



### Hotel Àmbit Barcelona Hakkında

- Bir aile şirketi olan otel 2015 yılında açılmış
- 36 odalı
- www.hotelambit.com

### Mirai Hakkında

- Oteller için doğrudan dağıtım çözümü sağlayıcısı
- Yetkili Otel Reklamları Entegrasyon İş Ortağı
- Genel merkezi Madrid, İspanya'da
- www.mirai.com

### Hedefler

- Dağıtım maliyetlerini en aza indirmek
- Brüt işletme kârını en yüksek düzeye çıkarmak
- Getiriyi artırmak

### Yaklaşım

- Google Otel Reklamlar'ını kullanmaya başladı
- Tıklama başına maliyet modelini kullanarak optimizasyon gerçekleştirdi

### Sonuçlar

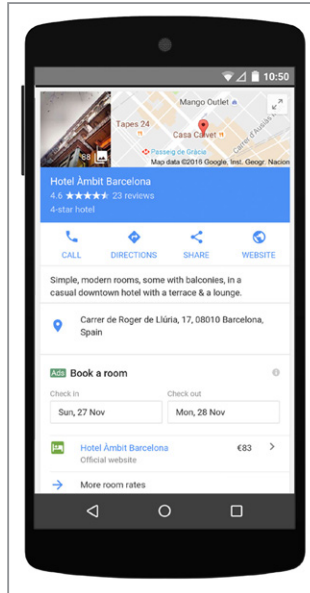
- %9,5 dönüşüm oranı
- %2.465 reklam harcamalarından elde edilen gelir oranı
- Karşılaştırılabilir dağıtım kanallarına kıyasla %67'ye varan daha düşük satış maliyeti
- Genel web sitesi satışlarına %10'a varan oranda katkı

## Hotel Àmbit'in Google Otel Reklamları kampanyasında reklam harcamalarından elde edilen gelir oranı %2.465. Ayrıca %67'ye varan daha düşük satış maliyetiyle diğer dağıtım kanallarını da geride bırakıyor.

Barcelona'daki 36 odalı Hotel Àmbit, sadece doluluk oranını artırmak yerine dağıtım maliyetlerini en aza indirmeye, brüt işletme kârını en yüksek düzeye çıkarmaya ve getiriyi artırmaya odaklanmış küçük bir aile şirketi. Hotel Àmbit'in dijital varlığı, otele danışmanlık hizmeti veren Mirai tarafından tasarlanan bir web sitesi aracılığıyla rezervasyon oluşturma ve tüketicilerin rezervasyonu kolayca tamamlayabilmelerine yardımcı olma amacını taşıyor.

Ana dağıtım kanalları nispeten yüksek satış maliyetine sahip olduğundan Mirai ve Hotel Àmbit her zaman yeni kanallarla çalışarak maliyetleri azaltmanın yollarını arıyor. Bir Google Otel Reklamları Entegrasyon İş Ortağı olan Mirai, Google Arama Ağ'ını kullanarak Hotel Àmbit'in fiyatlarını ve müsaitlik durumunu tanıtan bir kampanya hazırladı. Ekip daha sonra tıklama başına maliyet modelini kullanarak kampanyayı optimize etti.

Bu yaklaşımın avantajları beklentileri fazlasıyla aştı: Otel Reklamları'nın sağladığı dönüşüm oranı %9,5 iken reklam harcamalarından elde edilen gelir oranı %2.465 oldu. Bu yöntem şimdi markanın genel web sitesi satışlarına %10'a varan oranda katkı sağlıyor. Dahası, Otel Reklamları karşılaştırılabilir dağıtım kanallarına kıyasla %67'ye varan daha düşük satış maliyeti sunuyor.



Bunun nedenlerinden biri de Otel Reklamları'nda iptal oranının son derece düşük olması (%5 veya daha az). Diğer kanallardan bazıları %50'ye varan iptal oranlarına sahip ve bu durum hem gelir kaybına yol açıyor hem de getiri yönetimini olumsuz etkiliyor.

"Otel Reklamları, dağıtım maliyetlerimizi ve dijital seyahat acentelerine bağımlılığımızı azaltarak işletme geliri yerine getiriyi artırmamıza yardımcı oldu," diyen Genel Müdür Carlos Santos Alameda sözlerini şöyle sürdürüyor: "Google, dijital seyahat acentelerinde olduğu gibi vergiler üzerinden komisyon almadığı için, bu durum kanala ek getiri sağlıyor."

---

*“Otel Reklamları deneyimimiz oldukça olumlu; oranlar da getiri de yüksek oldu. Reklamlar, dağıtım maliyetlerimizi azaltmamıza yardımcı olan temel bir bileşen.”*

**Carlos Santos Alameda, Genel Müdür, Hotel Àmbit Barcelona**

---

Hotel Àmbit bundan sonra analizler kullanıp rezervasyonları doğrudan karşılaştırarak yeni analizler üretmeyi planlıyor. Santos, “İleride Otel Reklamları'nı kanal olarak kullanıp doğrudan müşteriler elde etmek ve bunları sadık müşterilere dönüştürerek elimizde tutmak istiyoruz,” diyor.