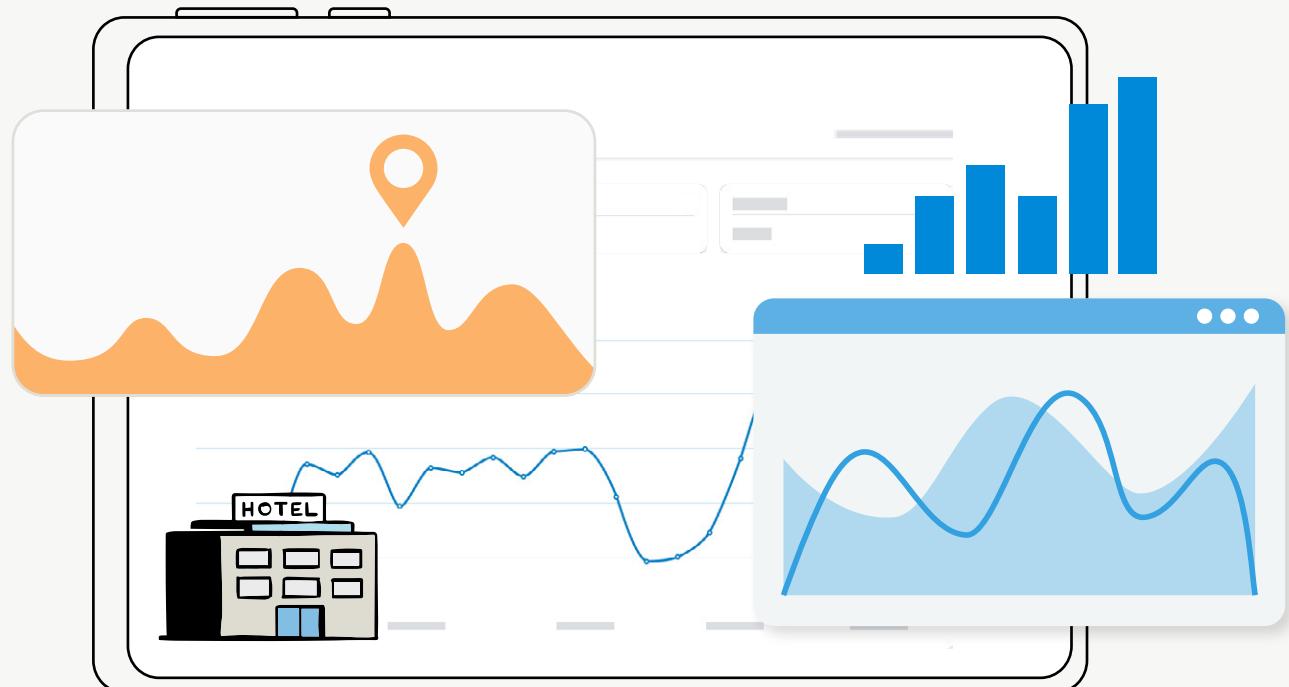


Business Studio+: promoção da marca e conhecimento de mercado para hoteleiros independentes

Destaque-se da concorrência no trivago com maior visibilidade e dados inteligentes do seu lado.



