



**NOVI IZAZOVI ZA IQM MALE IZNAJMLJIVAČE
INTEGRALNO UPRAVLJANJE KVALITETOM LIKA DESTINACIJE**

Sustav integralnog upravljanja kvalitetom
PRIVATNI SMJEŠTAJ

- Audit
- Anketa
- dojam

Dostavljene Poslovne analize



ANALIZA POSLOVANJA





Datum audita: 09.05.2019.

Datum izrade izvještaja: 09.05.2019.

Dojam o objektu:

Novi objekt, prekrasna okućnica sa sjenicom, fantastičan otvoreni pogleda na okoliš. Najveće prednosti objekta su luksuzno uređenje i pogled te obiteljsko vođenje objekta u kojem su uključeni svi članovi obitelji.

Sve smještajne jedinice imaju etažno grijanje što omogućuje cjelogodišnje poslovanje. Način rada, odnos prema gostima, uređenje i mnoštvo detalja svrstavaju ovaj objekt u sami vrh najboljih objekata na području čitave Lika destinacije.

Preporuke za unapređenje objekta:

- Gosti imaju dovoljno informacija o destinaciji, ali jako cijene preporuke vlasnika. Putem IQM biti će vam lakše preporučiti gostima objekte i mjesta jer će to biti subjekti koji imaju jednaku kvalitetu ponude i jednako im je važno zadovoljstvo gostiju kao i vama.
- Povrat gostiju i preporuka gostiju (prema riječima vlasnika) je 40-50%.
- Imate svu bijelu posteljinu, veličina bračnog kreveta je min 160x200, nemate umjetno cvijeće, nemate reklamne suncobrane, imate stolice visoke kvalitete, imate uredan vrt i okućnicu,... Imate sve što je potrebno kako bi bili uvršteni u



najkvalitetnije objekte u destinaciji. Svi ovi detalji ostavljaju kod gostiju dojam da se radi o objektu visoke kvalitete.

- Imate klasičnu vanjsku rasvjetu, radi veće uštede i veće kvalitete preporučujemo solarnu vanjsku rasvjetu.
- Imate jedan klima uređaj po jedinici što je prosjek.
- Objekt ima etažno grijanje što mu daje mogućnost cjelogodišnjeg poslovanja.
- Gostima osiguravate brošure o destinaciji, ali nemate vlastitu info mapu koja bi dala dodatnu vrijednost vašem objektu.
- IQM projekt planira za slijedeću sezonu izraditi brošure koje će preporučiti vašim gostima sve ono što je najbolje i najkvalitetnije u destinaciji, među ponudom naći će se, naravno i vaš objekt.
- Imate kućni red na predlošku koji ste našli na internetu, na nekoliko jezika. Preporučuje se da samostalno izradite vlastiti kućni red jer nam on služi da bi lakše komunicirali s gostima, a navedite u njemu što želite da vaši gosti poštuju u vašem objektu.
- Prema vašim riječima goste dočekujete s pićem dobrodošlice, rakijom te to daje dodatnu vrijednost vašem objektu.
- Preporučuje se anketiranje gostiju da vidite što oni još žele od vas.
- Obvezno je animirati goste da ostave komentar o vašem smještaju na internetu. Gosti vam ostavljaju komentare, vi komentare pratite, ali je potrebno i odgovoriti na svaki komentar jer to povećava povjerenje gostiju. Gosti prije rezerviraju smještaj u kojem vlasnik odgovara na komentare. Preporuka je odgovarati na sve komentare gostiju.
- Fasada u prizemlju nije dovršena, a prema riječima vlasnika biti će uskoro. Prema IQM knjizi standarda jedan od uvjeta je dovršena fasada. Za usklađivanje





objekta sa Knjigom standarda imate rok od tri godine što znači da fasada u prizemlju treba biti dovršena u roku od tri godine.

Prezentacija objekta:

- Fotografije lijepo prezentiraju vaš objekt, profesionalne su i izrazito visoke kvalitete. Trenutne fotografije prikazuju u potpunosti kvalitetu vašeg objekta te vjerno prikazuju objekt i okućnicu kao i sve detalje.



INTERNET MARKETING ANALIZA

1. WEB STRANICA



<http://www.olgaapartments.com/contact.html>

Imate aktivnu web stranicu vaših apartmana.

