

Продажи отеля: 14-дневный анализ

• 2-15 сентября 2026 • данные UHotels

11 166 920 ₽ Выручка +13.1% к предыдущим 14 дням	276 Бронирования +41.5%	25 726 ₽ ADR -3.0%	37.6% Загрузка за анализируемый период
--	--------------------------------------	---------------------------------	--

Краткое резюме

За 14 дней отель увеличил число бронирований на 41.5% и выручку на 13.1% к предыдущему равному периоду, при этом агрегированный ADR снизился только на 3.0%. Рост сейчас в большей степени обеспечен объемом, а не повышением цены.

Главный сигнал: в отдельные дни высокий спрос сочетался с ADR ниже обычного. Особенно заметны 02.09 и 11.09 - здесь есть признаки потенциального недополучения дохода. Обратная ситуация 06.09: ADR 42,6 тыс. ₽ при 9 бронированиях - тариф стоит проверить на предмет избыточной жесткости.

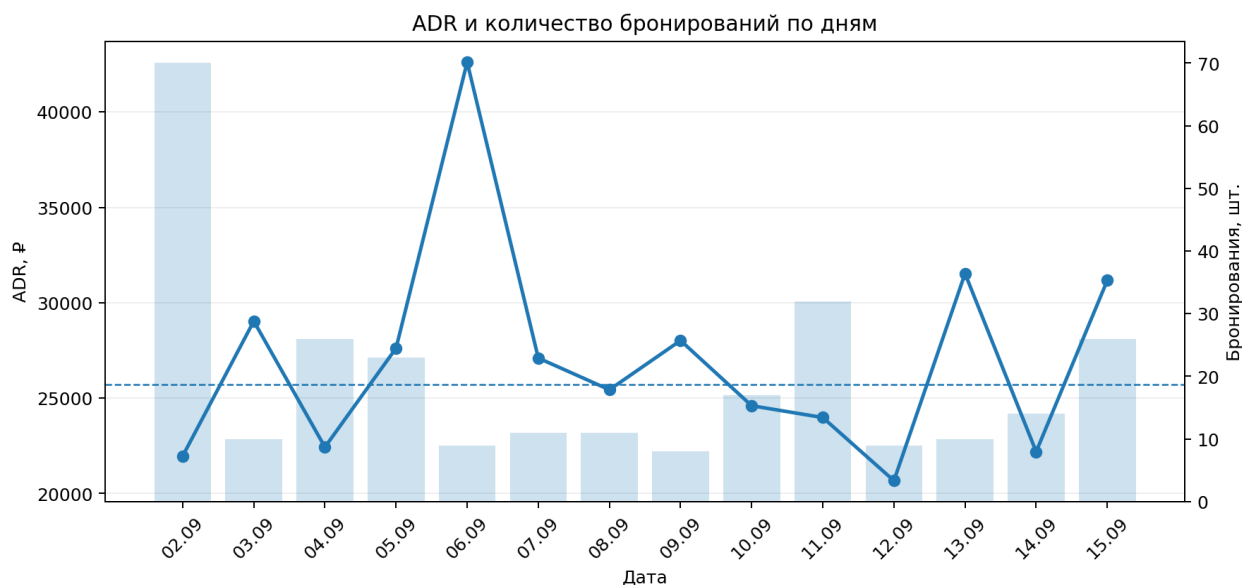
3 действия на сегодня

1. Проверить risk и остаток номеров на ближайшие даты. Если темп спроса похож на 02.09 или 11.09, не давать широкую скидку и протестировать повышение цены на оставшийся инвентарь примерно на 5-10%.
2. Разобрать 06.09 и 13.09 по тарифам и каналам. Высокий ADR сопровождался слабым объемом. Проверить, не ограничивали ли спрос слишком высокая цена, закрытые категории или отсутствие более доступного тарифа.
3. Ввести ежедневные триггеры для revenue-контроля. Отдельно смотреть дни с ADR ниже 23 тыс. ₽ при высоком объеме и ADR выше 32 тыс. ₽ при низком числе бронирований.

Важно: выводы о влиянии цены на спрос диагностические, а не доказательство причинности. На продажи также влияют день недели, тарифный микс, группы, каналы, мероприятия и доступность категорий.