Índice

1

trivago

2

Business Studio+

3

Subscrição

4

Faturação

5

Serviço de apoio

6

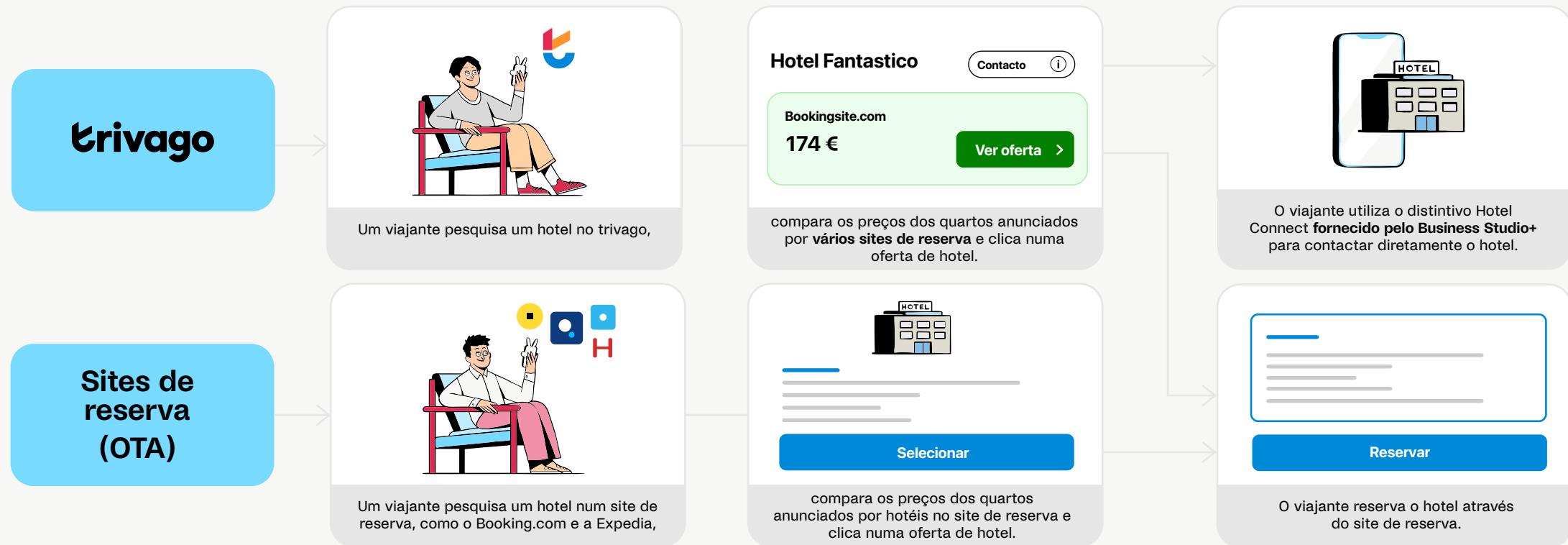
Glossário

1

trivago

trivago versus sites de reserva

Muitos hoteleiros assumem que o trivago é um site de reserva onde os viajantes podem reservar vários serviços de viagem, como veículos de aluguer, hotéis e voos. Mas não, o trivago é uma plataforma de **metapesquisa de hotéis** que ajuda os viajantes a pesquisar e comparar 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.



