

GRUPO VILLA HOTÉIS

Indicadores Operacionais & Sugestões

Referência: Ago/25–Jul/26 · Gerado em 02/07/2026

Villa do Comendador · Casarão Villa do Império · Dádiva Hotel

Ocupação Média

85,0%

Ago/25–Jul/26

Diária Média

R\$ 962

por noite

RevPAR

R\$ 818

rec./suíte/dia

Hóspedes-Noite

64.836

total Pax

Este documento apresenta a definição de cada indicador, seu valor atual por hotel com avaliação semafórica, e sugestões concretas para melhoria. Objetivo: apoiar decisões operacionais e comerciais com base em dados reais.

1. Indicadores de Ocupação e Capacidade

Estes indicadores medem quanto da capacidade disponível está sendo efetivamente ocupada.

Taxa de Ocupação (%)

Benchmark boutique: 75–90% |
Período: Ago/25–Jul/26

O que é: Percentual dos apartamentos disponíveis que foram efetivamente ocupados no período. É o indicador mais básico de desempenho de hospedagem.

Cálculo: $Total\ de\ UHs\ Ocupadas \div Total\ de\ UHs\ Disponíveis \times 100$

Hotel	Valor Atual	Status	Interpretação
Villa do Comendador	86,2%	■ Bom	Excelente. Capacidade altamente utilizada — monitorar disponibilidade e considerar ajuste de tarifas em datas de alta demanda.
Casarão Villa do Império	83,6%	■ Bom	Bom desempenho. Margem para crescimento ainda existe — campanhas de antecipação podem elevar ainda mais.
Dádiva Hotel	81,0%	■ Bom	Bom desempenho. Margem para crescimento ainda existe — campanhas de antecipação podem elevar ainda mais.

RevPAR — Revenue per Available Room

Benchmark boutique GO:
R\$400–R\$800 | Período:
Ago/25–Jul/26

O que é: Receita de hospedagem dividida pelo total de apartamentos disponíveis (ocupados ou não). Combina ocupação e diária média num único número — é o principal termômetro de receita.

Cálculo: $Receita\ de\ Hospedagem \div Total\ de\ UHs\ Disponíveis$

Hotel	Valor Atual	Status	Interpretação
Villa do Comendador	R\$ 937	■ Bom	RevPAR alto. Combinação eficiente de ocupação e diária — manter estratégia.
Casarão Villa do Império	R\$ 575	■ Bom	Bom. Potencial de crescimento via aumento da DM ou ocupação nos períodos de baixa.
Dádiva Hotel	R\$ 588	■ Bom	Bom. Potencial de crescimento via aumento da DM ou ocupação nos períodos de baixa.

2. Indicadores de Tarifa e Receita

Diária Média — DM (ADR)

Meta grupo: R\$900+ | Período:
Ago/25–Jul/26

O que é: Receita média cobrada por apartamento ocupado por noite. Reflete o posicionamento de preço do hotel e a eficácia da política tarifária.

Cálculo: $Receita\ de\ Hospedagem \div Total\ de\ Reservas\ -Noite\ (RNs\ regulares)$

Hotel	Valor Atual	Status	Interpretação
Villa do Comendador	R\$ 1.087	■ Bom	Boa DM. Oportunidade de crescimento em datas de alta via dynamic pricing.
Casarão Villa do Império	R\$ 687	▼ Crítico	DM baixa para hotel boutique. Avaliar tarifário — possível pressão de OTAs ou ausência de restrições de estadia mínima.
Dádiva Hotel	R\$ 726	▲ Atenção	DM adequada, mas abaixo do potencial boutique. Revisar tarifas mínimas e canais de venda.

Taxa de No-Show (%)

Meta: abaixo de 2% | Crítico: acima de 4%

O que é: Percentual de reservas em que o hóspede não compareceu nem cancelou. Cada no-show representa uma UH vazia e receita perdida sem possibilidade de revenda.

