

Radare de decisões de preço para 2027

5 sinais para entender o contexto do seu hotel, agir no momento certo e gerar mais receita.



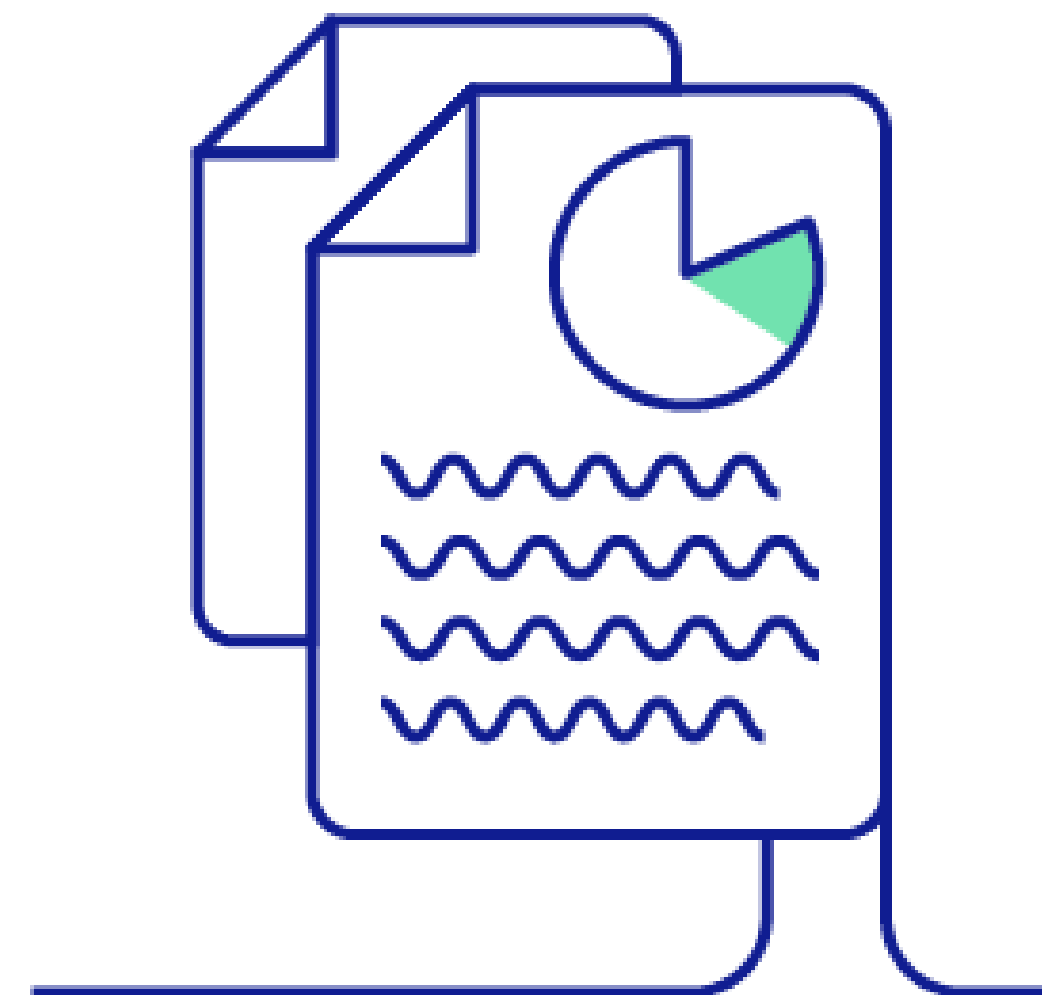
A IMPORTÂNCIA DOS DADOS NA HOTELARIA

Seu hotel está reagindo ao mercado ou antecipando decisões?

O mercado muda antes de o relatório fechar. Para vender melhor, o hotel precisa transformar dados em decisões de preço no momento certo.

Este radar reúne cinco sinais que ajudam a identificar quando uma decisão pode estar chegando tarde demais.

Leitura rápida · 5 sinais · 1 checklist



SUMÁRIO

Cinco sinais para olhar agora



- 01 Olhar apenas para a ocupação
- 02 Atualizar o forecast com pouca frequência
- 03 Reagir só quando a alta demanda já chegou
- 04 Aplicar a mesma decisão a todas as categorias
- 05 Ter dados, mas depender de trabalho manual

Olhar apenas para a ocupação

A ocupação mostra quanto já foi vendido, mas não explica sozinha o que fazer depois. Para interpretar uma data, combine ocupação com ritmo de reservas, histórico e tempo restante até a hospedagem.