- **PREPORUKA**

Svakako dodajte opciju direktnog *booking*-a smještaja, tako da gosti mogu brzo i lako rezervirati vaš smještaj. Za sada imate samo *booking* formular za slanje upita. Potrebno je dodatno raditi na organskom pozicioniranju stranice te koristiti AdWords oglašavanje.

2. GOOGLE MAPS



Pronašli smo aktivan Google Maps profil na kojem imate 11 recenzija i odličnu prosječnu ocjenu 4.9 od 5, što je odlično.

ANALIZA OGLAŠAVANJA NA PORTALIMA



https://www.booking.com/hotel/hr/apartments-olga-rakovica.hr.html#map_closed

Pronašli smo aktivan Booking.com profil za vaše apartmane gdje imate odličnu prosječnu ocjenu 9.7 i 90 recenzija gostiju.

- **PREPORUKA**

Imate jako dobru prosječnu ocjenu. Svakako je preporučljivo i da odgovarate na recenzije koje vam gosti ostavljaju, i pri tome mislimo i na dobre i na loše. Prilikom odgovaranja vodite se time da svakom gostu odgovarate ponaosob i nemojte koristiti iste fraze. To sve utječe na percepciju vaših novih potencijalnih gostiju koji gledaju vaš profil i razmišljaju o rezervaciji.



https://hr.airbnb.com/rooms/18287582?location=Rakovica%2C%20Croatia&guests=1&adults=1&sl_alternate_dates_exclusion=true&source_impression_id=p3_1557336200_QxO86aR75GSALT8&s=a6mHWs25

Ponašli smo aktivan Airbnb profil vaših apartmana na kojem imate 98 komentara.

- **PREPORUKA**

Preporučujemo da odgovarate na komentare gostiju te da pišete komentare o vašim gostima radi boljeg pozicioniranja.

Imate *instant booking* i status *Superhost*-a te vam preporučujemo da i dalje vodite profil jednako kvalitetno, što vam omogućava uspješnost poslovanja tj. veći broj rezervacija.



TRIPADVISOR

Nismo pronašli profil vaših apartmana na TripAdvisor portalu.

- **PREPORUKA**

Otvorite TripAdvisor profil koji vam omogućava da oglašavate vaš smještaj na još nekoliko portala iz njegovog sustava (Flipkey, Holiday Lettings, Housetrip) za samo 3% provizije. Profil možete otvoriti na <https://rentals.tripadvisor.com/register> Iskoristite mogućnosti ovog globalnog portala kojeg dnevno koriste milijuni ljudi, približite im svoju ponudu smještaja i tako povećajte broj rezervacija.

ANALIZA OGLAŠAVANJA NA DRUŠTVENIM MREŽAMA

1. FACEBOOK



<https://www.facebook.com/olgaapartments/>

Imate 88 *like*-ova što je za jedan objekt u privatnom smještaju jako malo.

- **PREPORUKA**

Imate uglavnom objave o događanjima na Plitvicama, ali ne i objave o objektu. Vaše objave imaju 5-10 *like*-ova što je jako malo.

Da bi jedna FB stranica smještajnog objekta dobivala rezervacije putem FB potrebno je imati minimalno 3-5.000 *like*-ova. Ukoliko to već ne radite preporučujemo vam da budete prisutni na FB grupama za punjenje smještaja te da dalje nastavite razvijati vašu FB stranicu.

2. INSTAGRAM



Nismo pronašli vaš Instagram profil.

- **PREPORUKA**

Otvorite svoj profil i na Instagram mreži kod koje je fokus na kvalitetnim fotografijama s kratkim opisom i odgovarajućim #hashtag-ovima. Putem Instagrama možete besplatno promovirati vašu ponudu smještaja i destinacije. Dodatna prednost Instagrama je što pomoću *geo tag* opcija fotografija apartmana možete promovirati vašu ponudu korisnicima Instagrama koji pretražuju vašu destinaciju.



Sudjelovanje objekta u Integralnom upravljanju kvalitetom destinacije znači da:

- ste jedan od najboljih objekata u destinaciji,
- ste primjer dobre prakse svim ostalim iznajmljivačima,
- sudjelovanjem dobivate veću promociju vašeg objekta,
- postajete dio najboljih objekata koji se preporučuju u destinaciji - ne samo privatni smještaj već i hoteli, restorani, kampovi, OPG-ovi, suvenirnice,...
- kao takvi posebno ćete biti istaknuti u svim promotivnim materijalima Lika Destination vezanim za privatni smještaj,
- dobivate IQM karticu kojom imate popuste za brojne proizvode i usluge čiji se broj neprestano povećava,
- pratimo vaš rad te vam stojimo na raspolaganju za bilo kakva individualna savjetovanja,
- primete *newsletter*-e kako bi lakše pratili trendove i izmjene zakonskih propisa vezanih za privatni smještaj,
- vremenom povećavamo broj svih benefita za vas.

