

OTA ของคุณยังทำเงินได้ไม่เต็มที่ เราจัดการให้

โรงแรมอิสระเกือบทุกแห่งเปิดขายอยู่บนหลายช่องทางพร้อมกัน แต่ไม่มีใครดูแลแบบเต็มเวลา ผลคือราคาแต่ละช่องทางไม่ตรงกัน ห้องเหลือในวันที่ควรเต็ม และเต็มเร็วเกินไปในวันที่ควรขายได้แพงกว่า เรารับงานส่วนนี้ไปทำแทนคุณทั้งหมด

สิ่งที่เราดูแลให้

- **วางกลยุทธ์ราคา** ตามความต้องการจริงของแต่ละช่วง ไม่ใช่ตั้งทิ้งไว้ทั้งปี
- **ดูแลราคาและห้องว่าง** บนทุกช่องทางให้สอดคล้องกันทุกวัน
- **คุมราคาไม่ให้ช่องทางตักกันเอง** (rate parity)
- **OTA Audit** ตรวจสอบสุขภาพช่องทางขายทั้งหมดว่าช่องไหนคุ้มช่องไหนยังไม่ได้ใช้เต็มที่
- **รายงานรายเดือน** ที่อ่านแล้วตัดสินใจได้จริง ไม่ใช่กองตัวเลข

ทำไมต้องเรา

- ดูแลโรงแรมอิสระทั่วไทย **ตั้งแต่ปี 2015** ผ่านทั้งช่วงบูมและช่วงโควิด
- **ลูกค้ากลุ่มแรกยังอยู่กับเราถึงวันนี้** รวมกว่า 10 ปี
- พาโรงแรมผ่านช่วงโควิดและยังให้บริการต่อเนื่อง
- เคยดูแลโรงแรมในกลุ่ม **PTT**
- ผู้ก่อตั้งอยู่ในงานการตลาดโรงแรม **ตั้งแต่ปี 2538** คือก่อนที่จะเกิดแพลตฟอร์มจองออนไลน์รายใหญ่จะถือกำเนิด

ผลงานที่วัดได้

+50%

รายได้เพิ่มขึ้นภายใน 3 เดือน
โรงแรม 4 ดาว พักยาว

3 → 9

เครือโรงแรมที่เราดูแล revenue
ขยายจาก 3 เป็น 9 แห่ง

10+ ปี

อายุความสัมพันธ์กับลูกค้า
กลุ่มแรกที่ยังอยู่ด้วยกัน

เมื่อไรควรนึกถึงเรา

ถ้าคุณคุยกับเจ้าของโรงแรมหรือผู้จัดการ แล้วได้ยินประโยคประมาณนี้

- “ห้องว่างเยอะ แต่ไม่รู้จะทำอะไรต่อ”
- “ราคาในแอปไม่ตรงกับที่ตั้งไว้”
- “จ่ายให้ช่องทางขายเยอะ แต่ไม่รู้ค่าคุ้มหรือเปล่า”
- “ไม่มีคนดูแลช่องทางออนไลน์ ทำเองไม่ทัน”
- “อยากให้ลูกค้าจองตรงกับโรงแรมมากขึ้น”
- “ช่วงเทศกาลเต็มทุกปี แต่รายได้ไม่เพิ่มตาม”

เหมาะกับ โรงแรมอิสระ รีสอร์ท และที่พักขนาดเล็กถึงกลางที่ไม่มีทีม revenue management ของตัวเอง · **ไม่เหมาะกับ** โรงแรมเซกซ์ที่มีส่วนกลางดูแลอยู่แล้ว

เริ่มต้นอย่างไร

จุดเริ่มที่ง่ายที่สุดคือ **OTA Audit** — เราตรวจสอบช่องทางขายทั้งหมดของโรงแรมแล้วบอกตรงๆ ว่าตรงไหนยังทำเงินได้ไม่เต็มที่ ก่อนที่คุณจะตัดสินใจว่าจะให้เราดูแลต่อหรือไม่ ขอดูที่ www.cubic.management/ota-audit หรือทักไลน์ [@cubicmanagement](https://www.cubic.management)