Cálculo: $Qtd.\ de\ No-Shows \div Total\ de\ RNs \times 100$

Hotel	Valor Atual	Status	Interpretação
Villa do Comendador	0,3%	■ Bom	Excelente. No-shows controlados — política de garantia funcionando bem.
Casarão Villa do Império	0,7%	■ Bom	Excelente. No-shows controlados — política de garantia funcionando bem.
Dádiva Hotel	0,7%	■ Bom	Excelente. No-shows controlados — política de garantia funcionando bem.

3. Indicadores de Demanda e Distribuição

Lead Time Médio (dias)

Ideal boutique: 30–60 dias |
Espontâneo: < 15 dias

O que é: Número médio de dias entre a data de criação da reserva e o check-in. Indica com quanto de antecedência os hóspedes reservam — essencial para planejamento de receita.

Cálculo: Média de (Data Checkin – Data da Reserva) nas reservas realizadas

Hotel	Valor Atual	Status	Interpretação
Villa do Comendador	33 dias	■ Bom	Lead time saudável. Bom equilíbrio entre reservas antecipadas e última hora.
Casarão Villa do Império	29 dias	▲ Atenção	Reservas concentradas em última hora. Oportunidade: criar incentivo à reserva antecipada (tarifas early bird, pacotes).
Dádiva Hotel	30 dias	■ Bom	Lead time saudável. Bom equilíbrio entre reservas antecipadas e última hora.

Taxa de Cancelamento (%)

Saudável: < 5% | Atenção: 5–10% |
Crítico: > 10%

O que é: Percentual de reservas canceladas em relação ao total gerado. Cancelamentos tardios ou excessivos comprometem a capacidade de revenda e a previsibilidade da receita.

Cálculo: Qtd. de Cancelamentos ÷ Total de Reservas × 100 (últimos 12 meses)

Hotel	Valor Atual	Status	Interpretação
Villa do Comendador	25,7%	▼ Crítico	Crítico: 25,7% de cancelamento. Investigar origem (OTAs? Feriados?) e introduzir taxa de cancelamento.
Casarão Villa do Império	21,4%	▼ Crítico	Crítico: 21,4% de cancelamento. Investigar origem (OTAs? Feriados?) e introduzir taxa de cancelamento.
Dádiva Hotel	21,1%	▼ Crítico	Crítico: 21,1% de cancelamento. Investigar origem (OTAs? Feriados?) e introduzir taxa de cancelamento.

4. Sugestões por Hotel — Ações Priorizadas

Recomendações práticas derivadas diretamente dos dados do período. Classificadas em impacto esperado (A = alto, M = médio) e prazo de implementação.

Villa do Comendador

Ocup 86,2% · DM R\$ 1.087 · RevPAR R\$ 937

Impacto	Prazo	Ação	Detalhamento
A	imediato	Dynamic pricing em alta demanda	Ocupação 86.2% indica capacidade quase plena. Elevar tarifa mínima em fins de semana e feriados — cada R\$50 de incremento na DM com 85% de ocup. gera +R\$ 87.975/mês.
A	15 dias	Reduzir cancelamentos	Taxa de cancelamento de 25,7% — acima do limite crítico. Criar tarifa não-reembolsável com 8–10% de desconto. Hóspedes price-sensitive migrarão para ela, reduzindo cancelamentos no geral.
M	30 dias	Aumentar captura de A&B;	Oferecer pacote Café+Jantar com 10% de desconto em relação ao avulso. Incentiva consumo no hotel e aumenta ticket médio sem pressionar a ocupação.

