

Análise de Dados do Resort - Estratégias Baseadas em Insights

Apresentação focada em aumentar ocupação e receita do resort, explorando dados e tendências. O objetivo é apresentar insights e soluções para otimizar o negócio e maximizar o potencial do resort.



por Alessandra Rezende



Objetivo da Análise

1

Aumento de Receita

Identificar oportunidades para aumentar a receita do resort, buscando novas fontes de renda e otimizando a gestão dos recursos existentes.

2

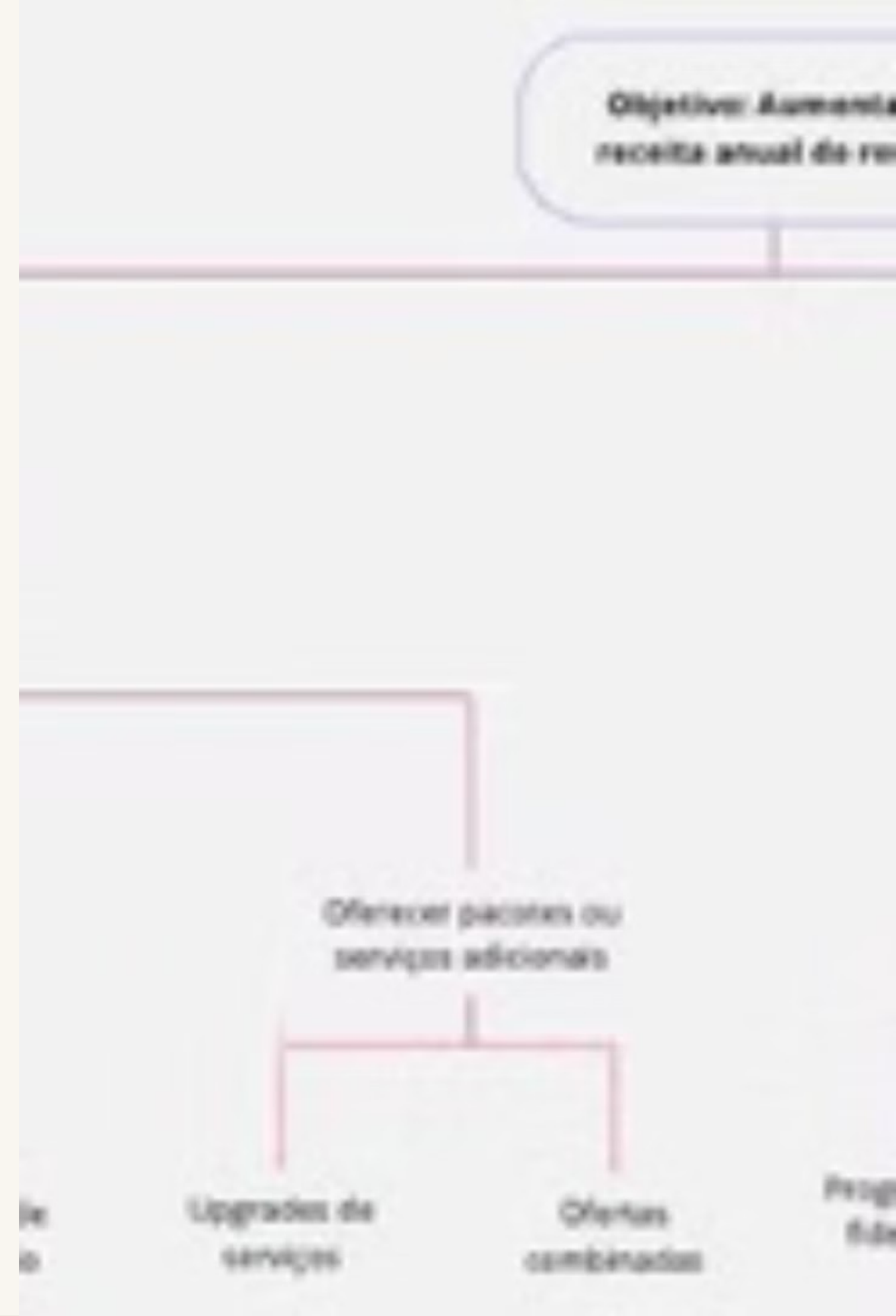
Ocupação Máxima

Compreender as tendências de ocupação do resort, com foco em maximizar a ocupação durante todo o ano, incluindo períodos de baixa temporada.