Arcrescente 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



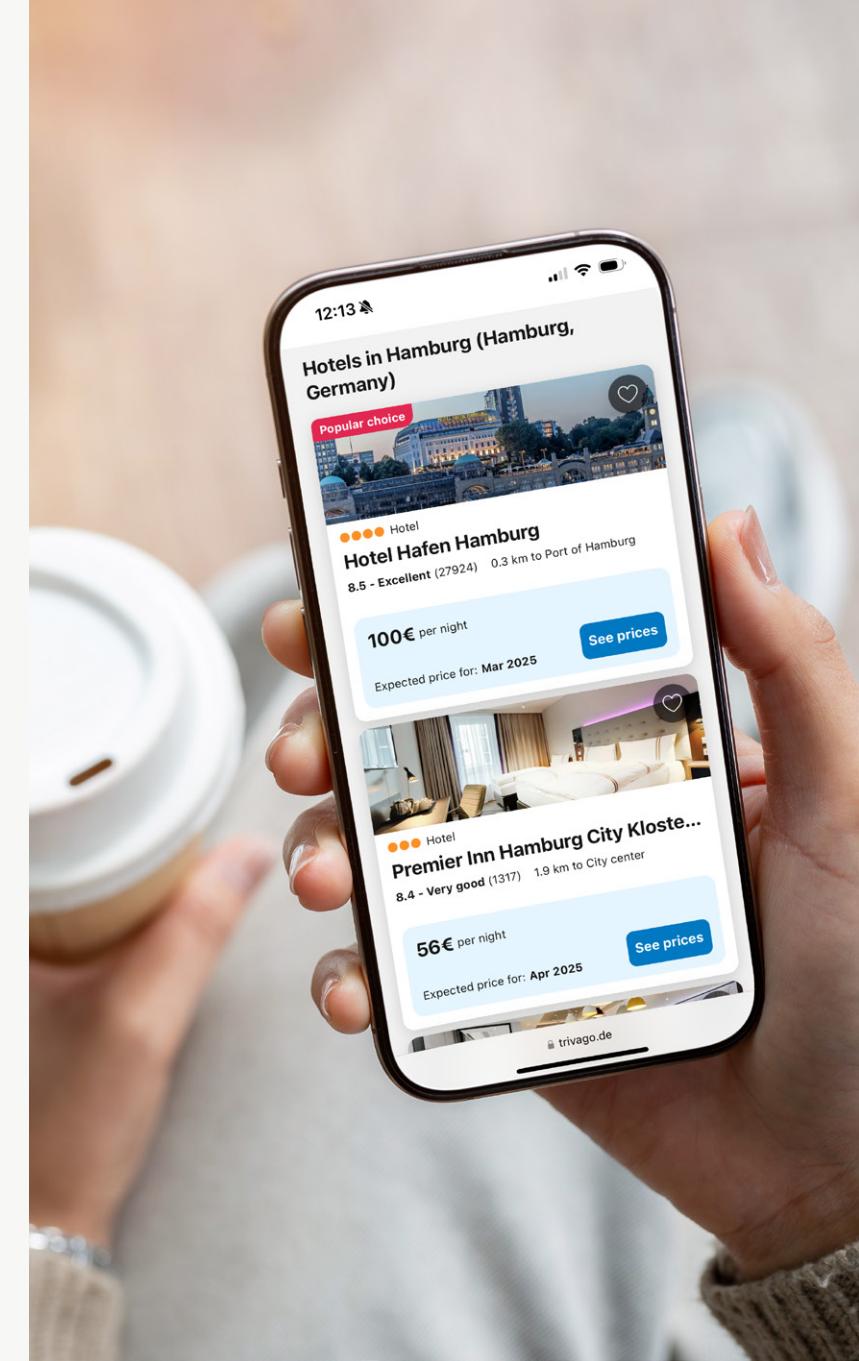
+7 milhões
de pesquisas diárias



5 milhões
de hotéis e alojamentos
alternativos



53
websites e aplicações
localizados



2

Business Studio+

Influência de mercado para atrair hóspedes

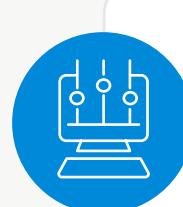
Para ter sucesso no cenário competitivo atual da hotelaria, é necessário entender o mercado e alcançar os hóspedes certos.

Ao combinar informações baseadas em dados com promoções direcionadas, o **Business Studio+** permite que os hoteleiros independentes **se destaquem** no trivago e **ganhem vantagem** sobre a concorrência.



Maior visibilidade

Aumente a exposição da sua marca numa das principais plataformas de viagens do setor, que lhe permite alcançar viajantes que procuram alojamentos como o seu.



Decisões baseadas em dados

Conheça as estratégias de preços dos seus concorrentes online e as tendências de pesquisa dos seus potenciais hóspedes no trivago para manter a competitividade.



Marketing estratégico

Promova a sua marca com ofertas promocionais que dão ao seu público-alvo no trivago mais uma razão para escolher o seu alojamento.

Ofertas de hotel

Atraia mais hóspedes com promoções exclusivas

Uma vez que está a competir com um grande número de hotéis no trivago, é importante captar a atenção dos viajantes nos resultados de pesquisa.

Com as ofertas de hotel, tem um espaço dedicado no trivago para **promover grandes ofertas** com as suas informações de contacto que despertam o interesse dos viajantes e incentivam as reservas.