Na temelju izvršenog audita i izvršene analize poslovanja Vašeg objekta, utvrđeno je da zadovoljavate osnovne kriterije za ulazak u IQM te je Vaš objekt već u 2019. godini spreman za dodjelu IQM certifikata.

Čestitamo Vam što ste dio IQM Integriranog upravljanja kvalitetom u destinaciji Lika te se veselimo svim zajedničkim aktivnostima i uspjesima!

IQM team

- Telefonski audit
- Poziv na komentar (gosti)



PLEASE REVIEW US ON



Booking.com



Quality. Trust. Emotion.



Časopis „Apartman Plus“



ReviewPro mjerenje

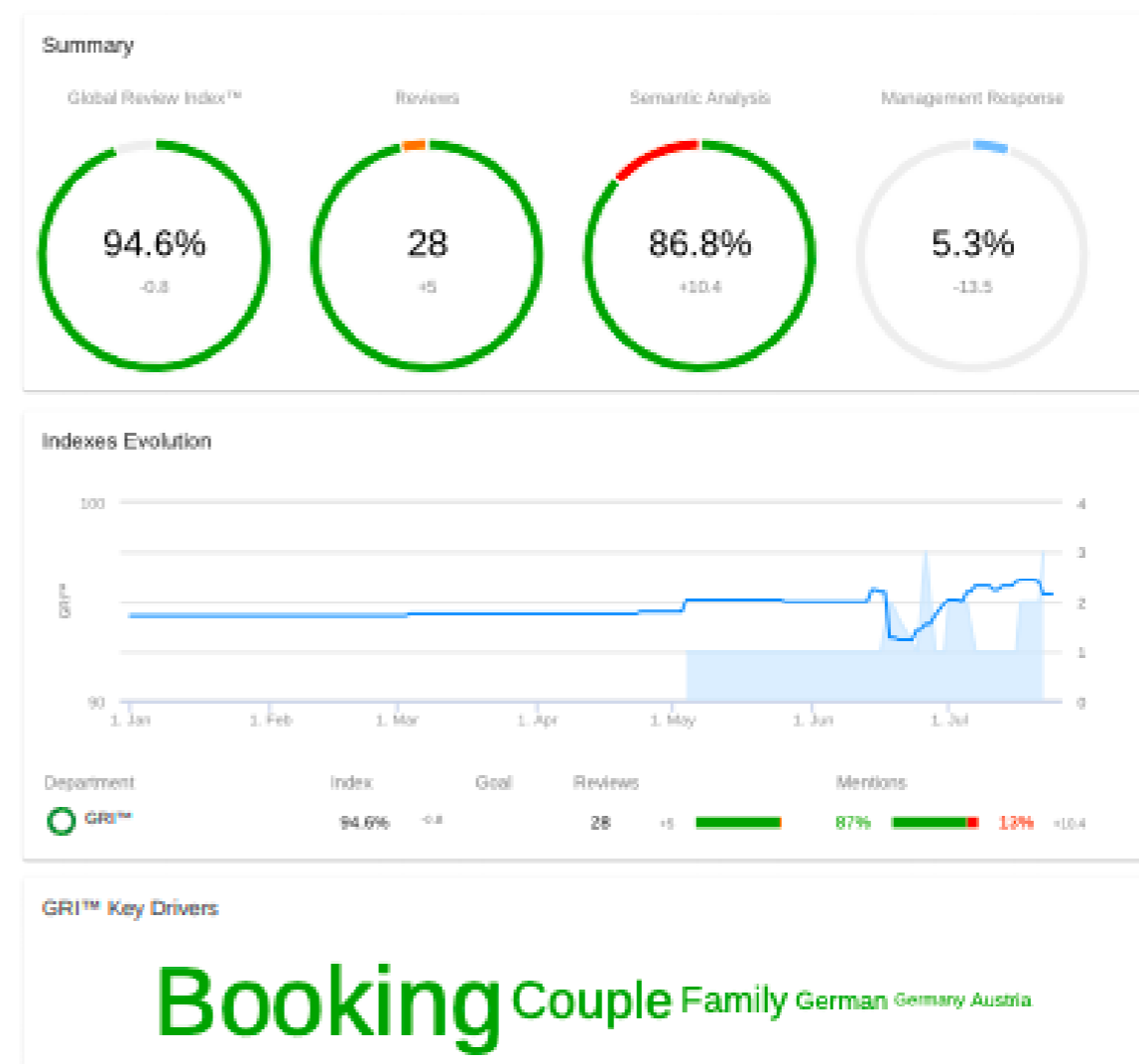
Certifikati

APARTMENTS AND ROOMS MATESA

Reviews Dashboard

1 Jan 2019 - 24 Jul 2019

Apartment and Rooms Matesa
Reviews Dashboard
1 Jan 2019 - 24 Jul 2019



UREĐENJE



- Ujednačeno posuđe (80%)
 - Bračni krevet 160x200 cm
- Bijela posteljina (30% ima, 1komplet bijele ima 60%)
 - Jedan veliki i dva mala ručnika
 - Usklađena boja ručnika
 - Umjetno cvijeće – 18%
 - Umjetni mirisi 64%
 - Klima – 40%
 - Ključevi 1:4 37%, ostali više kompleta
 - Internet 85%
- Minimalno 2 utičnice – 21% ostali više od 2
 - Reklamni detalji – 3%
 - Plastične stolice 10%
 - Vrt bez lokalnog bilja 10%
- Toalet papir za sve dane – 95%
- 3 GOD - USKLAĐIVANJE

- 77% prati i odgovara na komentare
- 6% ne dobiva komentare gostiju
- Nema dovoljno komentara

- Svaki 10-ti gost ostavlja komentar
 - Poziv na komentare
 - Veća vidljivost



10% stari , nerenovirani objekt

30% stari, klasični, usklađen i dotjeran objekt

60% novi, uređeni objekt