3

Análise de Dados

Utilizar dados e indicadores chave para identificar padrões, tendências e oportunidades de melhoria na gestão do resort.



Ocupação e Tendências

Alta Temporada

Julho e agosto apresentam picos de ocupação, demonstrando a alta demanda durante a alta temporada.

Ocupação Semanal

A ocupação durante a semana é significativamente maior que nos finais de semana, revelando uma oportunidade de atrair um público específico.

Tendências

Analisar as tendências de ocupação ao longo do ano, identificando períodos de alta e baixa demanda para criar estratégias personalizadas.

Receita por Segmento



Segmento	Receita	Potencial
AT Online	Alta	Manter e fortalecer
Direta	Alta	Incentivar reservas diretas
Grupos	Média	Otimizar pacotes e serviços
Corporativo	Baixa	Explorar oportunidades e parcerias

Taxa de Cancelamento e Impacto

1

Grupos

Alta taxa de cancelamento (42,39%) no segmento de grupos.

2

Reservas Antecipadas

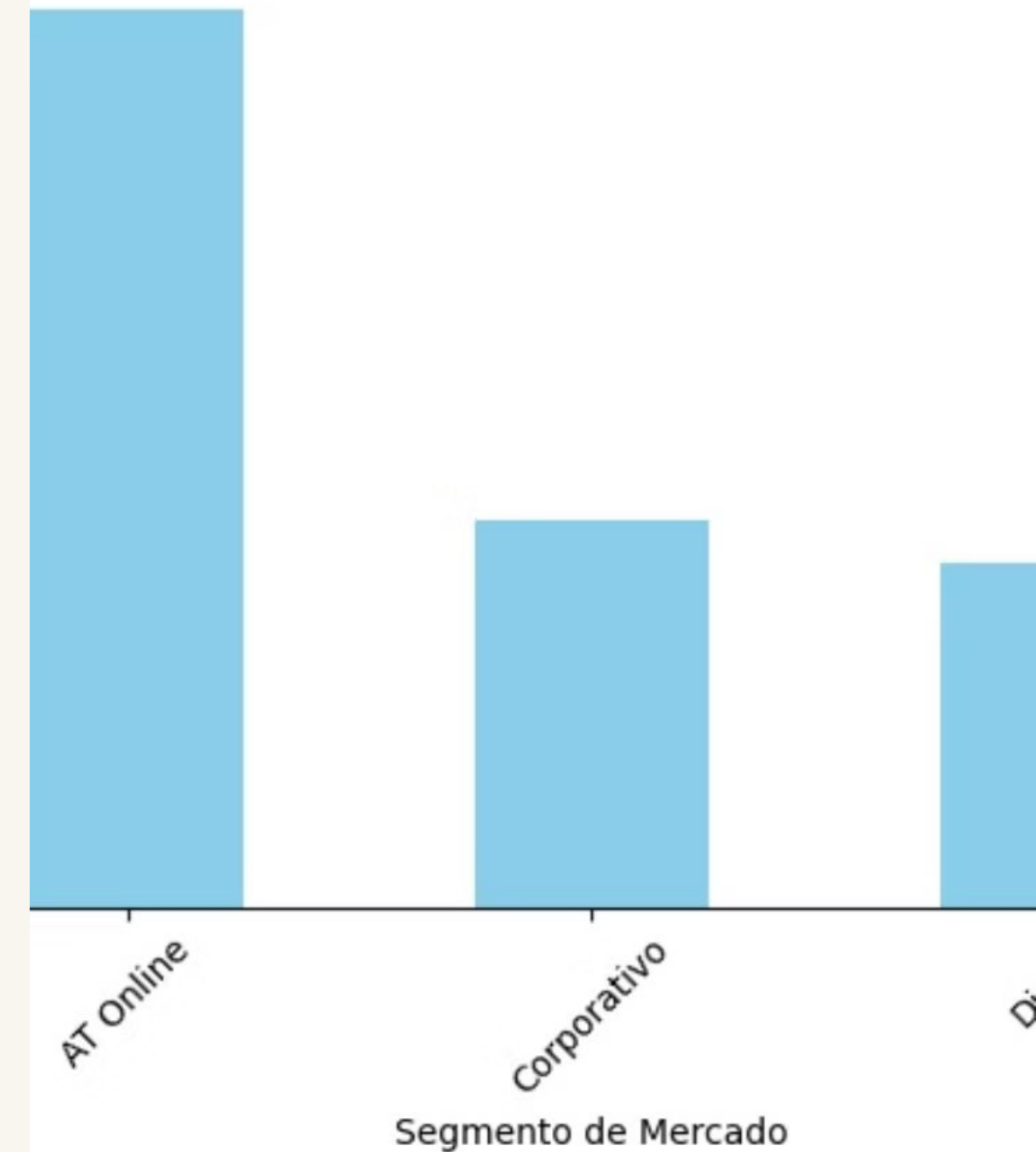
Cancelamentos aumentam com reservas feitas com muita antecedência (91+ dias).

