



A Próxima Geração de Precificação de Hotéis:

Como Vencer em um Mercado
Dinâmico e Incerto

A Nova Realidade dos Preços na Hotelaria

A indústria hoteleira passou por uma mudança radical. O boom pós-pandemia, impulsionado pela demanda reprimida e pelas interrupções na cadeia de suprimentos, criou uma onda temporária de lucros fáceis. Hoje, esse cenário é muito diferente.

A demanda está diminuindo. A inflação e a incerteza macroeconômica estão remodelando a maneira como e onde os viajantes gastam. Os hóspedes se tornaram mais sensíveis ao preço, comparando o valor antes de confirmar uma reserva. Como resultado, os hoteleiros não podem mais depender do fluxo espontâneo de reservas. O melhor preço agora exige decisões de precificação mais inteligentes, rápidas e estratégicas. Mas as ferramentas antigas não foram feitas para esse nível de complexidade. **É aí que entram as soluções de precificação de última geração.**

Este eBook explora como hotéis inovadores estão deixando de lado os sistemas tradicionais para adotar soluções de precificação automatizada e dinâmica, impulsionadas por dados em tempo real, previsão inteligente e controles estratégicos. Você verá o que mudou, por que isso é importante e como os hotéis líderes estão usando a tecnologia para superar o mercado — em grande escala.

Contents

Além do Preço: O Que Realmente Move a Gestão de Receitas

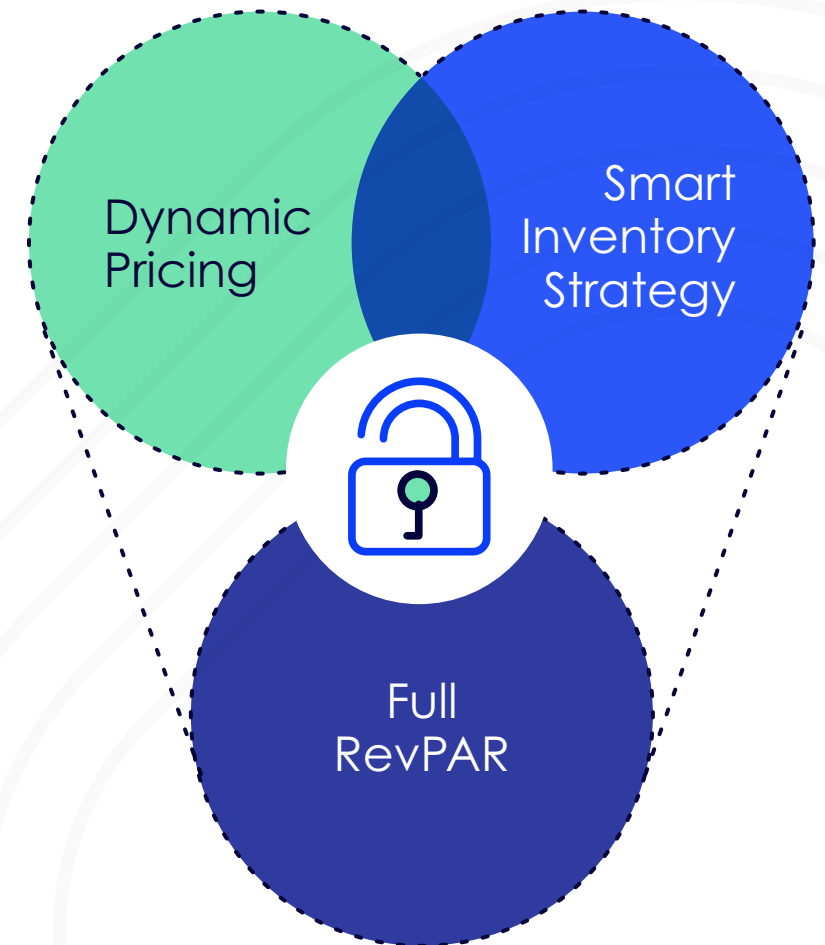
Muitos sistemas de gestão de receitas (RMSs) focam apenas em precificação, mas a tarifa é apenas uma alavanca. A otimização de fato inclui também controles de disponibilidade e inventário.

