

Rate Connect: Reservas diretas facilitadas para hoteleiros independentes

Promova os preços do website do seu
hotel no trivago



★★★★ Hotel

Hotel Fantastico

O nosso preço mais baixo

✓ Site do hotel

✓ Cancelamento gratuito

€ 174

3 noites por €522

Ver oferta >

Índice

1

trivago

2

Rate Connect

3

Parceiros técnicos

4

Configuração da
campanha

5

Gerir e acompanhar
campanha

6

Faturação

7

Serviço de apoio

8

Glossário

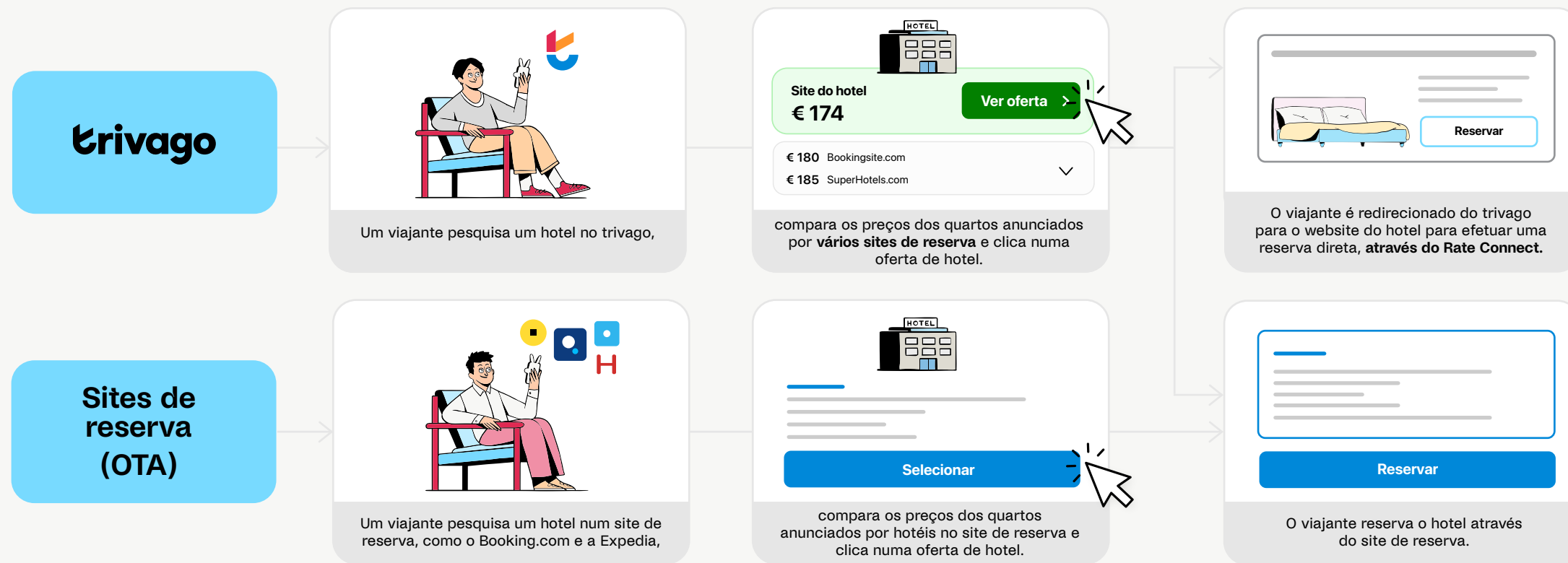


1

trivago

trivago versus sites de reserva

Muitos hoteleiros assumem que o trivago é um site de reserva, onde os viajantes podem reservar as suas necessidades de viagem, desde carros a hotéis e voos. De facto, o trivago é uma **metapesquisa de hotéis**, onde os viajantes pesquisam e comparam preços de hotéis anunciados por centenas de sites de reservas. Veja aqui como funcionam em conjunto e de forma diferente para os viajantes e hoteleiros.



Acrescente o trivago no seu portfólio

Na qualidade de um dos líderes mundiais em metapesquisa de hotéis, o trivago atrai milhões de viajantes de todo o mundo em busca dos melhores preços, ajudando-os a encontrar os alojamentos certos.

Damos aos **hoteleiros independentes** a possibilidade de competir no mercado do trivago ao oferecer produtos concebidos especialmente que **aumentam a visibilidade** e **impulsionam as reservas diretas** a um custo competitivo.