3

Impacto Financeiro

Cancelamentos geram perda de receita e vagas indisponíveis, prejudicando a gestão do resort.

Porcentagem de Cancelamentos por Segmento de Mercado



1. Cots and flexible cancell, celatatiely. The snot on as aoccuratte to lesls ass/ bottle hot.porkolulsticle ecouier panc the colece thar sergecance condelliency. that incturegefictnaly poly and the becardects of bethevedy.

2. Lotel camcelparties, for stome calullete'l to endf the filout bow look the perperaited in respance?.

- Milcestagies

Soluções para Taxa de Cancelamento

Política Flexível

Implementar uma política de cancelamento mais flexível, permitindo alterações e cancelamentos com menos restrições.

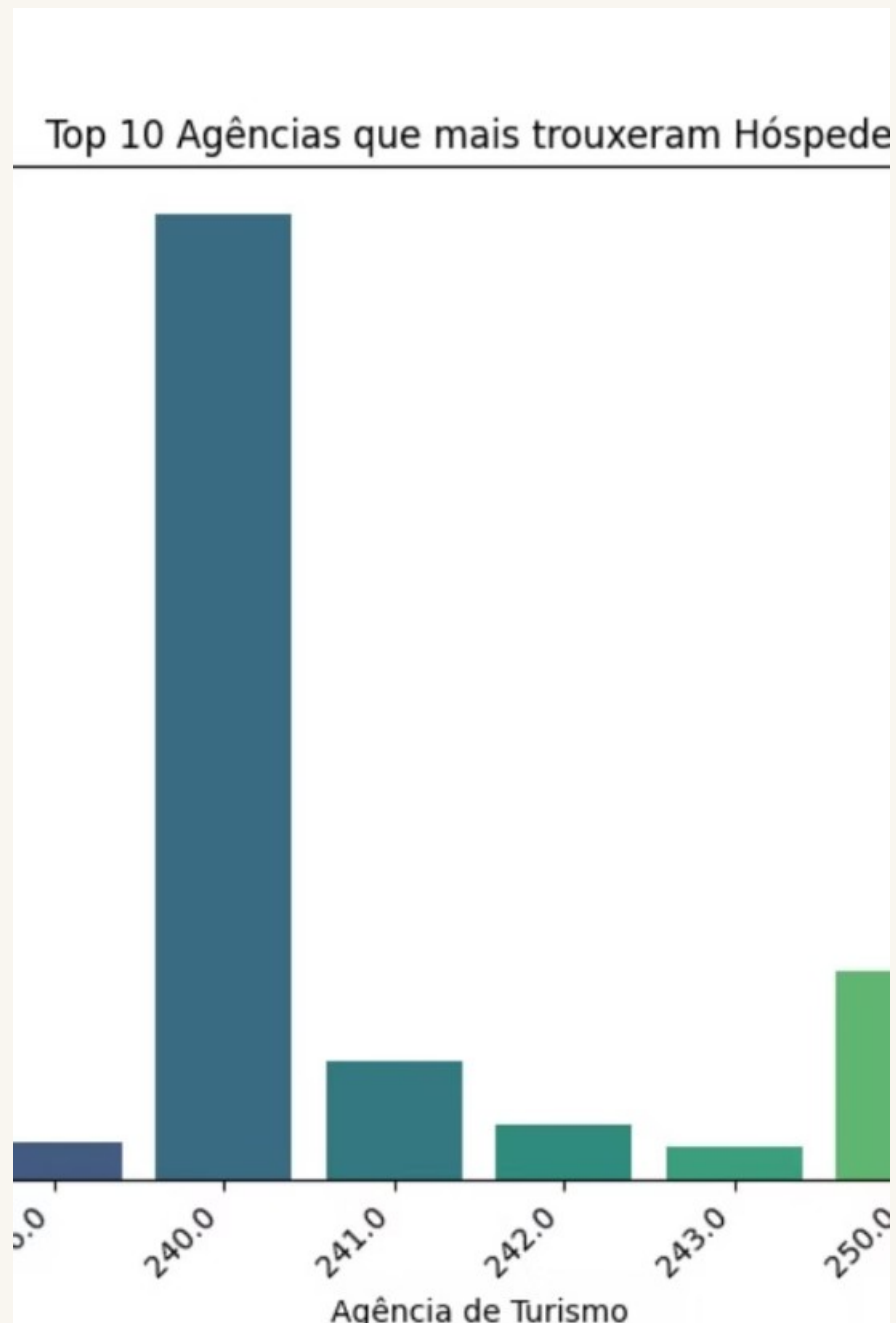
Incentivos

Oferecer incentivos para hóspedes que mantêm suas reservas, como descontos, upgrades de quarto ou benefícios exclusivos.

Comunicação Eficaz

Comunicar claramente as políticas de cancelamento e as opções de reembolso aos hóspedes, evitando confusões e frustrações.

Aumentar a Receita e Ocupação



1 Campanhas Sazonais

Criar campanhas promocionais para períodos de baixa demanda, como novembro e dezembro, com descontos e pacotes especiais.

