



# RAPORT UTRACONYCH PRZYCHODÓW

Analiza potencjalnie utraconych przychodów wynikających z nieodebranych telefonów, utraconych zapytań grupowych oraz wysokiej zależności od OTA. Raport przygotowany indywidualnie dla Państwa obiektu.







## ANALIZA PRZYCHODOWA

# Ile przychodu może tracić hotel każdego miesiąca?

Poniższe dane ilustrują trzy główne obszary utraty przychodów. Każda z kategorii reprezentuje realny, mierzalny potencjał do odzyskania — bez zwiększania budżetu marketingowego.

### Nieodebrane telefony

**100** utraconych połączeń miesięcznie

Średnia wartość rezerwacji: **500 zł**

Potencjalna strata:

**50 000 zł / miesiąc**

### Utracone zapytania MICE

**2** utracone zapytania miesięcznie

Średnia wartość wydarzenia: **100 000 zł**

Potencjalna strata:

**200 000 zł / miesiąc**

### Koszty OTA

Średnia prowizja OTA: **100 000 zł**  
miesięcznie

Możliwa redukcja prowizji: **50%**

Potencjalny odzysk marży:

**50 000 zł / miesiąc**

# 300K zł

możliwego przychodu do odzyskania

każdego miesiąca — z trzech zidentyfikowanych obszarów strat

# 3,6M zł

potencjalnie odzyskane rocznie

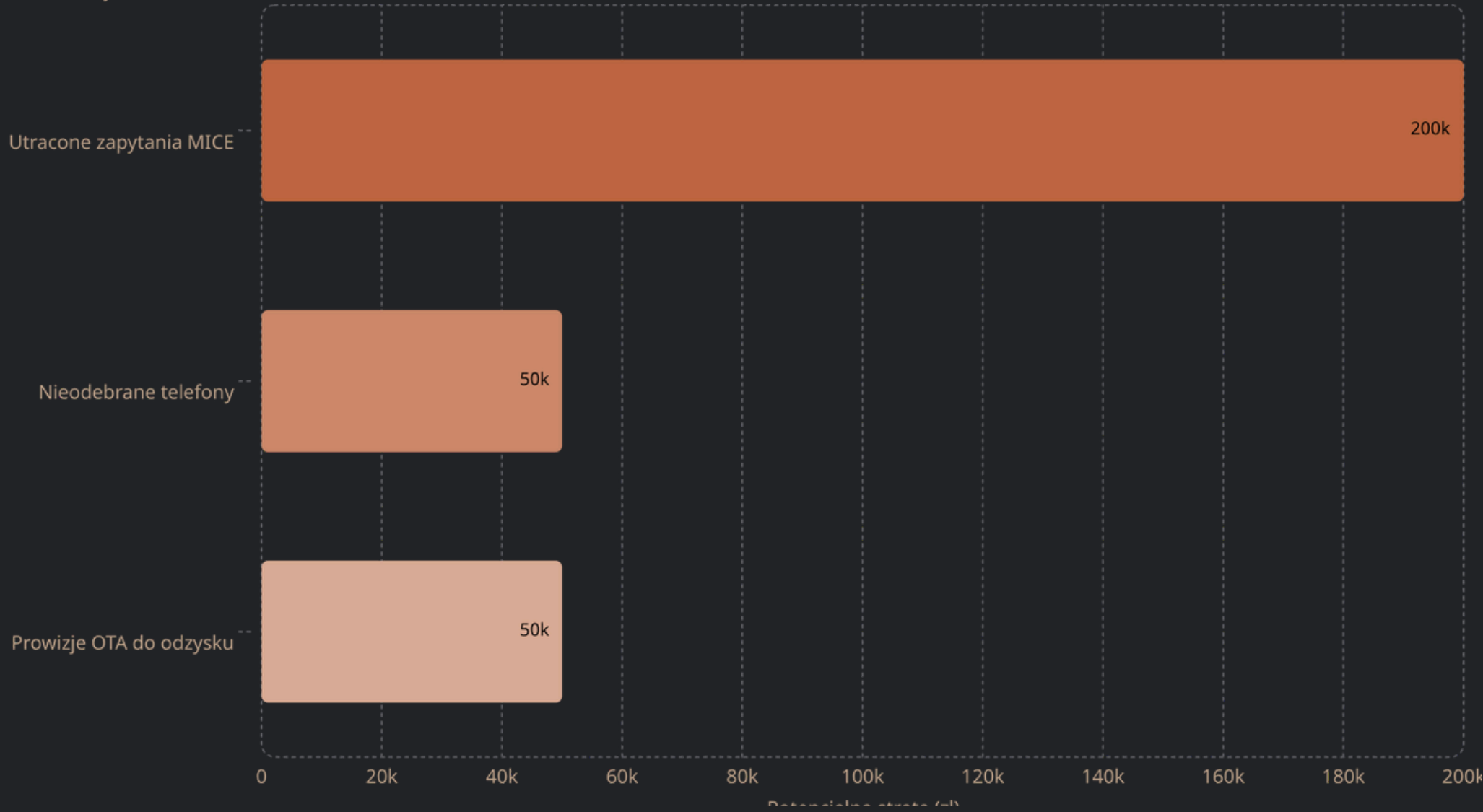
przy konsekwentnym wdrożeniu działań naprawczych



# Struktura utraconych przychodów

Poniższy wykres ilustruje udział poszczególnych źródeł strat w łącznej kwocie potencjalnie utraconego przychodu miesięcznego.