+2 mil milhões
de comparações de
preços diárias



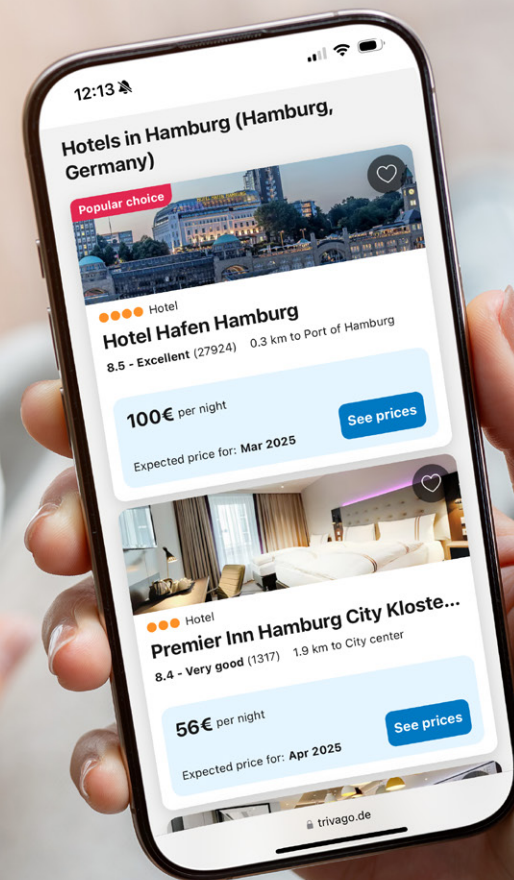
+7 milhões
de pesquisas diárias

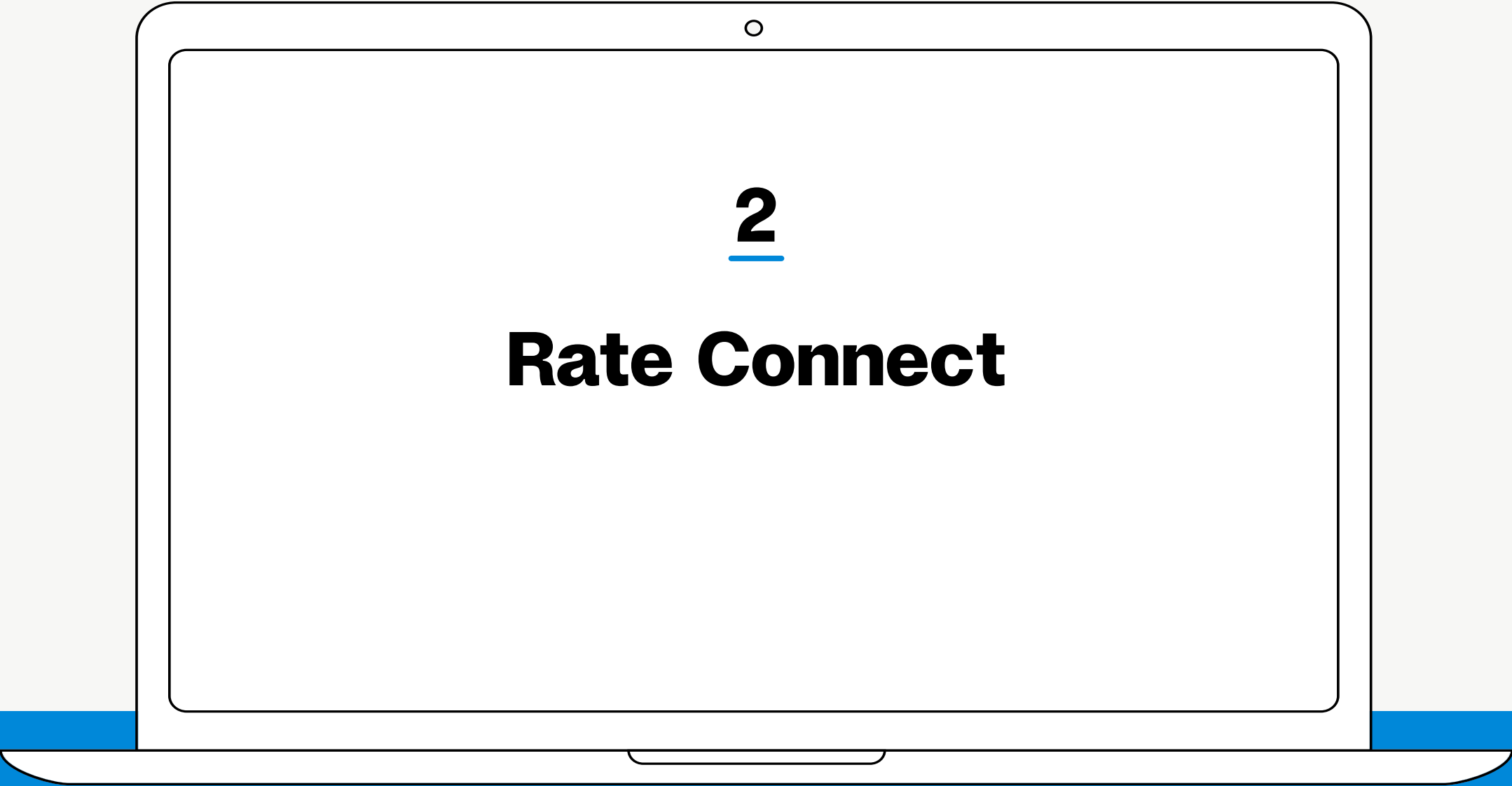


5 milhões
de hotéis e alojamentos
alternativos



53
websites e aplicações
localizados



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '2' and 'Rate Connect'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with its base resting on a solid blue surface. The background is a light gray.