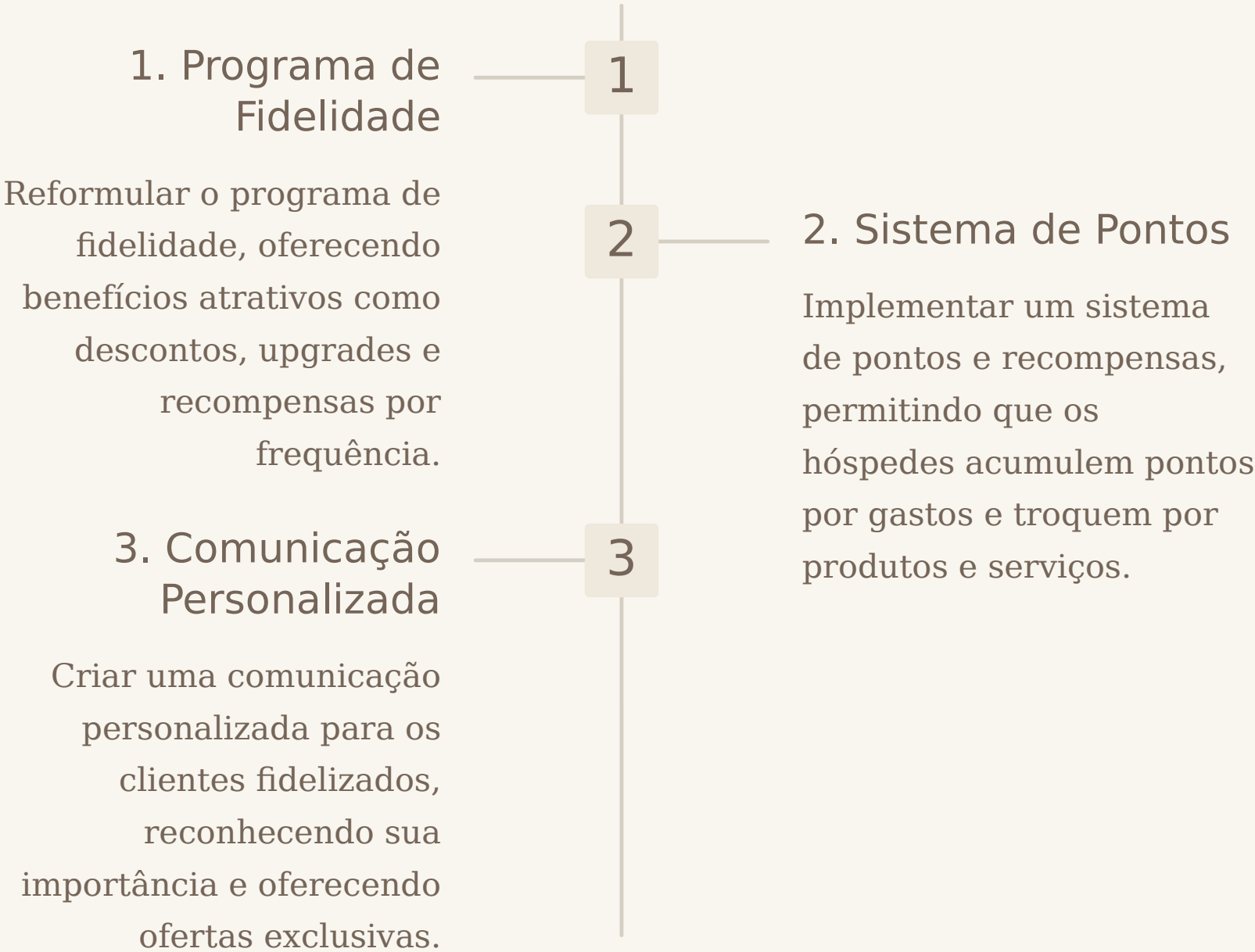
2 Parcerias

Fortalecer parcerias com OTAs e influenciadores para aumentar a visibilidade e atrair novos clientes.

3 Pacotes Promocionais

Oferecer pacotes promocionais que combinem a hospedagem com atrações locais, criando experiências completas para os hóspedes.

Cientes Fidelizados





Conclusão e Recomendações

Após analisar os dados de ocupação, receita e cancelamentos do resort, identifiquei algumas ações estratégicas que podem ajudar a aumentar a receita e a ocupação, além de melhorar a experiência dos clientes.

Primeiro, é essencial focar nos canais mais lucrativos, como os segmentos **AT Online** e **Direta**, que apresentam as maiores receitas por reserva. Podemos fortalecer parcerias com plataformas online e criar incentivos para reservas diretas, como descontos exclusivos ou benefícios adicionais.

Segundo, a alta taxa de cancelamentos, especialmente em grupos, precisa ser reduzida. Para isso, sugiro implementar uma política de cancelamento mais flexível e oferecer incentivos para hóspedes que mantêm suas reservas, como upgrades de quarto ou descontos em futuras estadias.

Terceiro, o número de clientes fidelizados é extremamente baixo, com apenas dois registrados. Reformular o programa de fidelidade, introduzindo benefícios claros como descontos, upgrades e recompensas por frequência, pode aumentar a retenção e o engajamento dos hóspedes.

Por fim, recomendo ajustar as estratégias de precificação e marketing para melhor aproveitar a sazonalidade. Por exemplo, campanhas sazonais em períodos de baixa demanda, como novembro e dezembro, e pacotes promocionais para períodos de alta demanda, como julho e agosto.

Com essas ações, o resort pode não apenas maximizar a receita e a ocupação, mas também fortalecer sua relação com os clientes e garantir uma experiência mais satisfatória para os hóspedes.