- ✓ Destaque-se no trivago com o distintivo **de promoção clicável** no seu perfil, visível em **todos os dispositivos** e na **app do trivago**.
- ✓ Melhore a **experiência dos hóspedes** com benefícios de hotel que os clientes adoram.
- ✓ Personalize as ofertas com a designação **grátis** ou **desconto** e defina um prazo de validade ou mantenha-as abertas.
- ✓ Todas as **ofertas prontas** são traduzidas para os viajantes nos mercados com os quais o trivago é compatível.



Curiosidade

O trivago ajuda **mais de 50 milhões de viajantes** todos os meses a encontrar excelentes ofertas de hotéis em apenas alguns cliques.

Comparador de preços

Melhore a sua estratégia de preços

Pequenas diferenças de tarifas no trivago podem ter um grande impacto no desempenho do seu alojamento.

Para ajudar a manter a competitividade, o Comparador de preços fornece-lhe todos os detalhes de que necessita para **acompanhar as tarifas dos quartos da concorrência online durante todo o ano**. Desta forma, pode transformar as informações detalhadas em ações e planear eficazmente.

- Compare os **preços dos seus maiores concorrentes** em vários sites de reserva.
- Compare as tarifas para os tipos de quarto **com e sem pequeno-almoço**.
- Identifique a **tarifa mais baixa e a mais alta** no mercado.
- Obtenha uma **visão geral de até 180 dias** da evolução e das tendências de preços



Curiosidade

A nossa plataforma processa **mais de 2 mil milhões de comparações de preços todos os dias**. Certifique-se de que as suas tarifas se destacam nos resultados da pesquisa e feche o negócio.

