



Případová studie

## **Absolutum Botique hotel \*\*\*\***

Hotel Absolutum\*\*\*\* sídlí v pražských Holešovicích. Svou nabídku cílí především na středoevropskou klientelu s potřebou vícedenních pobytů.

S klientem spolupracujeme od roku 2013. Prvním zadáním bylo navrhnout a realizovat kompletní redesign webu.

Návrh řešení byl zaměřen na funkční a přehledný design a přístupnost pro mobilní zařízení.

Navazující požadavky již směřovaly k posílení pozice v online prostředí a vykonostnímu marketingu.

### **Milníky spolupráce**

1

**Redesign  
hotelového webu**

2

**Napojení na rezervační  
systém**

3

**Analýza zákaznických  
a webových dat**

4

**Vytvoření strategie komunikace  
a návrhy rozpočtů**

5

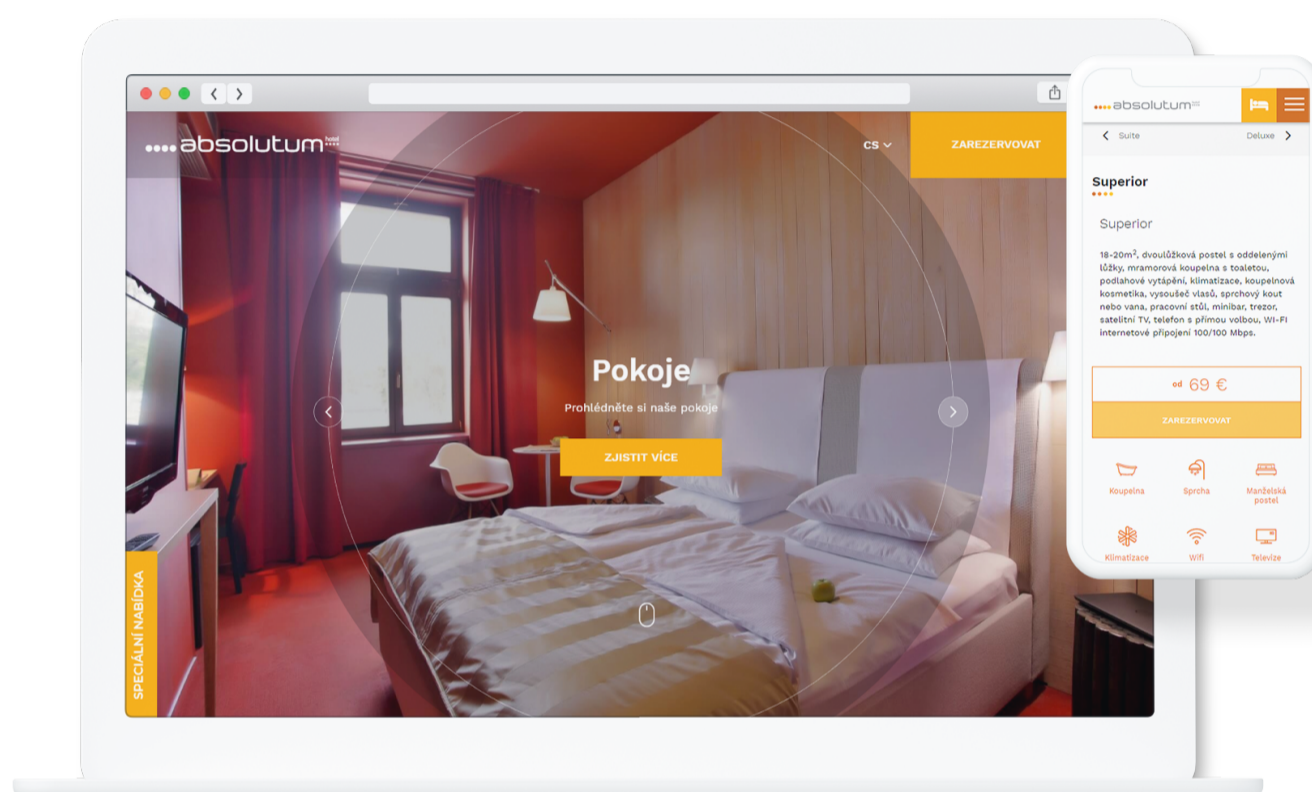
**Komunikace a správa  
profilů na sociálních sítích**