PREZENTACIJA

PREZENTACIJA

30% ima profesionalne fotografije







Priprema za dolazak fotografa





IQM
Destination
LIKA





DETALJI









REDOSLIJED FOTOGRAFIJA

- Šetnja objektom
- Minimalno 25 fotografija
- 6 sekundi za jednu fotografiju

OGLAŠAVANJE

91% - Booking.com

51% - Airbnb.com

20% - TripAdvisor

71% na Google Map

52% - Facebook

30% vlastiti web – 25% ponuda destinacije

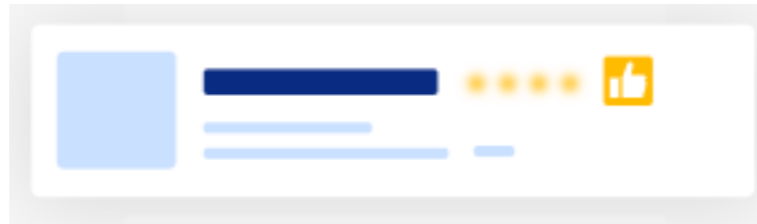
PORTALI

Booking.com

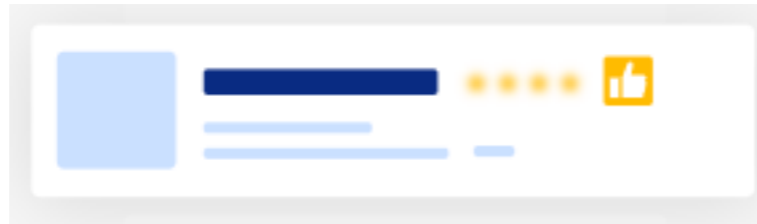
- 91% iznajmljivača
- Kvalitetne fotografije
- Veći broj komentara
 - Ocjena
- Redoslijed fotografija
- Odgovaranje na komentare
- Korištenje promotivnih akcija



Program prioritetnih partnera



- imaju 65% više pregleda
- 40% više rezervacija
- Isticanje u masi



Ocjena uspješnosti prodaje (Sales Performance Score) – SPS

- među top 30% najuspješnijih objekata u odredištu u kojem se nalazi
- Ocjenu uspješnosti prodaje (SPS) jednostrano i automatski izračunava [Booking.com](https://www.booking.com).
- SPS se temelji i na njega utječu razni faktori, uključujući, ali se ne ograničavajući na postotak provizije koji smještajni objekt plaća (ili će platiti),
- minimalnu raspoloživost smještajnog objekta,
- broj rezervacija u odnosu na broj posjetitelja internetske stranice partnera na Platformi
- omjer otkazivanja

- 70%



Ocjena gostiju (Review Performance Score)

Partneri s **ocjenom gostiju od 7 ili više** ispunjavaju uvjete za pristupanje Programu prioritetnih partnera.