2

Rate Connect

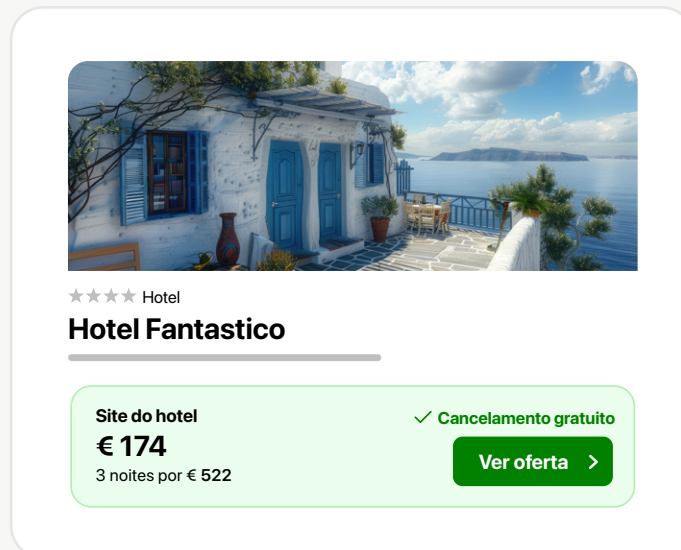
Anuncie os preços do seu website no trivago

No mundo competitivo das reservas de hotéis, a visibilidade e os preços são cruciais para preencher os quartos. Uma vez que o "Preço" é o principal filtro para os viajantes que pesquisam alojamentos no trivago, o **Rate Connect** permite-lhe **anunciar os preços do seu website mais baixos** e competir eficazmente com os sites de reserva e os hotéis da concorrência.



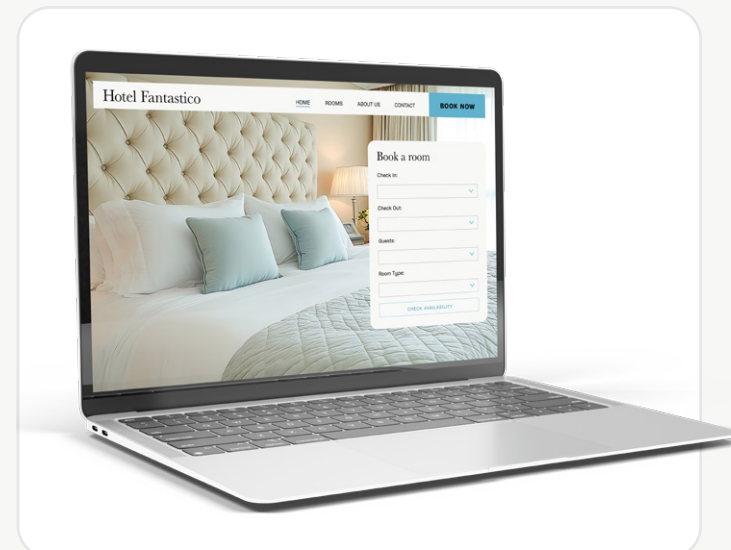
Alcance mais viajantes

Promova os preços do seu website nos mercados do trivago aceites pelo seu fornecedor de conectividade.



Influencie a sua visibilidade

Influencie o nível de visibilidade dos preços do seu website no trivago com base na percentagem de comissão que escolher.



Assuma a gestão das relações com os clientes

Comece a comunicar com os seus futuros clientes a partir do momento em que fazem a reserva e muito depois do check-out.

Começar uma campanha

A campanha de **pagamento por estadia do Rate Connect** (custo por aquisição) ajuda a obter reservas diretas com **risco zero** e com uma ótima eficiência de custos.

E o melhor de tudo? Independentemente do momento em que os futuros clientes reservem e façam o check-in, só pagará uma comissão sobre a reserva direta **depois de terem concluído a sua estadia**.



Opções de comissão

Escolha entre 12%, 15%, 18%, 20% e 25% para as suas reservas diretas.



100% de automatização

Deixe que o trivago faça o trabalho árduo por si com esta campanha totalmente automatizada.



Dados analíticos diários

Mantenha-se atualizado sobre o desempenho da sua campanha e as reservas diretas.

A disponibilidade desta campanha de custo por aquisição varia consoante a configuração dos parceiros técnicos.



Melhore a visibilidade e o potencial de reservas

A **posição de topo** é o local mais desejado para anunciar ofertas de hotéis. Com efeito, é a posição que recebe mais cliques, o que a torna um fator determinante para a participação dos viajantes.



★★★★★ Hotel

Hotel Fantastico

O nosso preço mais baixo

Site do hotel ✓ Cancelamento gratuito

€ 174

3 noites por € 522

Ver oferta >

Bookingsite.com € 180
Ver oferta >

SuperHotels.com € 183
Ver oferta >

Com as **Oportunidades** do **Rate Connect**, pode melhorar as hipóteses de os preços do seu website aparecerem nesta posição estratégica para um aumento da quota de cliques com uma percentagem de comissão mais elevada.

