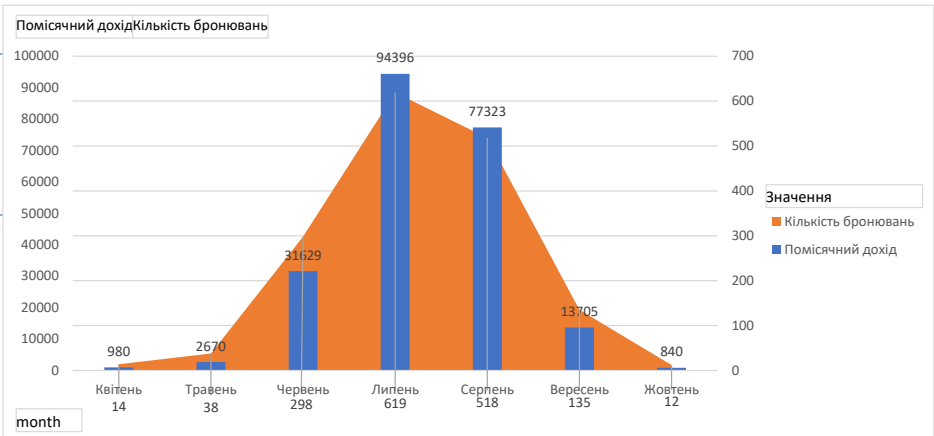


Аналітичний звіт бронювання та доходів: сезон 2025

Блок 1 — Динаміка доходу та бронювань по місяцях

Місяці	Помісячний дохід	Кількість бронювань
Квітень	980	14
Травень	2670	38
Червень	31629	298
Липень	94396	619
Серпень	77323	518
Вересень	13705	135
Жовтень	840	12
Загальний підсумок	221543	1634

Період активності розпочався у травні, а вже в липні зафіксовано найбільший обсяг бронювань та піковий дохід — понад €94,000. Серпень утримує високі показники, а вересень демонструє прогнозований спад. Це підтверджує сезонний характер бізнесу з піком у середині літа.



Блок 2 — Розподіл каналів бронювання

Спосіб бронювання	Кількість бронювань	Частка	Дохід
Сайт Booking.com	729	44,6%	99333
Прямі гості	905	55,4%	122210
Загальний підсумок	1634	100,0%	221543

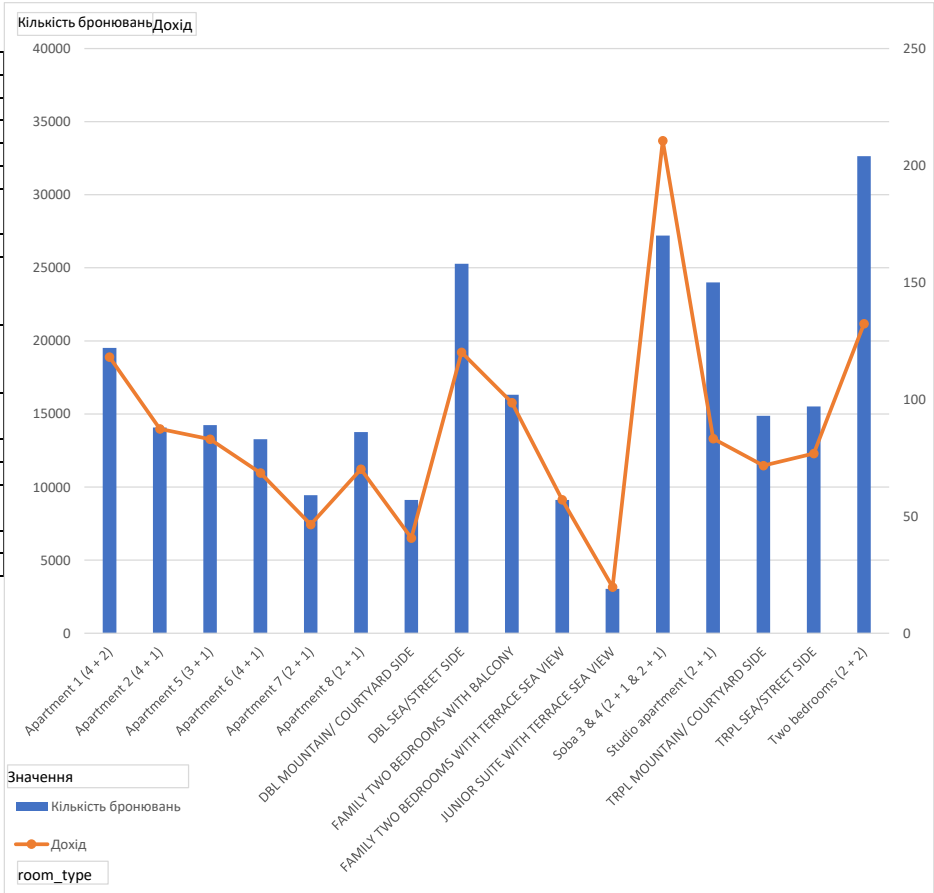
Загальна частка: Прямих гостей – 55 %, бронювань з сайту Booking.com – 45 %. Структура доходу відповідає розподілу кількості бронювань. Це свідчить про рівномірну дохідність обох каналів без явного цінового перекосу, що дозволяє масштабувати кожен напрямок окремо.