6

**PPC kampaně v Google Ads,  
Skliku a Facebook Ads**

Webdesign

## Funkční design s důrazem na přehlednost



Vizuál stránky byl navržen s důrazem na přehlednost a snadnou uživatelskou orientaci. Zvolené barvy dodržují povinné náležitosti korporátní identity. Zajímavé prvky použité v logu působí poutavě a podtrhují unikátní a příjemný dojem z návštěvy webu absolutumhotel.cz.

Hlavním cílem redesignu je maximalizace potenciálu konverzního poměru. Proto jsme upřednostnili výraznější rezervační okno a prezentaci speciálních nabídek.

[www.absolutumhotel.cz](http://www.absolutumhotel.cz)

Správa sociálních sítí

## Facebook a Instagram jako důležité komunikační kanály



Nových Fanoušků

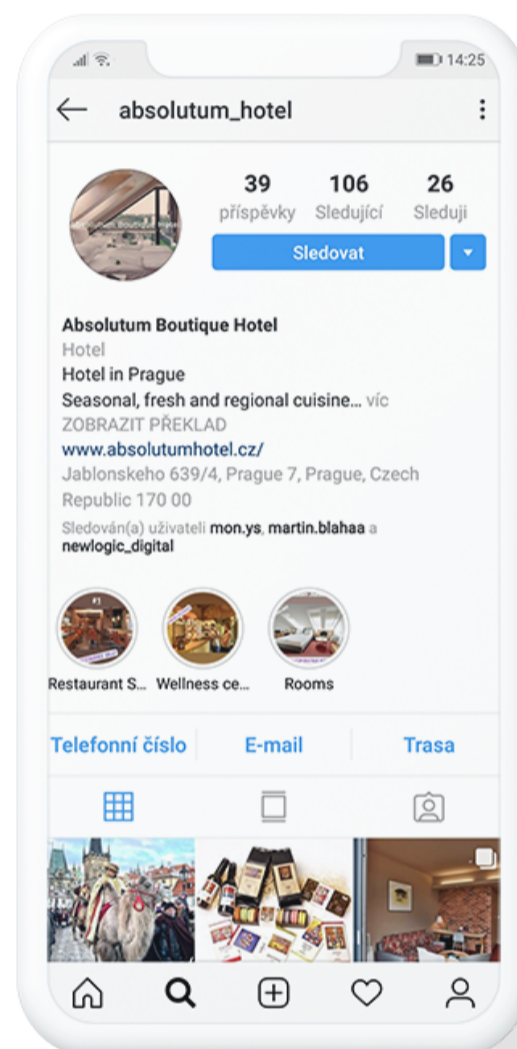
f + 35%

📷 + 51%

Dosah sítí soc. sítí

f + 66%

📷 + 52%



Hlavní cílem byla aktualizace profilů podle posledních trendů. V rámci komunikace se zaměřuje především na InstaStories v Instagramu a kampaní na Facebooku. Komunikace se dělí na několik základních témat - hotel interiér a exteriér, místa v okolí hotelu a lokality, speciální nabídky a možné aktivity

Pravidelná komunikace je doprovázena kampaněmi na Facebooku se zaměřením na přímý prodej pokojů přes speciální nabídky. Kampaně jsou rozděleny do několika kategorií podle oblastí (Česko, Slovensko, Německo, Rakousko) a podle zájmů uživatelů.

PPC kampaně

## Kampaně zaměřené na přímé rezervace a návratnost investice

Online kampaně v systémech Google Ads, Skliku  
a Facebook Ads dosáhly:



Průměrné ROI za rok 2018



Průměrné náklady na jednu  
objednávku klesly na 5%.

PPC kampaně

## Kampaně pro podporu přímých rezervací dokážeme spustit ve všech státech světa.

Nárůst přímých rezervací ze zemí, kde běží kampaně:



Česká republika + **46%** | Německo + **22%** | Rakousko + **16%** | Slovensko + **17%**  
Velká Británie + **55%** | Francie + **200%**



Průměrné ROI za rok 2018



Průměrné náklady na jednu objednávku klesly na 5%.