Comissão de 12%

Comissão de 15%

Estimativa de aumento na posição de topo: ↗ 24%

Comissão de 18%

Estimativa de aumento na posição de topo: ↗ 43%

Recomendado

Comissão de 20%

Estimativa de aumento na posição de topo: ↗ 81%

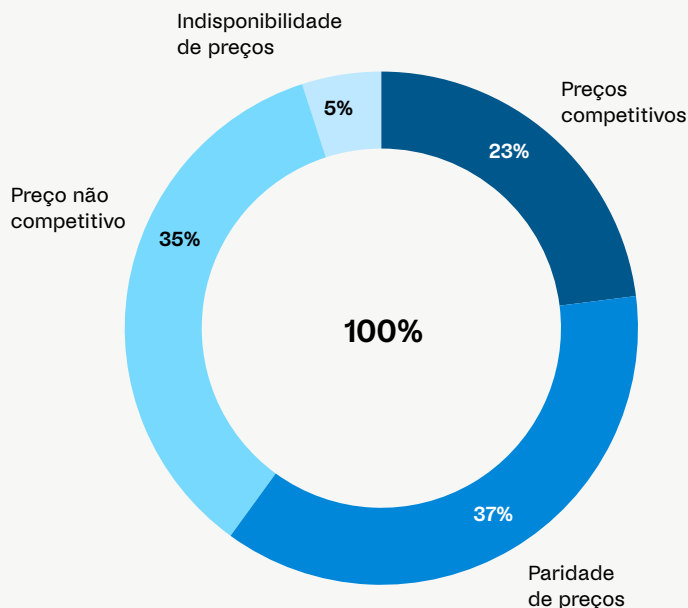
Comissão de 25%

Estimativa de aumento na posição de topo: ↗ 107%

Mantenha a competitividade e supere a concorrência

Não tem muito tempo para verificar a competitividade das suas tarifas no trivago? Estamos aqui para ajudar!

Vamos fornecer-lhe os dados essenciais de que necessita para se manter a par de tudo:



Preços competitivos 23%



Os preços do seu website **foram os mais baixos** de todas as tarifas anunciadas que o trivago recebe para o seu alojamento.

Paridade de preços 37%



Os preços do seu website **foram os mais baixos** e competiram com outras tarifas anunciadas que o trivago recebe para o seu alojamento.

Preço não competitivo 35%



Os preços do seu website **não foram os mais baixos** de todas as tarifas anunciadas que o trivago recebe para o seu alojamento.

Indisponibilidade de preços 5%



Percentagem de vezes que o trivago **não recebeu** os preços do seu website para o seu alojamento.

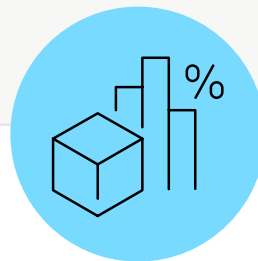
As oportunidades do Rate Connect estão disponíveis com base num mínimo de 100 impressões do alojamento no trivago num período de 30 dias. Pode verificar as suas impressões na página principal do Business Studio.

Otimize a sua campanha

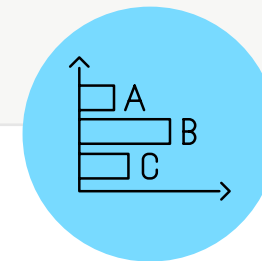
Com o Rate Connect, pode tirar partido da influência do trivago como metapesquisa para **direcionar mais tráfego qualificado para o seu website**, onde tem controlo sobre as reservas diretas e oferece aos viajantes uma experiência de reserva segura e sem problemas.