Para gerar o lucro máximo, os hotéis precisam gerenciar padrões de estadia e comportamentos de reserva.

Controles como estadia mínima, restrições próximas à data de chegada e regras de duração da estadia (LOS) são ferramentas poderosas quando aplicadas estrategicamente. Um bom exemplo é o Munich Marriott durante a Oktoberfest. Em vez de bloquear todas as tarifas com desconto, o hotel usa regras de estadia mínima para oferecer tarifas reduzidas a hóspedes que reservam períodos mais longos, incluindo noites intermediárias.

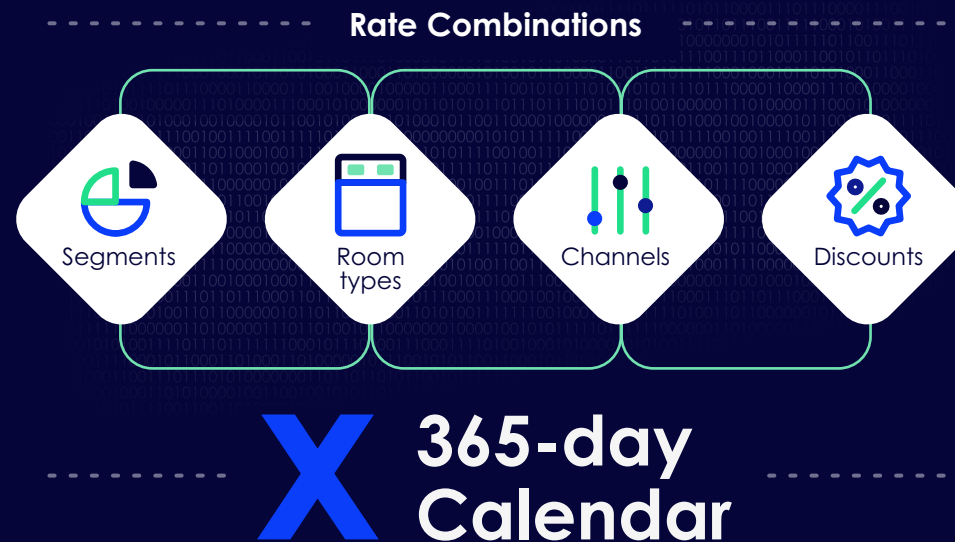
O resultado? Um aumento de 12,3% na receita, mesmo com uma tarifa média diária (ADR) mais baixa.

A precificação dinâmica deve ser combinada com uma estratégia inteligente de inventário para liberar o potencial total de receita por quarto disponível (RevPAR). Automatizar esses controles deixa a equipe menos sobrecarregada e garante uma execução consistente ao longo do tempo, sem a necessidade supervisão manual que pode ser demorada.



Pricing + inventory controls together drive higher RevPAR.

Por Que a Precificação de Hotéis Se Tornou Tão Complexa



Rate combinations multiplied across 365 days create overwhelming complexity.

A complexidade da precificação de hotéis se intensificou. Agora, existem centenas de combinações de tarifas entre segmentos, tipos de quarto, canais e descontos, multiplicadas ao longo de um calendário de 365 dias. A cada dia que passa, essa complexidade se acumula.

Alguns hotéis ainda dependem de planilhas ou não têm ferramentas automáticas, deixando a precificação totalmente manual. Outros usam sistemas antigos que prometem automação completa, mas funcionam como verdadeiras caixas-pretas. Quando falta transparência, os usuários frequentemente ignoram as recomendações, transformando a automação novamente em trabalho manual.

