

Изследване:
Българските хотелиери
значително изостават
спрямо западните си
колеги

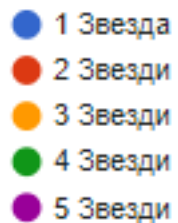
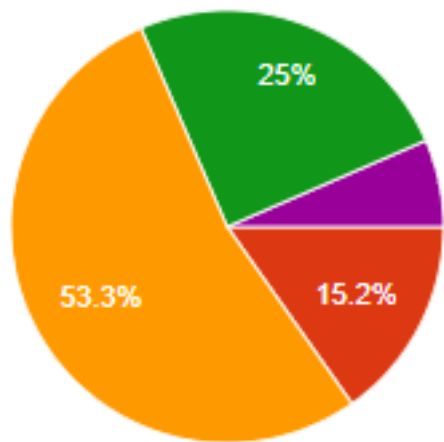
Антон Пенев и Димо Желев,
съорганизатори на Travel Academy
Пресконференция по темата в БТА

Изводи от изследването:

- Маркетингова изостаналост на хотелиерите
- Неразбиране на новите очаквания на туриста
- Повърхностна дигитална идентичност
- Подценяване на индивидуалните туристи
- Даване власт на ОТА над маркетинга на хотела

От 425 места за настаняване:

Категоризация (брой звезди)



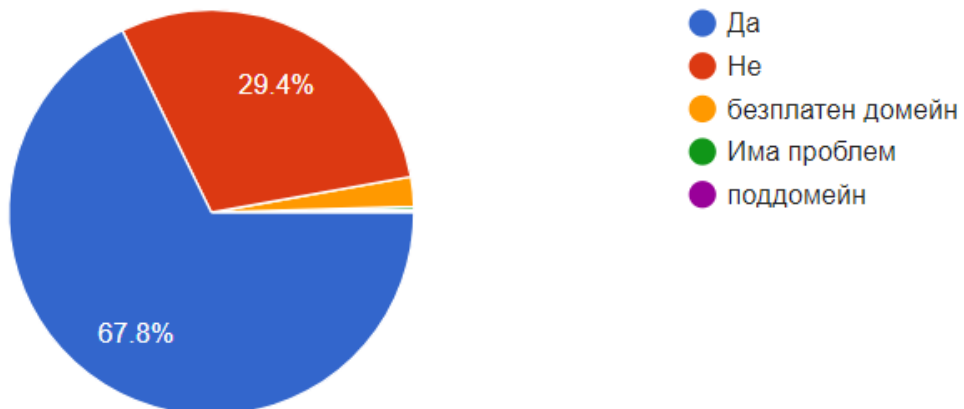
Равномерно подбрани според локация:

- Морски курорти
- Планински курорти
- Спа курорти
- Градове
- Села

От 425 места за настаняване:

Има ли уебсайт хотела?

425 responses



Статистика на международно ниво:

- 76% от резервациите стават през ОТА, но
- 50% от потребителите ще посетят сайта на хотела, дори да резервират с bxxking.com
- Най – нерентабилният вариант за хотелиера е да се откаже от сайта в полза на сайт като bxxking.com. Това засилва бранда на ОТА за сметка на хотела.

Източник: Statista.com

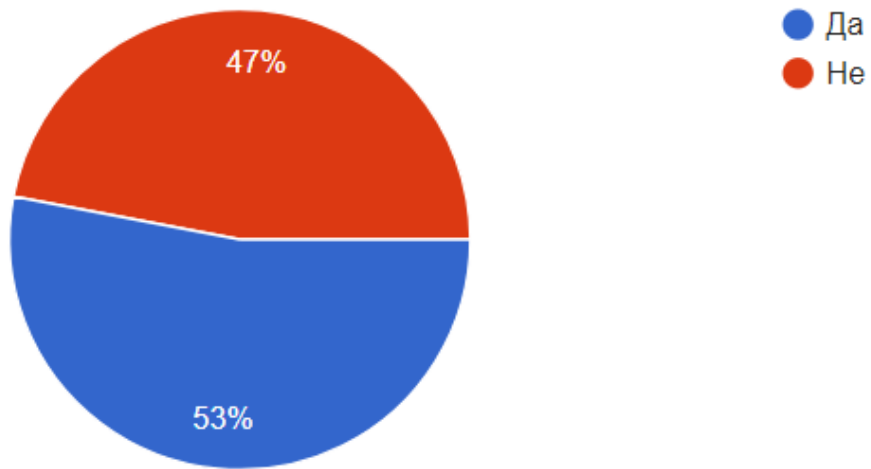
Извод:

- Не предавайте контрола върху резервациите на вашият хотел върху ОТА, ако искате в дългосрочен план потребителите да се интересуват от вас!

