

Árvore de Hipóteses

Objetivo: Aumentar a receita anual do resort

1. Aumentar a ocupação

Reduzir cancelamentos

1. Análise de motivos de cancelamento

- Analisar padrões de cancelamentos e identificar se há tendências (ex: cancelamento devido a tarifa, imprevistos pessoais, ou outros fatores).
- **Estratégias:**
 - **Política de cancelamento flexível:** Oferecer possibilidade de reembolso parcial ou transferência de data sem custos extras.
 - **Comunicação ativa:** Enviar lembretes e informações detalhadas sobre a reserva para reduzir cancelamentos de última hora.
 - **Garantia de preço:** Garantir que os hóspedes não perderão sua tarifa se precisarem alterar a reserva.

2. Campanhas de retenção

- Oferecer descontos ou benefícios para quem reverter o cancelamento (ex: upgrade de quarto ou pacotes adicionais).

Aumentar a taxa de reservas

1. Campanhas de marketing digital

- **Segmentação de público-alvo:** Investir em campanhas de anúncios pagos direcionados para turistas que visitam a região ou possuem interesse no perfil do resort.
- **Promoções limitadas:** Criar ofertas exclusivas para reservas feitas dentro de uma janela curta de tempo (ex: *"reserve até amanhã e ganhe 10% de desconto"*).
- **Parcerias estratégicas:** Colaborar com influenciadores ou blogueiros de viagens para promover o resort.
- **Direcionar anúncios:** Direcionar anúncios para casais, famílias e grupos pequenos no raio de até 200 km.

2. Ofertas combinadas

- **Pacotes com atração local:** Oferecer pacotes que incluem ingressos para atrações turísticas ou experiências regionais.

Atrair mais clientes (novos mercados ou segmentos)

1. Diversificação de mercados

- **Mercado corporativo:** Criar pacotes de eventos corporativos, como conferências e workshops, oferecendo descontos para empresas.
- **Mercado internacional:** Oferecer promoções e pacotes direcionados para turistas internacionais, incluindo transferências e serviços de idioma.

2. Expandir canais de venda

- **Agências de viagens online (OTAs):** Aumentar presença em plataformas como Booking.com e Airbnb.
 - **Eventos de promoção:** Participar de feiras de turismo e criar experiências de imersão no resort.
-

2. Aumentar a receita por cliente

Elevar a tarifa média por noite

1. Análise de demanda e elasticidade de preço

- Ajustar tarifas dependendo da demanda de diferentes períodos do ano (alta, média e baixa temporada).
- **Estratégias:**
 - **Precificação dinâmica:** Usar ferramentas de precificação que ajustem os preços de acordo com a demanda em tempo real.
 - **Preços diferenciados por tipo de quarto:** Criar opções mais luxuosas ou exclusivas, com uma tarifa mais alta.

2. Tarifas diferenciadas por perfil de cliente

- **Clientes corporativos:** Oferecer pacotes premium com mais conveniências e preços ajustados.
- **Clientes de longa estadia:** Oferecer descontos em tarifas para reservas acima de sete dias.

Incentivar estadias mais longas

1. Ofertas de longo prazo

- **Desconto por estadia prolongada:** Oferecer descontos para reservas superiores a 3 ou 5 noites.
- **Experiências personalizadas:** Criar pacotes exclusivos para clientes de estadias longas, como tratamentos de spa ou passeios diários.

2. Promoções de fim de semana prolongado

- Oferecer pacotes especiais para estadias de quinta a segunda-feira, criando um "mini-feriado" que atraia mais reservas.

Oferecer pacotes ou serviços adicionais

1. Upgrades de serviços

- **Experiências exclusivas:** Oferecer experiências como jantares exclusivos ou passeios privados.
- **Pacotes de bem-estar:** Oferecer pacotes de spa ou atividades de relaxamento, como yoga ou meditação.

2. Ofertas combinadas

- **Serviços adicionais:** Oferecer a venda de itens como transporte, bebidas, refeições premium ou eventos especiais.
 - **Pacotes familiares:** Criar pacotes completos que incluam alimentação, atividades e entretenimento.
-

3. Maximizar a receita de clientes recorrentes

Fidelizar clientes satisfeitos

1. **Programa de fidelidade**
 - **Benefícios exclusivos:** Oferecer descontos, upgrades e outras vantagens para hóspedes frequentes.
 - **Sistema de pontos:** Criar um sistema de pontos que os clientes possam acumular para trocar por descontos ou experiências exclusivas.
2. **Feedback pós-estadia**
 - Criar um sistema de acompanhamento após a estadia para garantir que os hóspedes tenham uma boa experiência e incentivá-los a retornar.

Criar programas de recompensas

1. **Parcerias com marcas**
 - Criar parcerias com marcas de turismo, empresas aéreas e locais de atração para oferecer benefícios compartilhados.
 2. **Descontos progressivos**
 - Oferecer descontos maiores conforme o cliente faz mais reservas.
-

4. Otimizar o calendário

Reajustar tarifas em alta e baixa temporada

1. **Precificação sazonal**
 - Ajustar os preços de acordo com as flutuações de demanda em diferentes períodos (feriados, férias e alta temporada).
2. **Promoções de baixa temporada**
 - Criar campanhas e ofertas agressivas durante a baixa temporada para atrair mais hóspedes.

Aumentar reservas em períodos ociosos

1. **Promoções específicas**
 - **Descontos por estadia de duas noites:**
 - Oferecer tarifas reduzidas para hóspedes que reservem de sexta a domingo.
 - **Brindes ou bônus:**
 - Exemplo: incluir café da manhã gratuito ou um upgrade de quarto.
2. **Atividades especiais no resort**
 - Programar eventos como jantares temáticos, atividades infantis ou música ao vivo, exclusivos para os finais de semana.
3. **Pacotes familiares e corporativos**
 - Criar opções "Tudo Incluído" (com refeições e atividades) voltadas para estadias curtas.

- Oferecer descontos em blocos de reservas para pequenos eventos corporativos e confraternizações.