Ocjena gostiju prosječna je ocjena koja se temelji na recenzijama gostiju Booking.com-a.

Povećajte vidljivost

- Početna
- Cijene i raspoloživost
- Promotivne ponude
- Rezervacije
- Smještajni objekt
- Prilike**
- Poruke
- Recenzije gostiju
- Financije
- Pregled po

Povećajte vidljivost objekta
 U svega 3 koraka možete popuniti svoje prazne jedinice

- Centar za prilike
- Rezervacije bez provizije
- Program prioritetnih partnera
- Povećanje vidljivosti**

Za koje datume želite povećati vidljivost objekta?

Povećajte vidljivost objekta na sljedeće datume:

October 2019							November 2019							December 2019						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
	1	2	3	4	5	6					1	2	3							1
7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8
14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15
21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22
28	29	30	31				25	26	27	28	29	30		23	24	25	26	27	28	29
														30	31					

Resetiraj datume

Poboljšat će vam se vidljivost na datume prijave označene zelenom bojom.

Za biranje ili uklanjanje određenih datuma držite **CTRL/CMD** i kliknite na svaki željeni datum.



Goste kojih zemalja želite privući?

Privucite goste iz određene zemlje ili povećajte vidljivost svog objekta među putnicima iz cijelog svijeta.

Globalno

Određena zemlja/regija



Koliko želite da iznosi vaša nova provizija?

Posljednji korak! Pomaknite plavu točku na crti za povećanje provizije. Što je veća provizija, to će vaš objekt biti vidljiviji na odabrane datume.

Trenutačna provizija: 18%

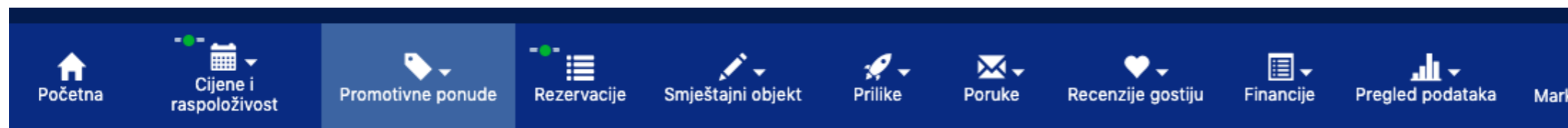
To increase your new commission rate, move the circle along the line.

Povećaj moju proviziju na 18%



Primijeni novu proviziju:

Promotivne ponude



Promotivne ponude > Dodajte novu promotivnu ponudu

Unaprijed pripremljene promotivne ponude

Postavite jednu od unaprijed pripremljenih ponuda i privucite više gostiju i rezervacija za određeno doba sezone ili evente.



Izvansezonska ponuda

Brojni gosti putuju nakon školskih praznika u rujnu i listopadu kad su gužve puno manje. Privucite ove fleksibilne putnike uz izvansezonsku ponudu.

Datumi rezervacije Od 23. srp. 2019. do 31. lis. 2019.

Datumi boravka Od 1. ruj. 2019. do 31. lis. 2019.

Popust najmanje 20%

Postavi promotivnu ponudu

Postavi za više objekata



Black Friday ponuda

Bliži se najveći shopping tjedan u godini! Gosti očekuju popuste, stoga ih ponudite kako biste zadržali korak s konkurencijom.

Odaberite datume rezervacije

.genius rani pristup ⁺ Od 25. stu. 2019. do 2. pro. 2019.

Standard access Od 27. stu. 2019. do 2. pro. 2019.

Datumi boravka Od 27. stu. 2019. do 31. ožu. 2020.

Popust najmanje 40%

Postavi promotivnu ponudu

Postavi za više objekata



Blagdanska ponuda

Mnogi ljudi putuju prije Silvestrova u potrazi za slavljem, ali tada posebno paze na cijene. Ponudite popust i istaknite se među konkurentskim objektima.



