



WHITEPAPER DA PRECOR

Por que um novo serviço de fitness é o “ouro” da hospitalidade

A demanda por serviços de fitness e o crescimento de análises online são dois fatores que afetarão fortemente o setor em 2014.

Porque uma nova cortesia que inclui fitness “vale ouro” no setor de hospitalidade

A cortesia correta em fitness se mostrará “valiosa como ouro” em todos os níveis de hospitalidade, desde resorts de alta classe até hotéis econômicos. A demanda por serviços de fitness e o crescimento de análises online são dois fatores que afetarão fortemente o setor em 2014.

Alinhamento com as expectativas dos hóspedes

Um número significativo de hóspedes chegam ao seu destino prontos para fazer exercício. Eles também dedicam um espaço pequeníssimo de sua bagagem para manter suas rotinas de boa forma quando estão viajando.

Em uma pesquisa de 2012 do Trip Advisor®, 53% dos viajantes disseram que sempre ou frequentemente se exercitam quando viajam. Além disso, 51% das pessoas que viajam a negócios colocam roupas apropriadas para exercício físico na mala, de acordo com uma pesquisa de 2012 do Marriott®.

A maioria das instalações de hospedagem são preparadas para atender a esta demanda, já que 84% delas oferecem fitness como cortesia. Os mais recentes esforços direcionados para os viajantes que se importam com exercícios físicos incluem as ofertas de fitness premium feitas pela marca econômica Days Inn e a pela marca Even, que é voltada para o bem-estar.

Análise das instalações de hospedagem

Então, o que podemos dizer dos viajantes que não praticam exercício? As evidências sugerem que eles podem ser parcialmente influenciados pela idade do equipamento na academia. Os hóspedes que praticam exercícios e os que não praticam compartilham de suas opiniões online em um ritmo impressionante.

O Trip Advisor informa que sua crescente base de usuários de 260 milhões de visitantes oferece 70 contribuições por minuto.



O [site](#) fornece as seguintes estatísticas sobre o volume de instalações de hospedagem cobertas:

mais de 2.700.000 negócios	mais de 400.000 aluguéis para férias
mais de 125.000 destinos	mais de 300.000 atrações
mais de 1.100.000 acomodações	mais de 1.300.000 restaurantes
mais de 725.000 hotéis	mais de 14.000.000 fotos espontâneas dos viajantes

A abrangência do Trip Advisor e de sites como o Yelp® ou Foursquare® garante que todos os aspectos de sua instalação de hospedagem estejam sujeitos a um exame minucioso. As empresas que investem em equipamentos de fitness da mais alta qualidade já conhecem seu potencial para influenciar a experiência do hóspede. Elas também sabem que manter-se atualizado é essencial para atender às expectativas dos hóspedes.

A Precor conduziu uma auditoria de 200 análises postadas no Trip Advisor em 2012. A auditoria comparou as classificações associadas aos termos "equipamentos de ginástica velhos" e "equipamentos de ginástica novos".

Na média, as críticas de instalações de hospedagem com termos de equipamentos de ginástica novos foram classificadas com uma estrela a mais em uma escala de cinco estrelas.

Enquanto muitos fatores influenciaram a diferença de 20% nas classificações, parece que a idade do equipamento de ginástica desestabilizou significativamente a experiência do cliente.

O conteúdo compartilhado pelos hóspedes na mídia social afeta tanto a receita como os lucros. Na [pesquisa](#) conduzida pela Cornell School of Hotel Administration (Universidade Cornell em Administração Hoteleira) em 2012, a satisfação online dos hóspedes está diretamente correlacionada a um desempenho financeiro do hotel:

O estudo mostra que o aumento de 1 ponto em um ReviewPro Global Review Index™ (GRI) (100 pontos) leva a um aumento de até 0,89% no preço (ADR), um aumento de 0,54% na ocupação e um aumento de 1,42% na receita por quarto disponível (RevPAR, Revenue per Available Room). O estudo confirma o impacto em todos os canais de distribuição, seja ele online ou offline.

Conclusão

Manter a sala de fitness de sua instalação de hospedagem atualizada pode afetar positivamente tanto a receita quanto o lucro. A instalação de novos centros de fitness ou a atualização de um existente beneficia as instalações de hospedagem em pelo menos três aspectos voltados para o cliente:

- Aumenta os atrativos da instalação de hospedagem para os hóspedes prospectivos, muitos dos quais valorizam a prática de exercícios durante viagens.
- Aumenta a satisfação, o que normalmente eleva a receita por quarto disponível (RevPAR), capacidade de estabelecimento de preços e taxas de ocupação.
- Mantém a fidelidade do cliente, garantindo a repetição dos negócios

Referências e marcas registradas

TripAdvisor é marca registrada da TripAdvisor, LLC.

Marriott é marca registrada da Marriott International, Inc.

Yelp é marca registrada da Yelp

Foursquare é marca registrada da Foursquare

Para saber mais e começar a trabalhar em suas instalações de fitness, entre em contato com o pessoal de vendas da Precor ou ligue para 55 11 3819-0097