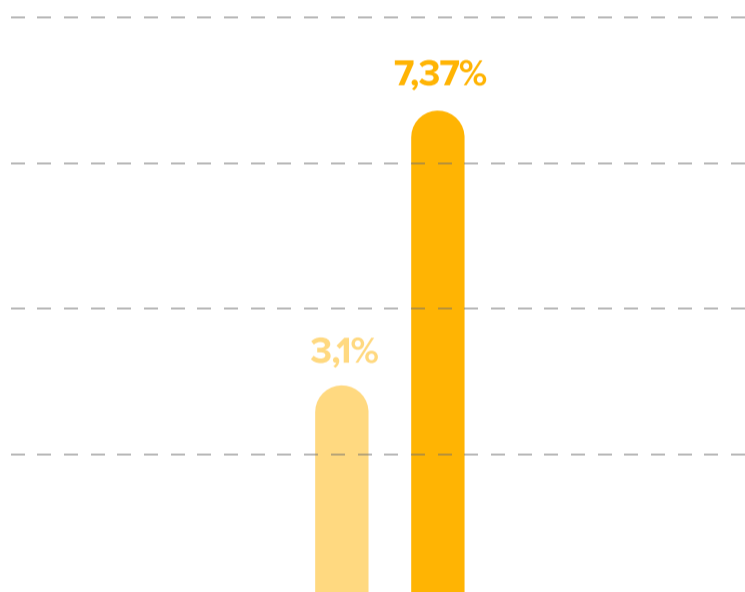
Výsledky

## Dosažené cíle, prokazatelné výsledky

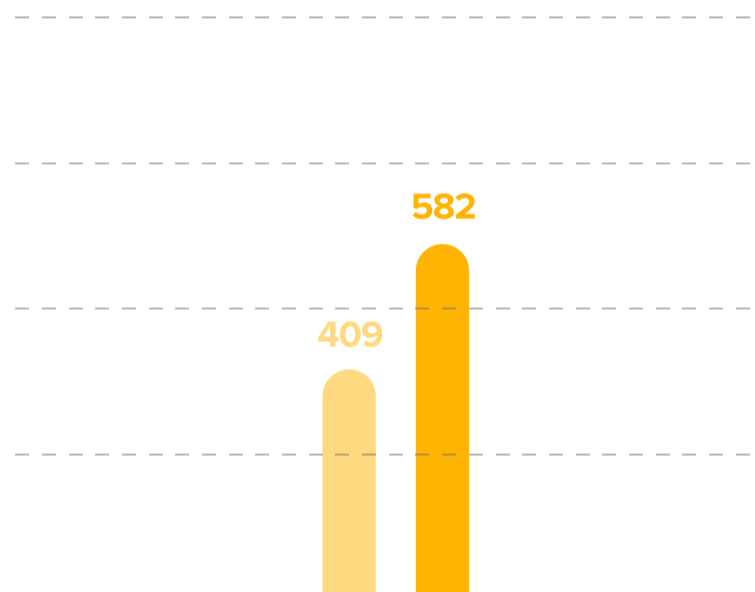
Rezervační systém Bookolo společně s kampaněmi a ostatními online marketingovými aktivitami dosahuje průměrného ročního konverzního poměru: **7,37%**



## Meziroční srovnání



**Konverzní poměr**  
Nárůst konverzního poměru přímých rezervací o **138%**



**Počet přímých rezervací**  
PPC, Sociální sítě, Strategie  
zvýšení přímých rezervací o **42%**

Nárůst revenue z přímých rezervací:

**+ 61%**

Zvýšení přímých rezervací ušetřilo na provizích OTAs cca 8 000 EUR.



Výsledky

## Dosažené cíle, prokazatelné výsledky



Rezervační systém Bookolo společně s kampaněmi a ostatními online marketingovými aktivitami dosahuje ročního konverzního poměru: **7,37%**

Nárůst revenue z přímých rezervací:

**+ 61%**

Zvýšení přímých rezervací ušetřilo na provizích OTAs cca 8 000 EUR.