Ponuda za početak 2020.

Početak godine broj rezervacija na našoj stranici doseže vrhunac. Stoga iskoristite ovaj povećani interes uz popust. Popunite kapacitet unaprijed i započnite 2020. na odličan način.

Dodaj novu promotivnu ponudu

Koja je to vrsta promotivne ponude?

Odaberite promotivnu ponudu koja odgovara vašim poslovnim ciljevima.



Osnovna ponuda

Ponudite gostima popust
- u samo nekoliko klikova

- > Brzo i jednostavno kreiranje
- > Možete je prilagoditi svojim potrebama



Last minute

Prodajte preostale
jedinice

- > Popunite svoje kapacitete
- > Povećajte svoju vidljivost na mobilnim uređajima
- > Privucite last-minute putnike



First minute

Pripremite se na vrijeme

- > Privucite rane rezervacije
- > Popunite kapacitete i izvan sezone

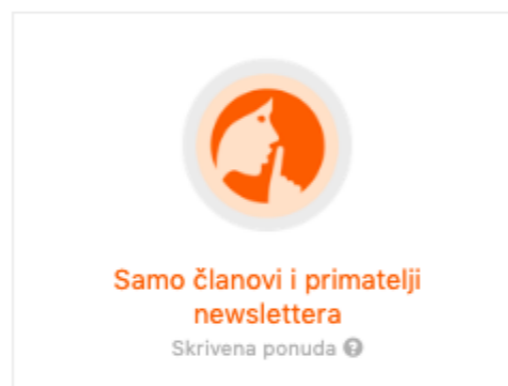


Besplatna noćenja

Ponudite besplatna
noćenja i ostvarite veću
popunjenost

- > Ostvarite više rezervacija
- > Popunite svoje kapacitete i izvan sezone

Tko će vidjeti ovu promotivnu ponudu?



Koliko dugo trebaju boraviti gosti kako bi mogli iskoristiti ovu promotivnu ponudu?

Uskladi s odabranim cjenikom  ili više noćenja 

Koliki popust želite ponuditi?

10  % 

Koje cijene?

Popust će se odbiti od cijena koje ovdje odaberete.

- Standard Rate
- Bez povrata novca

Koje sobe/jedinice?

Popust će se primjenjivati na sljedeće sobe/jedinice.

Odaberite barem jedan cjenik za prikaz izbora smještajnih jedinica.

- Soba Porto - 1
- Soba Radunica - 4
- Soba Radunica - 3
- Soba Porto - 2

Kada mogu boraviti gosti koji rezerviraju po sniženoj cijeni?

 Odaberite period tako da kliknete na početni i završni datum.

Vaš popust vrijedi za boravke na sljedeće datume:

Niste odabrali datume

[Resetiraj datume](#)

listopad 2019							studeni 2019							prosinac 2019						
po	ut	sr	če	pe	su	ne	po	ut	sr	če	pe	su	ne	po	ut	sr	če	pe	su	ne
	1	2	3	4	5	6					1	2	3							1
7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8
14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15
21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22
28	29	30	31				25	26	27	28	29	30		23	24	25	26	27	28	29
														30	31					

Popust dostupan samo:

- ponedjeljak
- utorak
- srijeda
- četvrtak
- petak
- subota
- nedjelja

Kako se zove vaša promotivna ponuda?

10% - Osnovna ponuda - 28. lis. 2019.

i Ovaj je naziv samo za vašu informaciju. Neće se prikazati korisnicima koji budu pretraživali Booking.com.

Prikaži napredne postavke

Možete kreirati promotivnu ponudu i bez ovih postavki



[Idi natrag](#)

[✓ Pregledaj promotivnu ponudu](#)

sij 2020.								
	pet 03	sub 04	ned 05	pon 06	uto 07	sri 08	čet 09	pet 10
Status jedinice	[Green bar]							
Jedinice za prodaju	1	1	1	1	1	1	1	1
Rezervirano (neto)	0	0	0	0	0	0	0	0
Standard Rate	[Green bar]							
Cijena <input type="checkbox"/> x 2	180	180	180	180	180	180	180	180
Cijena <input type="checkbox"/> x 1	144	144	144	144	144	144	144	144
Minimalna duljina boravka <input type="checkbox"/>								
25% - Last minute - do Božića (Standard Rate -25%)	[Red bar]							
Cijena <input type="checkbox"/> x 2								
Cijena <input type="checkbox"/> x 1								
Minimalna duljina boravka <input type="checkbox"/>								
35% - Osnovna ponuda - do Božića (Standard Rate -35%)	[Red bar]							
Bez povrata novca	[Green bar]							
Cijena	162	162	162	162	162	162	162	162
Pojedinačno korištenje po noćenju								
Minimalna duljina boravka <input type="checkbox"/>								
25% - Last minute - do Božića (Bez povrata novca -25%)	[Red bar]							