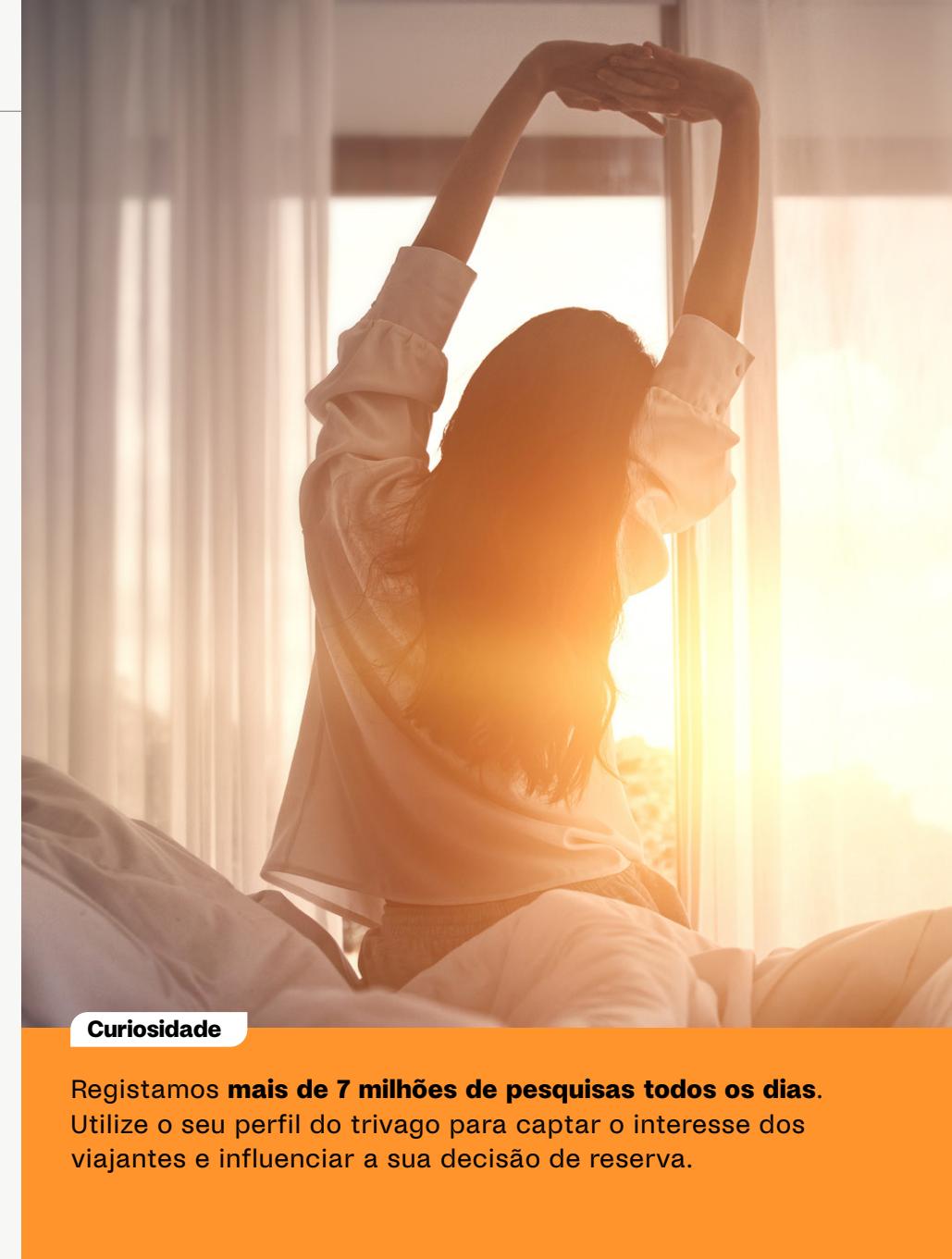
Perfil dos visitantes

Conheça o seu público-alvo no trivago

Quando souber que viajantes estão interessados no seu alojamento no trivago e compreender o que procuram, poderá criar iniciativas de marketing que os atraiam diretamente.

Para ajudar com o seu público-alvo no trivago, o Perfil dos visitantes oferece uma **visão clara de quem são estes potenciais hóspedes**.

- Verifique a **duração da estadia** que os viajantes têm interesse em reservar.
- Conheça os **períodos** em que os viajantes pretendem reservar (por exemplo, fim de semana ou dias úteis).
- Identifique os **países** de onde os viajantes estão a clicar.
- Compare o interesse dos viajantes no seu alojamento e na **concorrência**.



Curiosidade

Registamos **mais de 7 milhões de pesquisas todos os dias**. Utilize o seu perfil do trivago para captar o interesse dos viajantes e influenciar a sua decisão de reserva.

Hotel Connect

Torne-se mais acessível para os viajantes

Mesmo no mundo digital de hoje, os viajantes têm as suas formas preferidas de comunicação. Para que todos fiquem a ganhar, o **Hotel Connect** dá mais destaque aos seus dados de contacto no seu perfil com o **distintivo de contacto** clicável.

Um clique do viajante nesse distintivo mostra as suas **informações de contacto**, para que possam entrar em contacto consigo diretamente.

- Permita que os potenciais hóspedes acedam rapidamente ao seu **número de telefone, endereço de e-mail e à hiperligação do website**.
- Esteja ao alcance dos viajantes que reservam através dos seus **computadores portáteis, smartphones** e da **aplicação do trivago**.
- Aproveite as **reservas offline**.



Curiosidade

Com **53 websites e aplicações localizados** à disposição dos viajantes de todo o mundo, o seu próximo hóspede está apenas a um clique de distância.

3

Subscrição

Como iniciar a sua subscrição

1. Inicie sessão no trivago Business Studio.

O seu endereço de e-mail

Seguinte

3. Indique o seu método de pagamento.

+ 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.

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

Endereço de faturação

2. Aceda ao Business Studio+ e clique em "Atualizar agora".

Início Rate Connect **Business Studio+** Informações sobre o alojamento

Atualizar agora 

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

€ – Euro

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

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



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

Iniciar subscrição

4

Faturação

Como funciona a faturaçāo

O Business Studio+ funciona como uma **subscrição anual** com preços baseados no mercado.

A renovação é automática, mas pode cancelar no trivago Business Studio+ a qualquer momento antes da data de renovação automática.



Faturas

Transferir

Transferir

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



5

Serviço de apoio



Tem alguma questão?

Consulte as nossas perguntas frequentes no
Centro de Ajuda do trivago

6

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 sobreervas.

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.