O QUE COMBINAR COM A OCUPAÇÃO

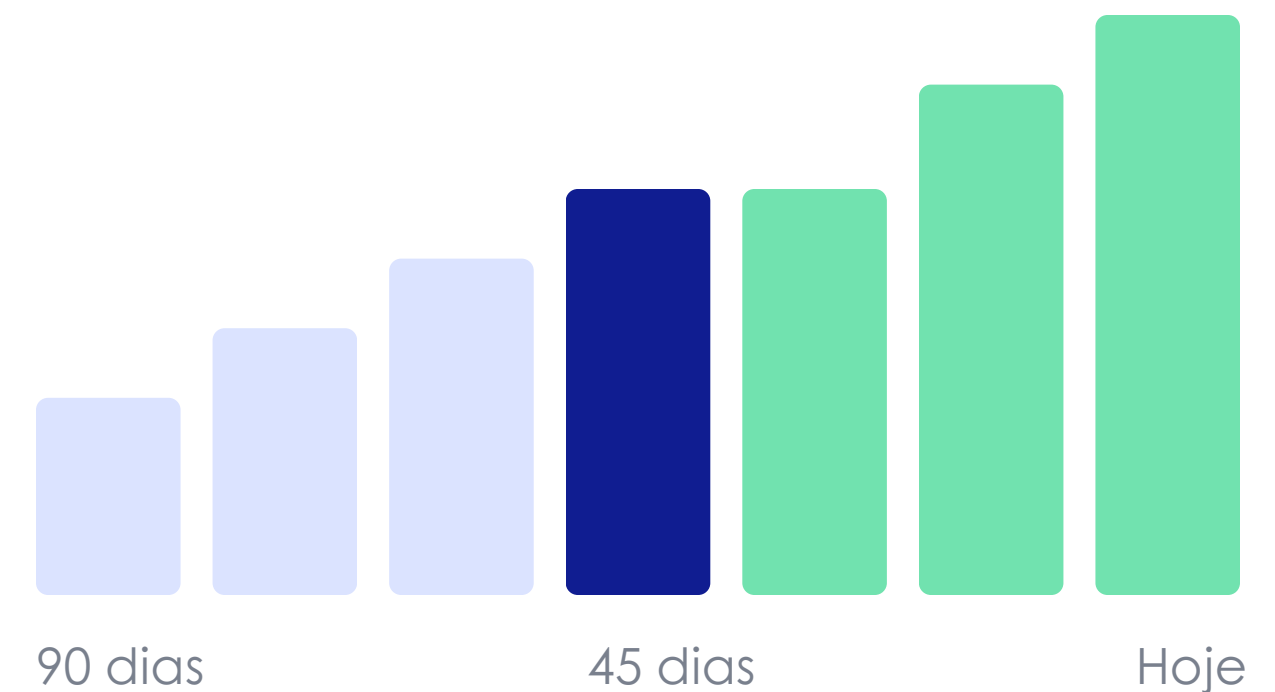
- Ritmo de reservas
- Histórico comparável
- Tempo até a hospedagem

PERGUNTA PARA O HOTEL

O ritmo de reservas está acelerando, estável ou desacelerando?

OCUPAÇÃO ACUMULADA

Mesma data, dois hotéis



70%

Ritmo desacelerando

70%

Ritmo acelerando

Mesma ocupação, decisões de preço opostas.

Atualizar o forecast com pouca frequência

Forecasting é uma prática contínua. Ele deve considerar dados históricos, tendências de mercado, eventos futuros e comportamento da concorrência para apoiar decisões mais seguras.

ENTRADA 01

Dados históricos

ENTRADA 02

Tendências de mercado

ENTRADA 03

Eventos futuros

PERGUNTA PARA O HOTEL Quando foi a última vez que a previsão dessa data mudou?

Reagir apenas quando a alta demanda já chegou

Em momentos de alta demanda, esperar pode significar vender abaixo do potencial. Acompanhar os sinais antes do pico amplia o espaço para ajustar o preço e capturar receita.

SINAIS ANTES DO PICO

- Aceleração do ritmo de reservas
- Eventos e datas de alta procura
- Disponibilidade restante por categoria

Agir antes do pico

Reagir depois do pico

JANELA DE DECISÃO ATÉ A HOSPEDAGEM



Em verde, o período em que o preço ainda pode ser ajustado com folga.

Aplicar a mesma decisão a todas as categorias

Cada categoria pode responder de forma diferente ao contexto de venda. Uma estratégia mais precisa considera o desempenho e a disponibilidade de cada categoria, em vez de tratar todo o inventário da mesma forma.

CATEGORIA	OCUPAÇÃO	RITMO	DECISÃO SUGERIDA
Standard	82%	Acelerando	Subir preço
Superior	64%	Estável	Manter e observar
Suíte	38%	Desacelerando	Rever oferta

Exemplo ilustrativo para a mesma data de hospedagem.

Ter dados, mas depender de trabalho manual para agir

Quando a análise está espalhada em sistemas e relatórios, a decisão pode chegar tarde. A automação organiza os sinais, reduz tarefas repetitivas e ajuda o hotel a agir com mais consistência.

TRABALHO MANUAL

Sinais espalhados

Relatórios em abas separadas
Consolidação a cada semana
Decisão depois do fato

COM AUTOMAÇÃO

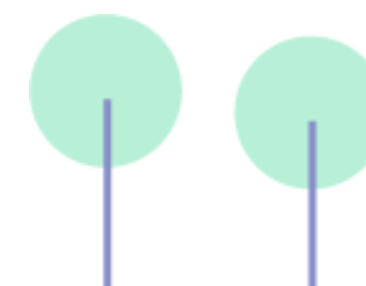
Sinais organizados

Recomendação por data e categoria
Atualização contínua do forecast
Você aplica, ou audita o que foi aplicado

CHECKLIST RÁPIDO

Cinco perguntas antes da próxima decisão

- ☐ Estou olhando além da ocupação?
- ☐ A previsão é atualizada conforme o ritmo de reservas muda?
- ☐ Estou acompanhando eventos e sinais do mercado?
- ☐ Cada categoria está respondendo ao seu próprio contexto?
- ☐ Consigo agir enquanto ainda existe oportunidade de receita?





EM RESUMO

Decisões melhores não dependem de olhar para mais dados, mas de transformar os dados certos em ação no momento certo.

ENCONTRE A CLIMBER

Equipotel, de 15 a 18 de setembro. Stand O16.

PRÓXIMO PASSO

Falar com um especialista