Блок 3 — Популярність типів кімнат

Тип кімнати	Кількість бронювань	Дохід
Apartment 1 (4 + 2)	122	18900
Apartment 2 (4 + 1)	88	13985
Apartment 5 (3 + 1)	89	13280
Apartment 6 (4 + 1)	83	10965
Apartment 7 (2 + 1)	59	7430
Apartment 8 (2 + 1)	86	11225
DBL MOUNTAIN/ COURTYARD SIDE	57	6507
DBL SEA/STREET SIDE	158	19217
FAMILY TWO BEDROOMS WITH BALCONY	102	15776
FAMILY TWO BEDROOMS WITH TERRACE SEA VIEW	57	9134
JUNIOR SUITE WITH TERRACE SEA VIEW	19	3162
Soba 3 & 4 (2 + 1 & 2 + 1)	170	33700
Studio apartment (2 + 1)	150	13320
TRPL MOUNTAIN/ COURTYARD SIDE	93	11463
TRPL SEA/STREET SIDE	97	12299
Two bedrooms (2 + 2)	204	21180
Загальний підсумок	1634	221543

Більшість кімнат дають прогнозований результат: якщо багато бронювань — відповідно високий дохід. Але є чотири винятки: **-Two bedrooms , Studio apartment** та **DBL SEA/STREET SIDE** — мають багато бронювань, але приносять менше доходу, ніж очікується **-Soba 3 & 4** — навпаки: менше бронювань, але набагато більший дохід. Це означає, що деякі типи переповнені, але недооцінені, інші — ефективні навіть при меншій завантаженості.