От 425 места за настаняване:

Наличие на мобилна/респонсив версия

300 responses



Статистика на международно ниво:

- 40% от потребителите ще напуснат сайта на хотела, ако няма мобилна версия
- 2300% е ръстът на резервациите направени през мобилен телефон от 2011 до 2017г.
- 42% от всички резервации се правят през мобилно устройство.
- Очаква се до 2020 делът на мобилните резервации да надвиши този на десктоп осъществените

Източник E-marketer

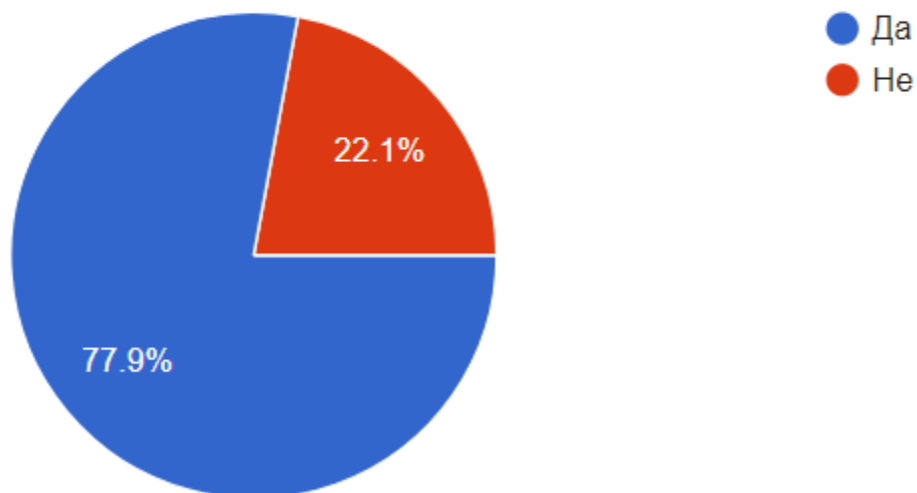
Извод:

- От 1 до 2ма на 5 потребители няма да осъществят резервация в сайта на хотела, понеже няма мобилна версия

От 425 места за настаняване:

Има ли цени на уебсайта на хотела?

299 responses



На международно ниво:

- 73% от потребителите не биха потърсили контакт от сайта на хотела, ако там няма цени,
- За 36% от потребителите ако няма показана наличност, хотелският сайт не е предпочитано място за резервиране.

Източник: reportlinker.com

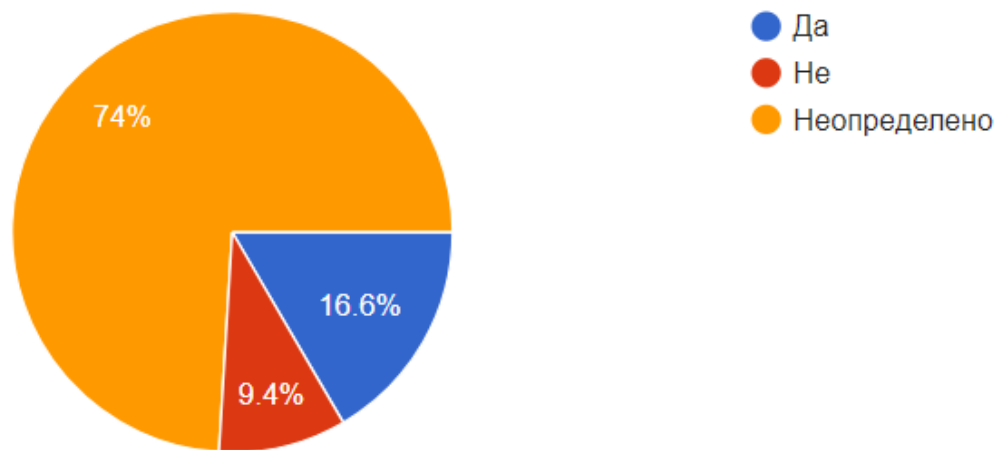
Извод:

- Ако нямате цени на уебсайта си губите около 3/4ти от потребителите си
- Ако не поддържате информация за наличност губите 1/3та от потребителите на сайта си.

От 425 места за настаняване:

При налични цени - Валидни ли са цените?

235 responses



На международно ниво:

- Неактуалните цени са причината 58 % от потребителите да напуснат сайта ви.
- Ако потребителите не са сигурни за показаните цени, 68% няма да ви потърсят. Ще ползват друг канал за резервация в който чувстват сигурност.

Източник fatbit.com

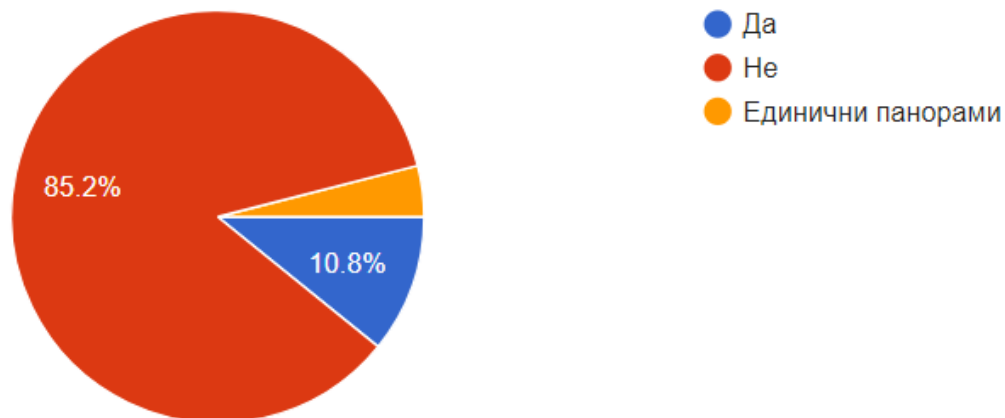
Извод:

- Невалидните цени са най- лесния начин да отблъснете потребителя от сайта си.

От 425 места за настаняване:

Наличие на 360°разходки в Google

425 responses



Независимо проучване, поръчано от Google:

- Около 2 пъти е по – вероятно потребителя да има интерес за резервация на обекта обект, ако вижда неговата 360 градусова панорамна разходка