Em ambos os casos, o resultado é o mesmo: decisões mais lentas, execução inconsistente e receita perdida. O excesso de tarefas operacionais também está cobrando seu preço. Gerentes de receita estão se afogando em painéis e dados, muitas vezes obrigados a trabalhar em sistemas que criam mais atrito do que clareza. O burnout está aumentando enquanto a precificação estratégica vai ficando de lado.

A solução não é mais dashboards. São sistemas escaláveis que fazem o trabalho pesado, permitindo que os revenue managers se concentrem em estratégias de alto valor, e não em tarefas manuais de baixo impacto.

Menu to be updated

Menu to be
updated

Da Demanda Crescente a uma Nova Realidade Sensível a Preços

O setor de viagens se recuperou de forma significativa após a COVID-19. A oferta estava limitada, a demanda era alta e as tarifas médias diárias (ADRs) dispararam. Para muitos hotéis, os lucros fluíam facilmente. Mas essa era a exceção, não a regra.

Hoje, a combinação de inflação, incertezas econômicas e hóspedes cada vez mais sensíveis ao preço mudou o cenário. Os padrões de reserva estão menos previsíveis, os viajantes estão comparando valor com muito mais cuidado e a demanda está se fragmentando.

Para prosperar nesse novo ambiente sensível a preços, os hotéis devem ir além da precificação reativa e adotar estratégias proativas baseadas em

dados. Em outras palavras, hotéis vencedores reagem rapidamente e definem preços de forma mais inteligente.

Aproveite a Retomada

Durante a crise financeira de 2008, enquanto outros reduziram custos, a Starwood Hotels investiu em análise de preços. O CEO chamou isso de uma estratégia para “aproveitar a retomada”. Quando a demanda voltou, a Starwood possuía preços mais inteligentes e estratégicos para superar seus concorrentes.

A mesma oportunidade existe hoje: hotéis que se adaptarem agora ganharão uma vantagem competitiva quando o mercado se recuperar.

A PRÓXIMA GERAÇÃO DE PRECIFICAÇÃO DE HOTÉIS

*Hotels must
move beyond
reactive pricing
and embrace
**proactive,
data-driven
strategies.***

Menu to be
updated

O Preço Invisível da Tecnologia Desatualizada

Sobrescritas manuais. Baixa adoção.

Os RMs antigos não foram projetados para a velocidade e complexidade do ambiente hoteleiro atual. Eles não apenas carecem de recursos eles desgastam a receita, sobrecarregam suas equipes e criam obstáculos operacionais.

Por quê? Porque quando as decisões de precificação atrasam, são incoerentes ou não passam confiança, o resultado cai. As equipes passam mais tempo corrigindo erros do sistema e questionando recomendações do que focando na execução estratégica. Tudo isso leva à frustração, ineficiência e perda de receita.

À medida que o inventário dos hotéis cresce, os sistemas antigos não acompanham. Eles não foram criados para operar em escala. O resultado? Gargalos que atrasam a tomada de decisões e prejudicam o desempenho.

Como vencer enquanto o mercado avança rapidamente? Deixe os sistemas antigos e ultrapassados para trás. Opere de forma enxuta, mova-se mais rápido e tome decisões mais inteligentes com apoio de dados.

A PRÓXIMA GERAÇÃO DE PRECIFICAÇÃO DE HOTÉIS

climberrms.com

Como Funciona a Precificação Inteligente e Por Que Ela Vence

A precificação inteligente é uma estratégia mais eficiente e escalável. Ela une análise avançada e automação para transformar a forma como os hotéis decidem preços — com mais velocidade, precisão e impacto no resultado.



Modern RMS platforms blend advanced analytics and automation for precision pricing.

Plataformas modernas de RMS, incluindo a Climber da Revenue Analytics, utilizam dados de demanda, histórico e mercado para recomendar preços mais precisos e fáceis de executar. A plataforma automatiza grande parte do processo, evita decisões tardias e garante que cada ajuste seja baseado em dados, não em achismos.