Źródło straty



Zapytania MICE stanowią dominujące źródło strat — jedno nieobsłużone wydarzenie grupowe może być równoważne setkom utraconych rezerwacji indywidualnych.



DIAGNOZA

# Skąd wynikają te straty?

Za każdą utraconą złotówką stoi konkretny, identyfikowalny problem operacyjny. Cztery obszary — komunikacja, follow-up, zależność od pośredników i rozproszenie danych — tworzą razem strukturalną lukę przychodową.







# Cztery obszary problemowe

## Nieodebrane telefony

- Kilka połączeń jednocześnie, ograniczone zasoby recepcji
- Połączenia poza godzinami pracy bez obsługi
- Brak systemu kolejkowania i oddzwaniania

**Efekt: Utracone rezerwacje indywidualne**

## Brak follow-upów MICE

- Opóźnione odpowiedzi na zapytania grupowe
- Brak automatycznych przypomnień i śledzenia leadów
- Brak kontroli nad pipeline'em sprzedażowym

**Efekt: Utracone konferencje i grupy**

## Zależność od OTA

- Prowizje na poziomie 15–25% od każdej rezerwacji
- Niski udział sprzedaży bezpośredniej (direct)
- Brak własnej bazy lojalnych klientów

**Efekt: Erozja marży operacyjnej**

## Rozproszone dane

- Telefon, e-mail, formularze i PMS działają niezależnie
- Brak jednolitego widoku klienta i historii kontaktów
- Niemożliwy pomiar skuteczności sprzedaży

**Efekt: Brak kontroli nad sprzedażą**

 **Wspólny mianownik:** Chaos komunikacyjny powoduje utratę przychodów jeszcze przed dokonaniem rezerwacji. Problem nie leży w popycie — leży w jego obsłudze.



ROZWIĄZANIE

# Jak odzyskać utracony przychód?

Odpowiedzią na zidentyfikowane luki jest ustrukturyzowana ścieżka wdrożenia trzech komplementarnych modułów — od centralnego CRM, przez obsługę głosową AI, po inteligentny dashboard dyrektora generalnego.



# Ścieżka odzyskiwania przychodu



Każdy etap wdrożenia buduje na poprzednim, tworząc spójny ekosystem sprzedażowy. Moduły mogą być wdrażane sekwencyjnie, minimalizując dysrupcję operacyjną.

# Co oferuje każdy moduł?



## AI SALES CORE — Centralny CRM

Jeden punkt kontroli nad wszystkimi leadami i zapytaniami. Automatyczne follow-upy, pełna historia klienta, zarządzanie pipeline'em MICE i rezerwacjami indywidualnymi w czasie rzeczywistym.



## AI SALES PRO — Obsługa głosowa 24/7

Sztuczna inteligencja obsługuje wiele połączeń jednocześnie, o każdej porze dnia i nocy. Automatyczne rezerwacje, kwalifikacja leadów i analiza skuteczności każdej rozmowy.



## AI DIRECTOR INTELLIGENCE — Dashboard GM

Pełny wgląd w kluczowe wskaźniki: OCC, ADR, RevPAR. Analiza kanałów direct vs OTA, rekomendacje cenowe oparte na danych i prognozowanie popytu dla lepszych decyzji strategicznych.





EFEKT BIZNESOWY

+60 000 do +120 000  
zł

dodatkowego przychodu miesięcznie

Jeżeli hotel odzyska jedynie **20% utraconych telefonów**, obsłuży **1 zapytanie MICE miesięcznie** i zredukuje prowizję OTA o **25%** — bez zwiększania budżetu marketingowego — efekt jest natychmiastowy i mierzalny.

20% odzysk

utraconych połączeń  
telefonicznych

1 MICE

obsłużone zapytanie  
grupowe miesięcznie

25% mniej

prowizji OTA dzięki  
sprzedaży direct





## KONTAKT

# Następny krok należy do Państwa

Raport ten został przygotowany indywidualnie na podstawie średnich wskaźników branżowych dla obiektów hotelowych o zbliżonym profilu. Rzeczywisty potencjał Państwa hotelu może być jeszcze wyższy. Zapraszamy do rozmowy o szczegółach wdrożenia.

Klaudia Paluch

**Director of Hospitality Partnerships**

✉ k.paluch@internetstars.pl

☎ 571 057 070

Umów bezpłatną konsultację i dowiedz się, ile dokładnie traci Państwa hotel — i jak to zmienić.

→ **Bezpłatna analiza obiektu**

Indywidualna ocena potencjału przychodowego

→ **Plan wdrożenia**

Propozycja etapowania