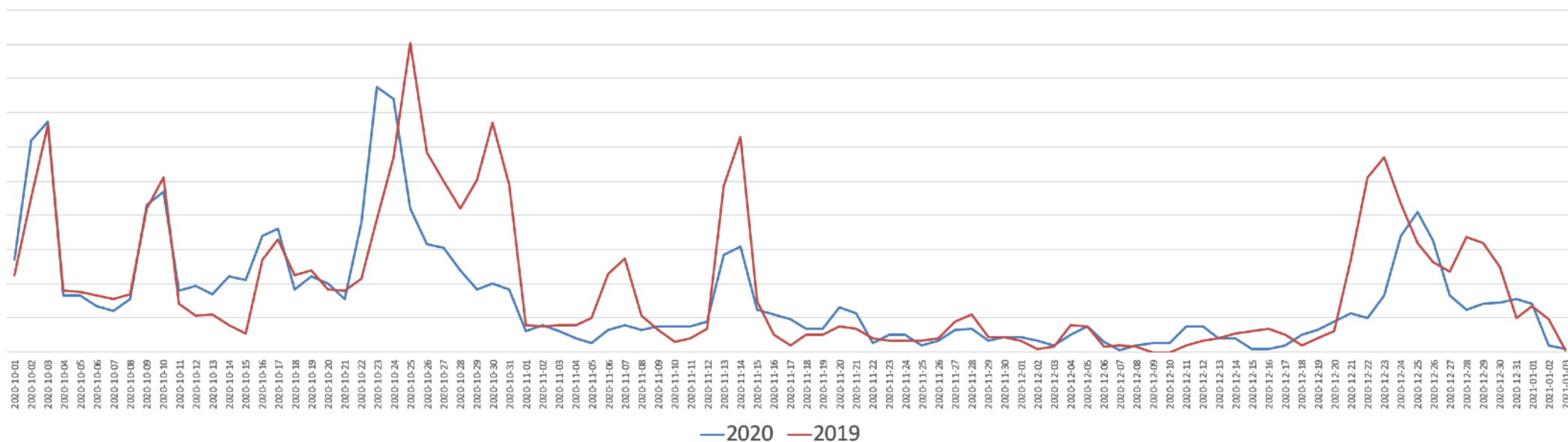


Forrás: <https://www.d-edge.com/hospitality-recovery-tracker/> Szűrés: Hungary-Dunántúl



2020 ŐSZ ELŐREJELZÉS - BALATON

2020 vs. 2019 okt-dec foglalási statisztika (szobaéjszakák száma szept 29-ei állapot szerint)



Október -9%

November -24%

December -31%

Forrás: RESnWEB, 31 balatoni szálláshely adatai



2020 ŐSZ ELŐREJELZÉS

- A kereslet szegmensenként eltérően változik
- Adott szegmes kereslete a időben nagy eltéréseket mutat
- A covid hírek közvetlen hatással vannak a napi pick-upra
- A külföldi küldőpiacok befagytak
- A foglalási ablak lerövidült
- A nyugdíjasok nem utaznak
- Az óvodás / iskolás korú családokosok kívárnak



Business will return to those who attract it!

- Előrejelzések aktualizálása (szegmensenkénti bontásban)
- Márkaismertség fenntartása, növelése, marketing kommunikáció
- Több lábon állás, nyitás új célcsoportok felé
- Pick-up követés, versenytárs követés, dinamikus árazás
- Disztribúciós megszorítások felülvizsgálata (szobatípus, ár, előleg, lemondási feltétel, minimum éjszaka stb.)
- Flash sale akciók hétköznapiakra (direktben és közvetítő oldalakon)
- Upselling és cross-selling lehetőségek kihasználása



Árverseny elleni lehetőségek

- Vizuális vágykeltés fokozása minden felületen (fotók, videók)
- Saját adatbázis kiaknázása (online hirdetések, hírlevél, flash sale)
- Árazási lehetőségek:
 - “eladható” 1 éjszakás ár
 - alacsonyabb tartalmú ellátás típusok (is)
 - szobatípusok differenciálása
 - árparitás (Genius, Members only, gyerekárazás, stb.)
 - csomagtartalom növelés



REVENUE, ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS MARKETING JAVASLATOK A TÚLÉLÉSHEZ

- Szolgáltatás minőségének fenntartása, javítása
- Vendégvélemények követése és megválaszolása
- **Innovatív / új termékek és szolgáltatások:**
 - turnusokban reggeli / vacsora
 - room service, "Brötchen service"
 - szobai / rendezvénytermi bekészítések: fertőtlenítő gél, kendő
 - saját márkás maszk a személyzeten és a vendégeknek (felnőtt+gyerek méretben)



- **Képzések:** *"Most minden érdeklődés / vendég számít!"*
 - szakmai képzések (vendégkommunikáció, értékesítés, upselling)
 - Covid-19 aktuális szabályok ismerete
- **Automatizálás, digitalizáció:** *"Kevesebb munkaerő, kényelem a vendégnek, higiéniai biztonság"*
 - channel manager, rateshopper
 - online fizetési megoldások
 - online check-in, okostelefonos ajtónyitás / TV távirányítás
 - chatbot
 - online ajándékutalvány értékesítés





Gyenes Ákos

Telefon: +36 70 772 8768

Email: gyenes.akos@resnweb.com

www.resnweb.com