Os resultados falam por si. No Recanto das Cataratas Resort, a precificação inteligente mostrou seu valor ao automatizar ajustes de tarifa de forma contínua, inclusive fora do horário comercial. Ao monitorar demanda, ocupação e mercado em tempo real, o sistema passou a identificar oportunidades que o processo manual dificilmente captaria. Esse é o poder da precificação baseada em dados: mais precisão, escala e impacto direto no resultado.

Ao automatizar em grande escala e otimizar em tempo real, os sistemas de precificação inteligente desbloqueiam crescimento de receita de forma consistente e confiável. Não se trata apenas de acompanhar, mas de sair na frente.

Menu to be
updated



A força da precificação inteligente: velocidade, inteligência e eficiência de verdade

A automação verdadeira é rara. Muitos sistemas RMS a prometem, mas poucos a entregam. Em uma rede de hotéis de médio porte no nordeste brasileiro, um dos primeiros aprendizados foi perceber que a maior parte das variações de demanda e preço acontece fora do horário comercial — períodos que tradicionalmente não são monitorados de forma ativa.

Ao adotar a Climber, ficou evidente que cerca de 70% das atualizações automáticas de tarifa ocorreram à noite e fora do horário comercial. Sem um sistema atuando de forma contínua, essas alterações simplesmente não aconteceriam. É nesse ponto que a automação deixa de ser discurso e passa a ser prática.

A automação verdadeira não é apenas volume é precisão em escala, combinada com transparência. Os revenue managers

permanecem no controle com total visibilidade de cada recomendação, nada de “caixa-preta”, apenas decisões baseadas em dados.

Sistemas de precificação inteligente executam o que manualmente não é possível: milhares de atualizações em horários alternativos, em calendários complexos, segmentos e restrições de inventário.

No entanto, eles foram projetados para complementar, e não substituir, os revenue managers. A automação cuida da escala. A análise orienta a estratégia. As pessoas continuam no comando.

Com melhores ferramentas e menos ruído operacional, as equipes de vendas podem fazer mais e melhor.

Menu to be
updated

O Valor Estratégico da Automação

Sistemas de precificação inteligente não substituem os revenue management, os ajudam a fazer melhor. Quando a precificação funciona no piloto automático, os RMs ficam livres para pensar de forma estratégica.

Ao remover o trabalho manual com atualizações diárias de preços, a automação libera as equipes para se concentrarem no que realmente faz diferença: estratégia de promoção, mix de canais, estratégia de grupos e alinhamento com as equipes de vendas e marketing.

Esse tipo de trabalho de alto impacto é onde a liderança de RM pode fazer a diferença. Por exemplo, criar incentivos de venda nos períodos mais fracos, ajustar rapidamente a estratégia conforme o ritmo das reservas e definir regras de tarifas mais inteligentes para cada segmento de cliente.

Olhando para trás, tanto os investimentos em análise da Starwood durante uma crise quanto a estratégia de LOS da Oktoberfest da Marriott provaram uma coisa: execução inteligente começa com pessoas capacitadas. Automação é sobre potencializar a estratégia, não substituí-la.

A PRÓXIMA GERAÇÃO DE PRECIFICAÇÃO DE HOTÉIS



climberms.com

Menu to be updated

Impacto no Mundo Real: Ganhos Mensuráveis com a Climber RMS

Hotéis de diferentes perfis, de grandes redes a pequenas propriedades independentes, enfrentavam um desafio comum: processos manuais, previsões limitadas e ferramentas que não acompanhavam a velocidade do mercado.

Em diversas regiões do Brasil, esses hotéis lidavam com operações complexas, sazonalidade acentuada e dificuldade em manter uma estratégia de precificação consistente. Em muitos casos, o RM existia, mas a prática permanecia manual, lenta e suscetível a erros, especialmente fora do horário comercial.