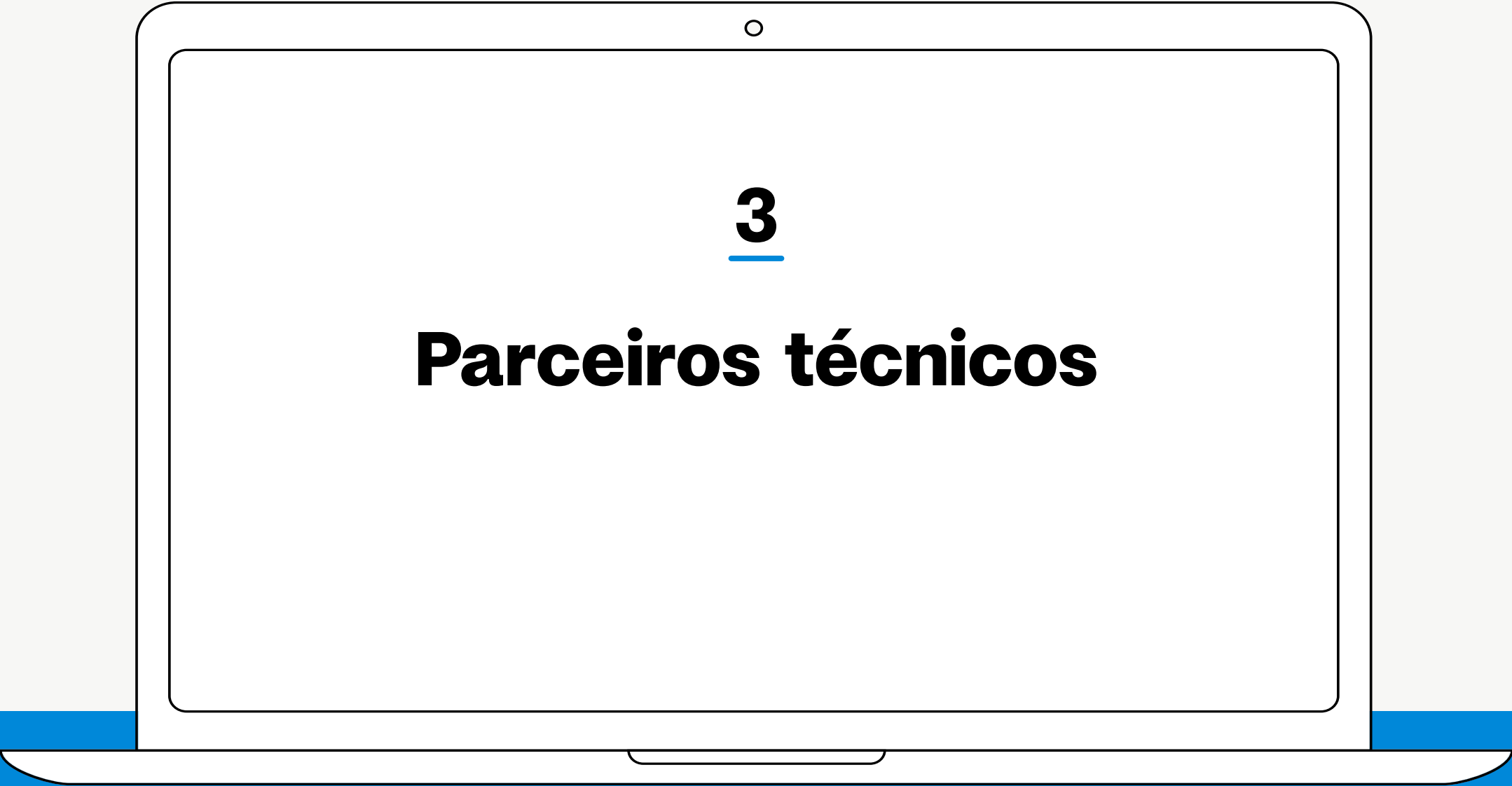
Mantenha sempre a sua campanha ativa. Uma campanha em pausa removerá os preços do seu website do trivago e o link para a sua página de reservas.



Verifique regularmente os seus dados analíticos para acompanhar o seu **desempenho** no **trivago** e com o **Rate Connect**.



Certifique-se de que **os preços do seu website são os mais baixos** em comparação com os hotéis concorrentes e com as tarifas que os sites de reserva anunciam para o seu alojamento.

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '3' with a blue underline, followed by the text 'Parceiros técnicos' in bold black font. The laptop is shown from a front-facing perspective, with its base and keyboard area visible at the bottom. The background is a solid light gray, and the laptop sits on a blue surface.

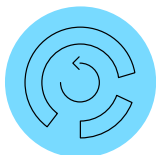
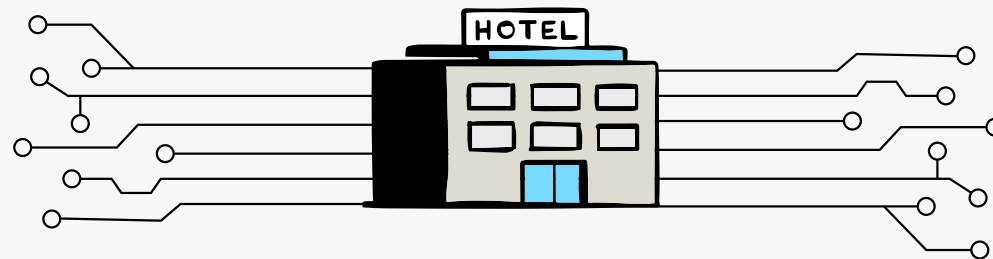
3

Parceiros técnicos

Comece a estabelecer contacto com um parceiro técnico

No mercado digital atual, a conectividade sem falhas e a ampla distribuição são essenciais para que os hoteleiros independentes prosperem.

O que um parceiro técnico pode oferecer-lhe:



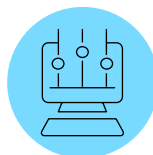
Sistema de gestão de alojamentos (PMS):
Simplifique as operações diárias – desde o serviço de limpeza até às reservas – para uma maior eficiência.