Блок 4 — Структура доходу по типу проживання

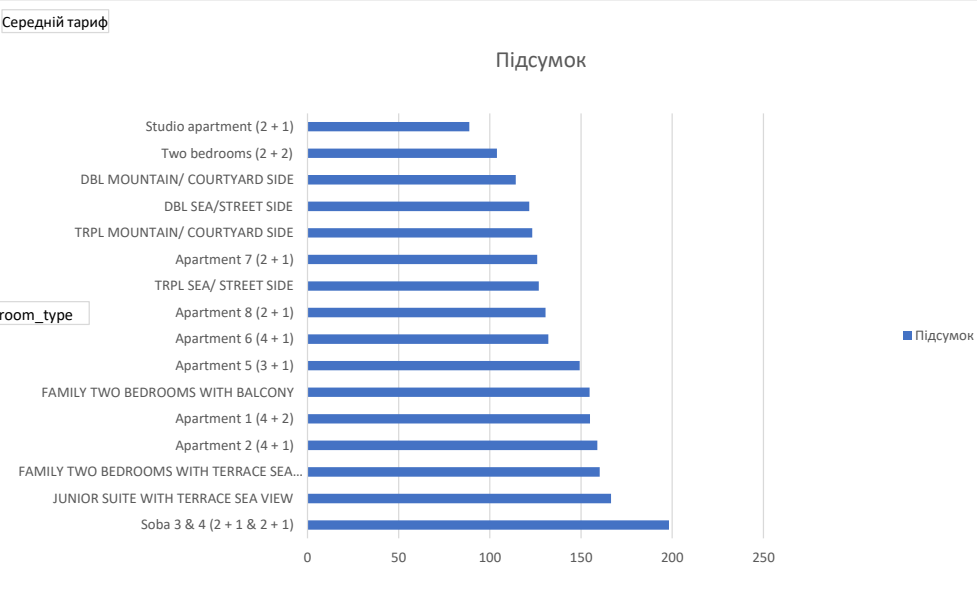
Тип проживання	Кількість бронювань	Частка	Дохід
Peric	354	22%	34500
Polaris	583	36%	77558
Porat	697	43%	109485
Загальний підсумок	1634	100%	221543

**Вілли "Porat"** генерують найбільшу частку доходу — близько 43 %, **"Polaris"** — орієнтовно 36 %, **Апартаменти "Peric"** — лише 22 %. Це підкреслює ключову роль вілл у бізнес-моделі, тоді як готелі й апартаменти доповнюють структуру більш гнучким ціновим позиціонуванням.



Блок 5 — Середній тариф по типам кімнат

Тип кімнати	Середній тариф
Soba 3 & 4 (2 + 1 & 2 + 1)	198
JUNIOR SUITE WITH TERRACE SEA VIEW	166
FAMILY TWO BEDROOMS WITH TERRACE SEA VIEW	160
Apartment 2 (4 + 1)	159
Apartment 1 (4 + 2)	155
FAMILY TWO BEDROOMS WITH BALCONY	155
Apartment 5 (3 + 1)	149
Apartment 6 (4 + 1)	132
Apartment 8 (2 + 1)	131
TRPL SEA/ STREET SIDE	127
Apartment 7 (2 + 1)	126
TRPL MOUNTAIN/ COURTYARD SIDE	123
DBL SEA/STREET SIDE	122
DBL MOUNTAIN/ COURTYARD SIDE	114
Two bedrooms (2 + 2)	104
Studio apartment (2 + 1)	89
Загальний підсумок	136



Середні тарифи групуються навколо діапазону **€130–160**, що відповідає основній масі пропозицій. При цьому кілька типів мають тариф нижчий за середній, але при великій кількості бронювань **не досягають** очікуваного прибутку (*Studio, Two bedrooms, DBL SEA/STREET SIDE*). Навпаки, тип *Soba 3 & 4* демонструє **найкраще** співвідношення між цінністю і прибутковістю. Це підтверджує, що не лише середній тариф, а реальний дохід на бронювання є ключовою метрикою.

Загальне заклучення по проєкту

Звіт наочно показує структуру, сезонність та ефективність бронювань для сезону 2025. Основні блоки відкривають:

- Пік активності — липень, бізнес працює за коротким сезоном (~2,5 місяці)
- Обидва канали (Прямі гості та Booking) приносять схожий дохід, без цінових перекосів
- Більшість типів кімнат працюють стабільно, але частина — недооцінена за тарифом
- Porat — ключове джерело прибутку, хоча Polaris теж мають сильний потенціал
- Типи з високим середнім тарифом не завжди демонструють прибутковість без підтримки

Загалом, звіт дозволяє не просто побачити цифри, а сформуванати вектор для оптимізації ціноутворення, позиціонування і ресурсного планування на наступний сезон.