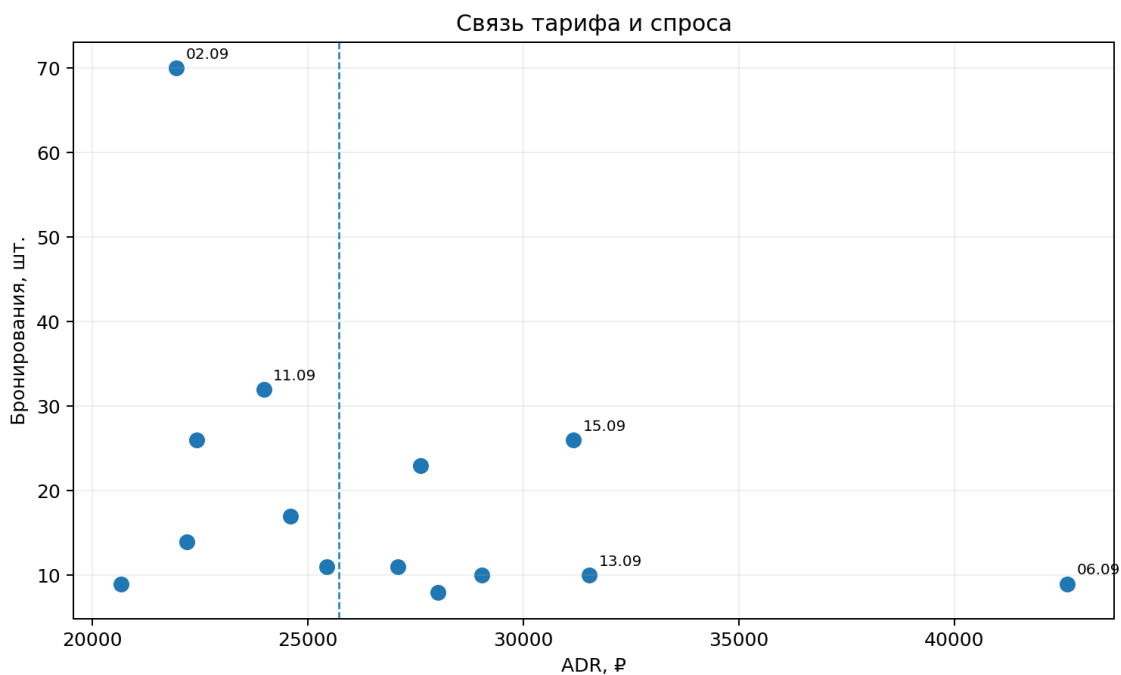
Динамика ADR и спроса

Средний ADR периода - 25 726 ₽. Корреляция ADR и количества бронирований: -0.35.
Связь умеренно отрицательная, но выборка небольшая и содержит сильные выбросы.



Как читать график

02.09 - максимальный объем (70 бронирований) при ADR около 22 тыс. ₽. 11.09 - 32 бронирования и 89 номеро-ночей при ADR около 24 тыс. ₽. 06.09 - максимальный ADR 42,6 тыс. ₽ при 9 бронированиях. 15.09 показывает полезный обратный сценарий: ADR 31,2 тыс. ₽ сохранился при 26 бронированиях.



Ключевые аномалии

Для ориентира используется медианный дневной ADR 26 269 ₽. Это помогает отделить обычные колебания от заметных отклонений.

Дата	ADR	Брони	Сигнал	Интерпретация
02.09	21 962 ₽	70	Низкий ADR + пик спроса	Вероятная точка недозаработки: цена могла быть выше при сохранении части спроса.
04.09	22 431 ₽	26	Низкий ADR + высокий объем	Дополнительный кандидат на повышение тарифа или минимальной цены.
06.09	42 610 ₽	9	Максимальный ADR + слабый объем	Проверить, не был ли тариф слишком высоким или предложение слишком узким.
11.09	23 983 ₽	32	Высокий спрос + ADR ниже медианы	Сильный сигнал на возможную недооценку спроса; продано 89 номеро-ночей.
12.09	20 672 ₽	9	Минимальный ADR + слабый объем	Снижение цены само по себе не дало сильного спроса - вероятно, дело не только в цене.
13.09	31 531 ₽	10	ADR выше медианы + слабый объем	Вторая дата для проверки верхнего ценового уровня и структуры доступных тарифов.
15.09	31 169 ₽	26	Высокий ADR + хороший объем	Позитивный ориентир: повышенная цена не помешала продажам.

Оценка потенциального недозаработка

Если чисто расчетно пересчитать 02.09, 04.09 и 11.09 по медианному ADR периода при неизменном количестве номеро-ночей, разница составляет около 650 тыс. ₽. Это не фактическая потеря и не прогноз: при более высокой цене спрос мог быть ниже. Показатель нужен как ориентир для ручной проверки revenue-решений.

Рекомендации и детализация

Что стоит сделать revenue-команде сегодня

1. Защитить цену в дни сильного pickup

Для дат с быстрым набором бронирований использовать ступенчатое повышение тарифа и ограничить массовые скидки. В качестве контрольных сценариев взять 02.09 и 11.09.

2. Проверить верхнюю границу тарифа

Разобрать 06.09 и 13.09 по категориям, тарифам и источникам. Если высокий ADR был связан не с премиальным миксом, а с общим подъемом цены, проверить конверсию и наличие альтернативного тарифа.

3. Автоматизировать ежедневный контроль

Сформировать простой revenue-дашборд/алерт: ADR, бронирования, номеро-ночи и остаток. Триггеры: ADR <23 тыс. ₽ при >25 бронированиях; ADR >32 тыс. ₽ при <12 бронированиях; резкий рост pickup.

Дневная таблица

Дата	ADR	Брони	Номеро-ночи	Выручка
02.09.2026	21 962 ₽	70	76	1 674 127 ₽
03.09.2026	29 034 ₽	10	19	551 648 ₽
04.09.2026	22 431 ₽	26	31	695 373 ₽
05.09.2026	27 617 ₽	23	28	777 156 ₽
06.09.2026	42 610 ₽	9	14	596 545 ₽
07.09.2026	27 101 ₽	11	20	542 016 ₽
08.09.2026	25 438 ₽	11	13	330 693 ₽
09.09.2026	28 019 ₽	8	13	364 252 ₽
10.09.2026	24 601 ₽	17	26	639 620 ₽
11.09.2026	23 983 ₽	32	89	2 134 459 ₽
12.09.2026	20 672 ₽	9	19	402 638 ₽
13.09.2026	31 531 ₽	10	18	572 555 ₽
14.09.2026	22 190 ₽	14	23	510 382 ₽
15.09.2026	31 169 ₽	26	44	1 375 458 ₽

Методика: период 02.09-15.09.2026 - 14 полных календарных дней. 16.09 исключено, чтобы неполный день не искажал ADR и спрос. Сравнение KPI - с предыдущим равным 14-дневным периодом. Источник: агрегированные данные UHotels для . Персональные данные гостей не использовались.