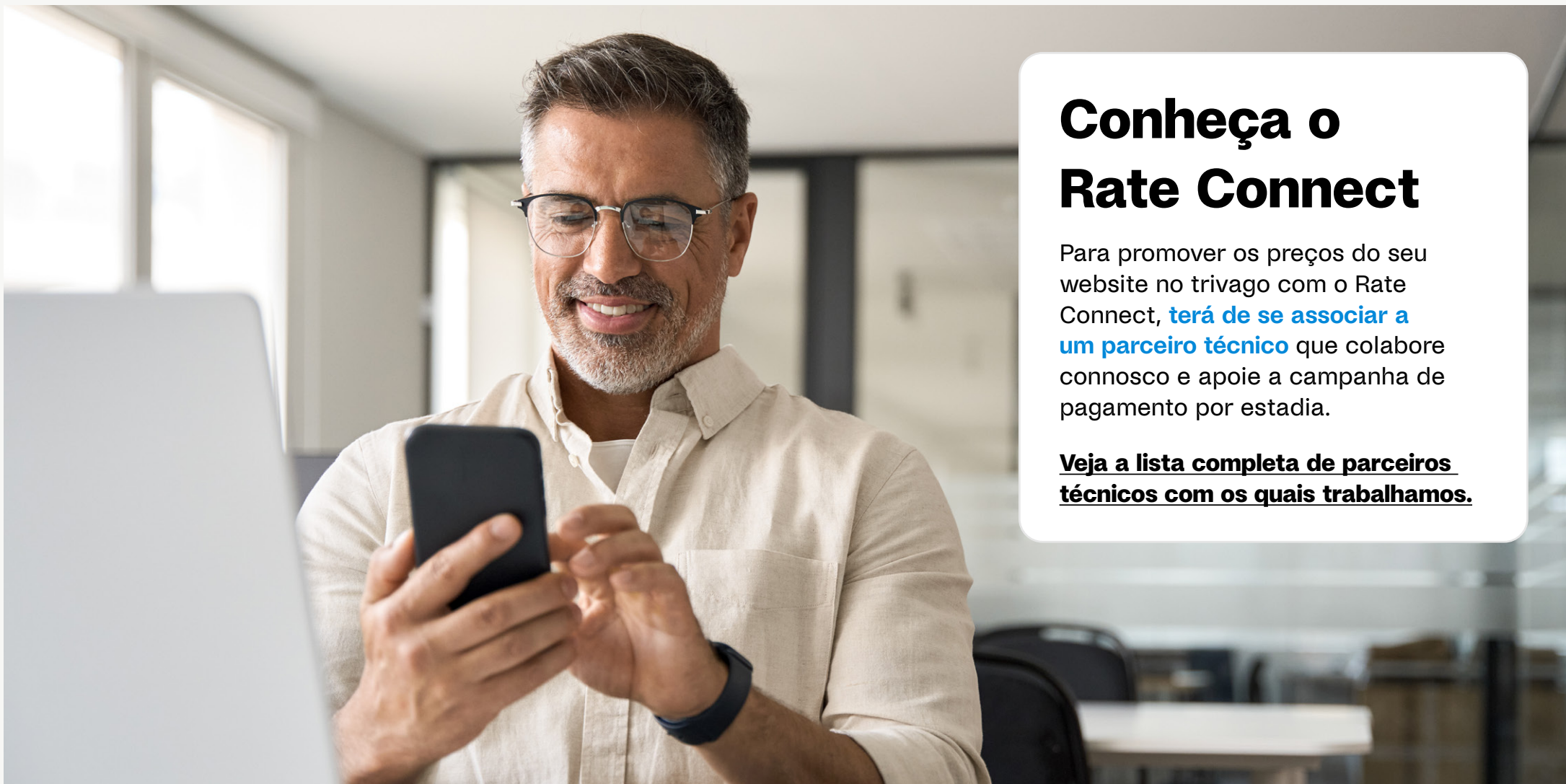
Sistema de reservas:
Garanta reservas diretas dos viajantes no seu website com uma experiência de reserva sem complicações.



Channel manager:
Associe o seu sistema de gestão de alojamentos para atualizar as tarifas e a disponibilidade em várias plataformas de forma rápida e fácil.



Sistema central de reservas (CRS):
Faça a gestão de tarifas, disponibilidade, reservas e distribuição em vários canais.



Conheça o Rate Connect

Para promover os preços do seu website no trivago com o Rate Connect, **terá de se associar a um parceiro técnico** que colabore connosco e apoie a campanha de pagamento por estadia.

Veja a lista completa de parceiros técnicos com os quais trabalhamos.

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '4' and 'Configuração da campanha'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue bar at the bottom representing the keyboard area.

4

Configuração da campanha

Como configurar a sua campanha

Precisa de:

✓ Uma conta Business Studio

Já fez o registo? Ótimo!

Ainda não registou o seu alojamento no [trivago Business Studio](#)?

Pode fazê-lo hoje mesmo – é **gratuito**.