Entrou em cena a Climber. A adoção começou com uma implementação guiada, alinhamento das estratégias de RM, integração ao PMS e treinamento das equipes. Em poucas semanas, as propriedades passaram a operar com o Auto-Pilot, ajustes automáticos de tarifa e insights contínuos.

A PRÓXIMA GERAÇÃO DE PRECIFICAÇÃO DE HOTÉIS

Os resultados falam por si mesmos:



O Grupo Tauá aumentou sua receita em **R\$ 20 milhões no primeiro ano**, impulsionado pela automação e maior precisão nas decisões.



A Eco Pousada Paraíso dos Coqueirais registrou **32% de crescimento em apenas cinco meses**, ao consolidar a cultura de RM com o Auto-Pilot.



No Recanto das Cataratas, as tarifas passaram a ser atualizadas até 24 vezes por dia, elevando a produtividade e eliminando a dependência de ajustes manuais.

Em todos os casos, a confiança na automação cresceu à medida que a equipe passou a ver previsões mais consistentes e decisões mais rápidas.

Aqui, a simplicidade não apenas facilitou a adoção, ela gerou receita real, liberou tempo estratégico e transformou a forma como estes hotéis tomam decisões.

Menu to be
updated



Crescimento Sem Atrito: A Estrutura que Mantém Seu Hotel à Frente

O crescimento não precisa criar caos. No entanto, para muitos hotéis, expandir portfólios equivale a dores de crescimento — mais decisões, mais dados e mais espaço para erros. Sem os sistemas certos, a escala se torna um problema, e não um benefício.

As plataformas de RMS inteligentes foram criadas para mudar isso. Seja você administrador de cinco ou 20 hotéis, ferramentas modernas como a Climber RMS utilizam automação para fornecer decisões consistentes baseadas em dados, eliminando gargalos e reduzindo o trabalho manual. O resultado é precisão escalável e lucratividade repetível, sem sobrecarregar sua equipe.

As equipes de hotéis precisam entender, e não apenas adivinhar, como as decisões de precificação são tomadas. Plataformas como a Climber RMS são projetadas para tornar a lógica visível, permitindo que os usuários alinhem com confiança os preços à estratégia.

Uma vez implementadas, os impactos se estendem a todos os departamentos, ao simplificar fluxos de trabalho, fortalecer o desempenho e permitir que sua equipe opere no seu mais alto nível.

Menu to be updated

Pronto para Avançar? O Que os Líderes Devem Fazer Já

O mercado atual recompensa rapidez, clareza e consistência. Para competir, as lideranças hoteleiras precisam simplificar o que é complexo e transformar a precificação em uma vantagem estratégica.