Casarão Villa do Império

Ocup 83,6% · DM R\$ 687 · RevPAR R\$ 575

Impacto	Prazo	Ação	Detalhamento
A	30 dias	Aumentar DM via pacotes e ancillaries	DM de R\$ 687 está abaixo de R\$900. Implementar Welcome Experience (+R\$90/estadia), Decoração Romântica (+R\$130) e Harmonização como add-on ao jantar especial. Meta: elevar DM em R\$80–120.
A	15 dias	Reduzir cancelamentos	Taxa de cancelamento de 21,4% — acima do limite crítico. Criar tarifa não-reembolsável com 8–10% de desconto. Hóspedes price-sensitive migrarão para ela, reduzindo cancelamentos no geral.
M	30 dias	Aumentar captura de A&B;	Oferecer pacote Café+Jantar com 10% de desconto em relação ao avulso. Incentiva consumo no hotel e aumenta ticket médio sem pressionar a ocupação.
M	7 dias	Pacote Casais — Decoração Romântica	Hotel boutique de casais: oferta de decoração de quarto (R\$130/estadia. custo ~R\$40). Com 35% de adesão (base: {int(_agg(dados['monthly'],[h].'2025-01':'2025-12')['rns'])}) RNs/ano). receita adicional estimada em R\$ 298.388/ano.

Impacto	Prazo	Ação	Detalhamento
A	30 dias	Aumentar DM via pacotes e ancillaries	DM de R\$ 726 está abaixo de R\$900. Implementar Welcome Experience (+R\$90/estadia), Decoração Romântica (+R\$130) e Harmonização como add-on ao jantar especial. Meta: elevar DM em R\$80–120.
A	15 dias	Reduzir cancelamentos	Taxa de cancelamento de 21,1% — acima do limite crítico. Criar tarifa não-reembolsável com 8–10% de desconto. Hóspedes price-sensitive migrarão para ela, reduzindo cancelamentos no geral.
M	30 dias	Aumentar captura de A&B;	Oferecer pacote Café+Jantar com 10% de desconto em relação ao avulso. Incentiva consumo no hotel e aumenta ticket médio sem pressionar a ocupação.
M	7 dias	Pacote Casais — Decoração Romântica	Hotel boutique de casais: oferta de decoração de quarto (R\$130/estadia. custo ~R\$40). Com 35% de adesão (base: {int(_agg(dados['monthly'],[h].'2025-01'. '2025-12')['rms'])}) RNs/ano). receita adicional estimada em R\$ 179.998/ano.

5. Prioridades para os Próximos 90 Dias

Consolidação das ações de maior impacto imediato, válidas para o grupo como um todo.

Nº	Ação Prioritária	Descrição e Impacto Esperado
#1	Dynamic Pricing em Alta Demanda	Implantação imediata de incrementos tarifários em fins de semana e feriados para todos os hotéis. Foco especial no Villa (69 suítes) onde o volume amplifica o impacto. Meta: +R\$80 na DM média nos picos.
#2	Pacote Ancillary — Decoração Romântica + Welcome Experience	Casarão e Dádiva: lançar dois add-ons de baixo custo operacional. Decoração Romântica (R\$130, custo R\$40) e Welcome Experience (R\$90, custo R\$20). Projeção conservadora (20% de adesão): +R\$20–35/RN no ticket médio.
#3	Combate ao No-Show — Confirmação 48h + Garantia de Cartão	Para qualquer hotel com NS rate > 2%: automatizar WhatsApp de confirmação D-2 e exigir cartão como garantia no check-in. Impacto: redução direta de UHs vazias.
#4	Tarifa Early Bird — Lead Time e Previsibilidade	Lead time médio atual de 30 dias. Criar tarifa antecipada com 10% de desconto para reservas 30+ dias antes. Aumenta previsibilidade e reduz exposição a cancelamentos de última hora.

#5	Revisão de Canais — OTA vs. Direto	Analisar proporção de reservas por canal. Reservas diretas (WhatsApp, site) têm custo zero de comissão vs. 15–20% das OTAs. Meta: migrar 10% das reservas para direto sem impacto na ocupação — impacto líquido estimado em +R\$80–120/RN.
----	---	--