

Abreu online

Volume de negócios cresceu 27% em 2015

TEXTO: JOSÉ LUÍS ELIAS

A Abreu online deu recentemente a conhecer as suas novas instalações, abrindo as portas aos jornalistas numa iniciativa que contou com a presença do presidente da Agência Abreu, Artur Abreu. Na oportunidade o director coordenador da Abreu online, Luís Tonicha fez também um balanço da actividade desta plataforma de reservas online para profissionais.



Nas novas instalações, em Linda-a-Velha, a Abreu online está já há cerca de oito meses, mas a apresentação, em jeito de "open day" acabou por acontecer em inícios de Fevereiro, depois de a "casa" estar já devidamente "arrumada". Tratou-se, fundamentalmente, de uma acção em que foram dados a conhecer não apenas os novos escritórios, mas também a equipa que diariamente trabalha nesta plataforma online para profissionais, nomeadamente aqueles que a dirigem, seja em termos comerciais como de contratação e produto.

Nesta acção que incluiu um almoço em que esteve presente o presidente da Agência Abreu o director coordenador da Abreu online, Luís Tonicha fez uma apresentação da empresa, fazendo um balanço da actividade no último ano, bem como uma resenha daquilo que foi e do que hoje representa esta plataforma de reservas online que opera no segmento B2B, destinando-se a todos os operadores turísticos e agentes de viagens que procurem alojamentos e serviços em qualquer parte de mundo, como sublinhou Luís Tonicha. Nascida em 2003, esta plataforma tem conhecido deste então uma trajectória de crescimento ininterrupta. Longe vai o ano de 2008 em que as "room nights" andavam em torno das 200 mil. Em 2015 o número de noites vendidas através da Abreu online ascendeu a 1,6 milhões, 400 mil room nights mais que no ano anterior. O volume de negócios também tem evoluído favoravelmente,



Luís Tonicha

Negócio da Abreu online "assenta sobretudo em três vectores: tecnologia, produto e marketing"

crescendo cerca de 27% entre 2014 e 2015. E também para este ano as perspectivas são de crescimento, embora a um ritmo mais lento. "talvez em torno dos 15%", segundo avançou Luís Tonicha. A internacionalização chegou em 2007, com a empresa a deter actualmente escritórios em Madrid, Londres, Rio de Janeiro, Orlando e Luanda. Somado com Lisboa, são mais de 120 os trabalhadores com que conta. Crescimento exponencial se deu também ao nível do produto oferecido, com a plataforma a deter hoje uma base de dados onde figuram "mais de 185 mil hotéis distribuídos por 120 países do mundo e mais de 4.900 destinos, dos quais 10 mil em

RODAVANTE RENT A CAR

Madeira - Porto Santo - Lisboa

CENTRAL DE RESERVAS
Rua Nova da Quinta Deão, 19
9050-071 - Funchal
Tel: 291 742 448 Fax: 291 741 998
rodavante@netmadeira.com

www.rodavante.com



Website renovado

O novo site foi uma das novidades apresentadas pela Abreu online no dia em que deu a conhecer as suas instalações à imprensa. Continuando alojado na mesma morada, abreuonline.com, o website tem agora um design mais moderno e clean, com as alterações realizadas a transparecerem logo a partir da "home page" onde passou a poder aceder-se a informações sobre o grupo e a marca. Também através desta página de entrada se acede à secção Produtos onde se podem ver ofertas de hotéis e destinos que depois se podem reservar na plataforma Abreu online.

Com uma secção dirigida aos profissionais, o site fornece um número mais alargado de ferramentas aos agentes de viagens que dispõem de uma oferta constantemente actualizada com as últimas propostas do mercado, bem como de "dicas" sobre o destino e uma área dedicada a feiras onde podem ficar a conhecer os certames mundiais que constituem a aposta da Abreu online.

Disponível em português, inglês e espanhol, o site dá também acesso à plataforma de reservas exclusiva dos clientes no Brasil.

Para Luís Tonicha "esta mudança é mais uma forma de nos aproximarmos dos nossos clientes e potenciais, uniformizando os modelos de comunicação que desenvolvemos e dando a resposta imediata às suas necessidades".

Abreu online

- 185.000 hotéis em 120 países (4.900 destinos)
- 10.000 hotéis em contratação directa
- Serviços terrestres em 64 países
- 8.000 clientes em todo o mundo
- 1,6 milhões de room nights em 2015
- Volume de negócios: +27% em 2015

contratação directa", numa oferta que é diariamente reforçada. Não é apenas o número de hotéis que está em aumento constante, as reservas e o nível de pesquisas na plataforma também, sendo que todos os dias são registadas mais de 50 milhões de pesquisas.

VENDA DE ROOM NIGHTS REPRESENTA 95% DO NEGÓCIO

Num negócio que, segundo Luís Tonicha, assenta essencialmente em três vectores, "tecnologia, produto e marketing", com a plataforma a basear-se em tecnologia XML, B2B e Marcas Brancas com registo gratuito, comissões e alta rentabilidade garantida.

Apesar do peso que tem, a hotelaria não é o único produto oferecido pela Abreu online que tem também, em 64 países do mundo, serviços que incluem transferes regulares e privados, tours, aluguer de automóveis, passes e entradas em vários parques temáticos, museus, espetáculos e muito mais, sendo que recentemente também lançámos

seguros, nomeadamente de cancelamento, que é um dos maiores problemas do agente de viagens", disse Luís Tonicha.

Com mais de 8.000 clientes em todo o mundo, "de todos os tipos", são no entanto as vendas de room nights o grande core business da Abreu online, representando cerca de 95% do seu negócio, embora a venda de serviços, que apenas representa os restantes cinco por cento, estar também em crescimento. Estes cin-

co por cento, disse o director coordenador da Abreu online "são um bocadinho de tudo" e "dependem do mercado", e explica: "Temos mercados como o sul-americano que não reservam hotel se não reservarem transferes, já o europeu não reserva tanto os serviços".

Portugal, Brasil, Espanha, Suíça, Itália e Reino Unido são os mercados que mais compram na plataforma da Abreu online onde os destinos mais procurados são Portugal, Estados Unidos e Espanha.

BRASIL EM CRESCIMENTO

Portugal, disse Luís Tonicha, é o destino estrela da Abreu online, por isso trata-se de uma aposta que vai continuar em 2016, ano em que vai reforçar também a sua oferta nas

Caraíbas, nomeadamente em destinos onde a procura por parte do mercado português não é tão grande mas que são muito solicitados por mercados internacionais como o francês, inglês, alemão e brasileiro, como é o caso das Bahamas, Santa Lucia e Barbados.

Quanto ao Brasil "o crescimento de vendas internacional e nacional (doméstico) tem sido muito forte", adiantou Luís Tonicha. Ali, Rio de Janeiro e Nordeste (Natal, Fortaleza, Porto de Galinhas e Praia do Forte) continuam a ser os destinos mais procurados pelos portugueses, com as preferências do mercado interno brasileiro a ter o Nordeste como principal destino, nomeadamente a Praia do Forte, a que se segue Gramado, destino de charme em Rio Grande do Sul, e o Rio de Janeiro. <

444 HOTEL ****
SANTA MARGARIDA
OLEIROS | CASTELO BRANCO

Oleiros, capital do **cabrito estonado** e terra de sabores inesquecíveis.

Um refúgio marcado pelo toque nativo das Aldeias de Xisto, no Geopark Natur Tejo.