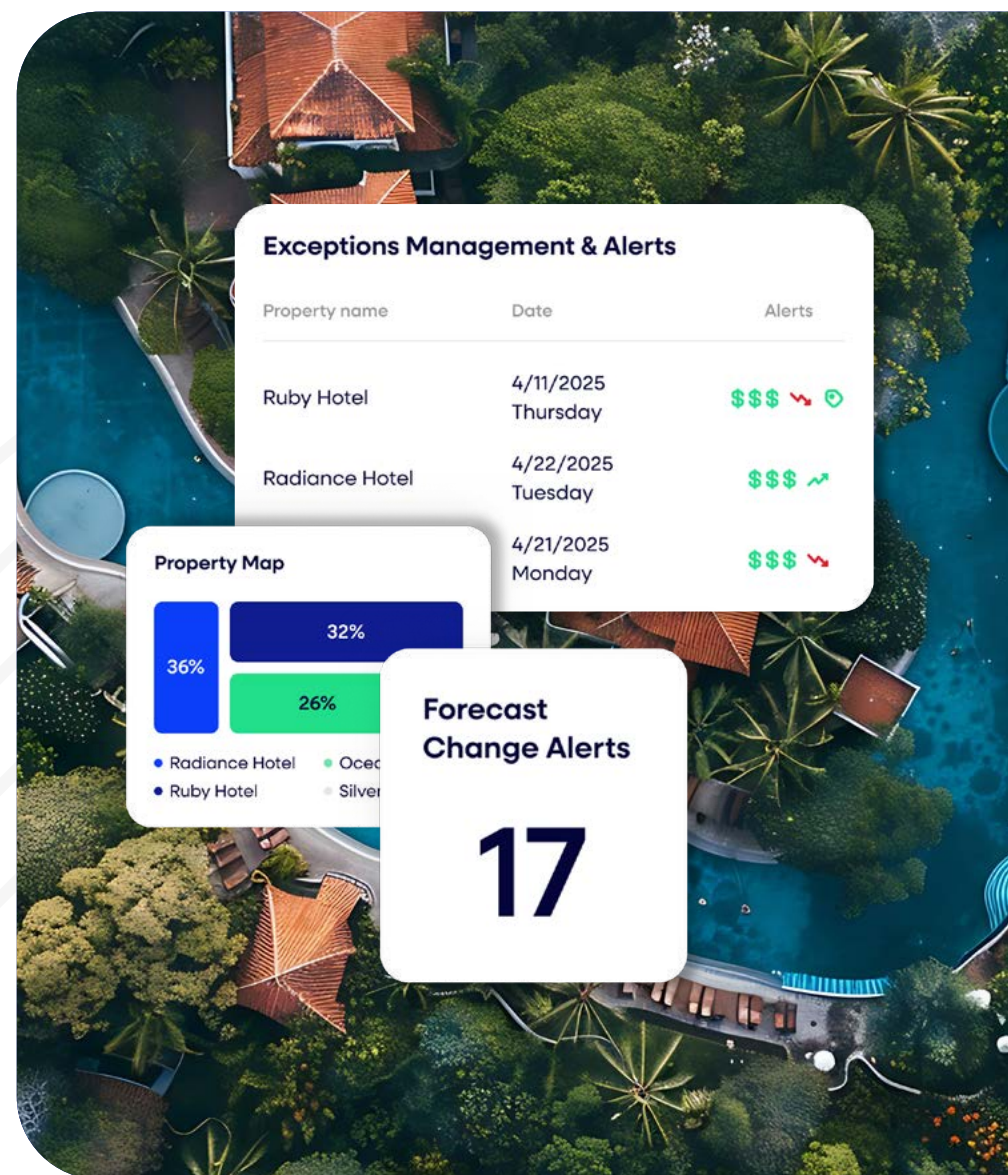
As ferramentas de RMS antigas não foram construídas para este momento, mas as plataformas de precificação inteligente. Esses sistemas modernos vão além da automação de preços. Eles agilizam a execução, alinham as equipes em torno de objetivos comuns e transformam a gestão de receita de uma abordagem reativa para uma proativa.

A transformação não é uma promessa ela é conquistada por meio da confiança: na sua equipe, na sua tecnologia e na sua estratégia. Uma vez que essa confiança esteja estabelecida, ela impulsiona o crescimento contínuo com sistemas escaláveis que evoluem junto com o seu negócio.

Comece abraçando a transparência. Torne a lógica de precificação clara e intuitiva. Confie nos seus dados. Coloque nas mãos do seu time ferramentas que retirem a burocracia e liberem tempo para decisões rápidas, inteligentes e com impacto real.

O futuro da precificação hoteleira já está aqui, automatizado, estratégico e pronto para te ajudar a crescer. Você está preparado para elevar suas receitas e deixar a concorrência para trás? A Climber te ajuda a chegar lá.

A PRÓXIMA GERAÇÃO DE PRECIFICAÇÃO DE HOTÉIS



**Preços mais inteligentes.
Resultados melhores.
Mais rápido do que você imagina.**

climberrms.com

CLIMBER_{RMS}
by revenue analytics