✓ Um parceiro técnico

O trivago trabalha com mais de 60 parceiros técnicos para apoiar os hoteleiros de todo o mundo com a campanha de pagamento por estadia do Rate Connect.

[Consulte os nossos parceiros aqui.](#)

✓ Uma ligação verificada

Contacte o seu parceiro técnico e solicite que os preços e a disponibilidade do seu website sejam distribuídos ao trivago para o Rate Connect.



Como configurar a sua campanha

1. Inicie sessão no trivago Business Studio.

O seu endereço de e-mail

admin@hotel.com

Seguinte

2. Aceda ao Rate Connect e clique em Criar campanha.

Início

Rate Connect

Business Studio+

Informações sobre o alojamento

Criar campanha

3. Reveja os destaques da campanha de pagamento por estadia.







Continuar

4. Opte pela percentagem de comissão recomendada ou escolha a que melhor se adapta às suas necessidades.

12%

15%

18%

20%

25%

Recomendado

Quanto mais alta for a comissão, maior será a sua visibilidade.

Como configurar a sua campanha

5. Selecione a moeda que pretende utilizar para o pagamento.

Nota: Não será possível mudar de moeda após a primeira faturação da sua campanha.

€ – Euro

6. Introduza o seu endereço de faturação, incluindo o seu NIF, se aplicável.

Endereço de faturação

7. Indique o seu método de pagamento para o Rate Connect.

+ Adicionar um novo método de pagamento

☐ Cartão de crédito/débito
 ☐ Débito direto (SEPA)

Aceitamos cartões de crédito e de débito, bem como pagamentos em euros dos 36 países da zona SEPA.

8. Assinale a caixa para confirmar que aceita os termos e condições e, em seguida, inicie a sua campanha.

☒ Aceito os seguintes [Termos e Condições](#).

Iniciar campanha

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '5' and 'Gerir e acompanhar campanha'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue bar at the bottom representing the base or a background element.

5

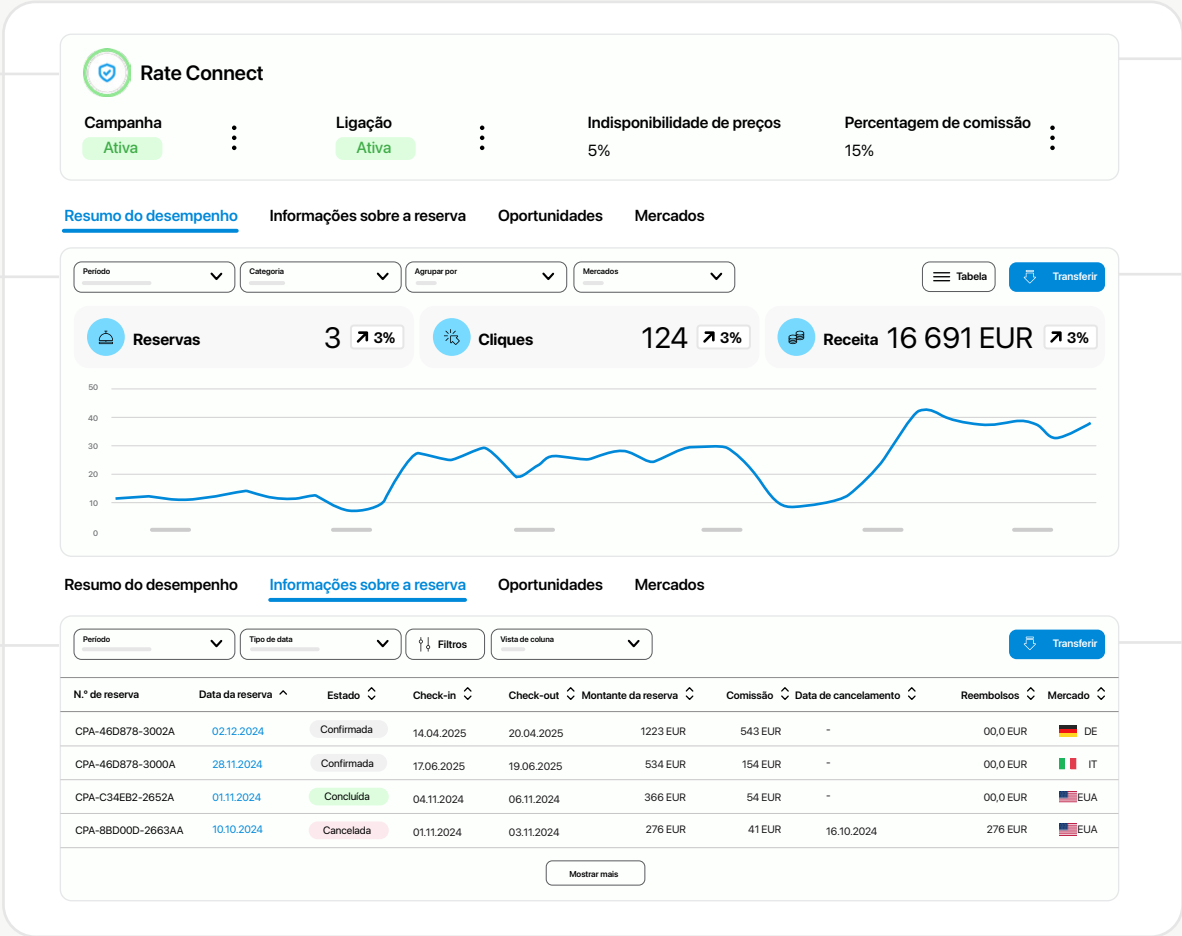
**Gerir e acompanhar
campanha**

Gira a sua campanha e acompanhe o seu sucesso

Verifique o estado da campanha e da ligação.

Utilize as opções de filtro para ordenar os dados analíticos.

Filtre e reveja os detalhes das reservas diretas.



Verifique a percentagem de comissão atual e altere-a quando necessário.

Monitorize as principais métricas num formato de tabela e gráfico, com a opção de transferir os dados.

Transfira dados analíticos e detalhes sobre reservas diretas.

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '6' and 'Faturação'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue horizontal bar at the bottom representing the base or a surface.

6

Faturação

Como funciona a faturação

Independentemente do momento em que gera uma reserva direta com o Rate Connect, o trivago cobrará-lhe-á **apenas após o check-out dos clientes**.

O montante cobrado baseia-se numa das percentagens de comissão disponíveis que escolher para a sua campanha de pagamento por estadia. Uma reserva direta cancelada não lhe será cobrada, a não ser que receba uma parte ou a totalidade do valor da reserva.

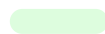


Olá,
Hoteleiro

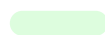


Faturação

Faturas



Transferir



Transferir

As faturas são enviadas por e-mail e também podem ser transferidas em **Faturação**, na sua conta do Business Studio.



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '7' and 'Serviço de apoio'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a small circle representing the camera lens at the top center of the bezel. The background is a solid light gray, and the laptop sits on a solid blue surface.

7

Serviço de apoio

**Tem dúvidas ou
precisa de ajuda
para configurar a
sua campanha Rate
Connect?**

[Marque uma reunião](#)
com a nossa equipa de
Customer Success!



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the text '8' and 'Glossário'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective, with a blue horizontal bar at the bottom representing the base or a surface.

8

Glossário

Termos do setor – desde tecnologia hoteleira a metapesquisa

Agências

Empresas que apoiam os hotéis na estratégia de marketing.

Canais de distribuição

Plataformas onde os quartos são vendidos diretamente (por exemplo, website do hotel) ou indiretamente (por exemplo, sites de reserva, metapesquisa).

Channel Manager

Software que automatiza as atualizações de preços e de inventário em várias plataformas de reservas para evitar sobrerreservas.

Comparador de preços

Ferramenta que recolhe dados de mercado, incluindo:

- Preços da concorrência
- Preços nos canais de distribuição
- Procura local e ocupação
- Eventos e feriados da região

Competitividade dos preços

Estratégia de fixação de preços atrativos para o público-alvo, mantendo a rentabilidade.

Custo por aquisição (CPA)

Um modelo baseado em comissões em que as taxas são aplicadas apenas quando é efetuada uma reserva.

Custo por clique (CPC)

Um modelo de pagamento em que as taxas são aplicadas sempre que alguém clica num anúncio ou publicidade.

Gestão das relações com os clientes (CRM)

Sistema de gestão das interações com os clientes e potenciais clientes para melhorar o serviço, as vendas e a retenção.

Grossista

Um terceiro que compra quartos de hotel em grandes quantidades e os revende a sites de reserva e agentes de viagens.

Impressões

O número de vezes que um anúncio de hotel aparece nos resultados de pesquisa, independentemente dos cliques.

Indisponibilidade de preços

A percentagem de vezes que o preço de um alojamento não aparece nos resultados de pesquisa.

Metapesquisa de hotéis

Plataformas, como o trivago, que comparam ofertas de hotéis de vários sites de reservas e redirecionam os utilizadores para a reserva.

OTA (site de reserva)

Sites de terceiros, como o Booking.com e a Expedia, que vendem quartos de hotel e outros serviços de viagem.

Paridade de preços

Os preços dos quartos são os mesmos em todos os canais de distribuição.

Parceiro técnico

Uma empresa que oferece software que ajuda os hotéis a distribuir o inventário e a gerir as operações.

Sistema central de reservas (CRS)

Software utilizado para gerir a disponibilidade, as tarifas e as reservas nos canais de distribuição.

Sistema de reservas

Ferramenta que permite fazer reservas diretas no website de um hotel.

Sistema de gestão de alojamentos (PMS)

Software para gerir as operações do hotel, como reservas, receção e relatórios.

Taxa de cliques (CTR)

A percentagem de pessoas que clicam numa hiperligação de uma mensagem de marketing para visitar uma página Web.

Taxa de conversão

A percentagem de visitantes do website que concluem uma ação desejada, como fazer uma reserva.