Standardna cijena

Po broju osoba

Promotivne ponude

Duljina boravka

Bez povrata novca

Napraviti vlastitu strategiju

- Odredi visinu cijenu
- Odredi maksimalne popuste
- Odredi minimalni broj dana
- Odredi cijenu prema broju gostiju
- Kada aktivirati promotivne ponude
- Prioriteni partner
- Broj komentara
- Odgovarati na komentare

Kako provjeriti portal

10% Apartmanija i sl.



An
amazon.com
company

Features ▾ Resources ▾ Pricing Log in

START YOUR FREE TRIAL

Find, Reach, and Convert Your Audience
with **Marketing That Works**

Our software helps your business get better marketing results.

START YOUR FREE TRIAL

Learn More >

Apartman
Plus

Interligo
We Find Ways

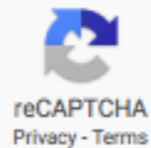
CREATE REPORT

We need to verify you are human and not a robot.

Complete the captcha to create the report:



I'm not a robot



FOLLOW US

FEATURED SERVICES

- [Increase MP3 Volume](#)
- [Online File Compressor](#)
- [Online PDF Converter](#)
- [Open Multiple URLs](#)
- [Reduce Image File Size](#)
- [Add Audio to Video](#)

LAST VIEWED

- [indiandilwale.in](#)
- [lwomanmagazine.com](#)
- [pythex.org](#)
- [ebid.net](#)
- [atlassurvivalshelter...](#)

\$ITEWORTHTRAFFIC

HIGHLY RECOMMENDED
WHAT'S THE TOP MAC CLEANER & ANTIVIRUS?
GO NOW
MACKEEPER®

BOOKING.COM TRAFFIC WORTH

We estimate the website value of **booking.com** is currently at **\$ 25,366,159 USD** and reaches roughly **2,428,899 unique users each day** that generate **11,582,694 daily pageviews** with a daily revenue (from advertisements, i.e Google AdSense) of **\$ 11,583 USD** approximately. According to Alexa (the Web Information Company) the Global Traffic Rank is **87** ([view Alexa traffic graphs](#)), the website belongs to the **top 100,000 most popular websites** in the world. Read our guide to [Beginner's SEO: Quick Tips to Boost Your SEO](#) to increase traffic on your website.

Report updated **1 month ago** | [Update Now](#)

FOLLOW US

FEATURED SERVICES

- [Increase MP3 Volume](#)
- [Online File Compressor](#)
- [Online PDF Converter](#)
- [Open Multiple URLs](#)
- [Reduce Image File Size](#)
- [Add Audio to Video](#)

LAST VIEWED

DAILY ESTIMATIONS

Unique Visitors	2,428,899
Revenue (From Ads)	\$ 11,583 USD
Unique Pageviews	11,582,694



 Find  **10 BEST SEO COMPANIES** [CLICK HERE](#)

MONTHLY ESTIMATIONS

Unique Visitors	72,866,970
Revenue (From Ads)	\$ 347,484 USD
Unique Pageviews	347,480,820

YEARLY ESTIMATIONS

Unique Visitors	886,548,135
Revenue (From Ads)	\$ 4,227,722 USD
Unique Pageviews	4,227,683,310

OTOCHORWACJA.PL TRAFFIC WORTH

We estimate the website value of **otochorwacja.pl** is currently at **\$ 81 USD** and reaches roughly **88 unique users each day** that generate **111 daily pageviews** with a daily revenue (from advertisements, i.e Google AdSense) of **\$ 0 USD** approximately. According to Alexa (the Web Information Company) the Global Traffic Rank is **10,210,612** ([view Alexa traffic graphs](#)). Read our guide to [Beginner's SEO: Quick Tips to Boost Your SEO](#) to increase traffic on your website.

Report updated **2 years ago** | [Update Now](#)

DAILY ESTIMATIONS

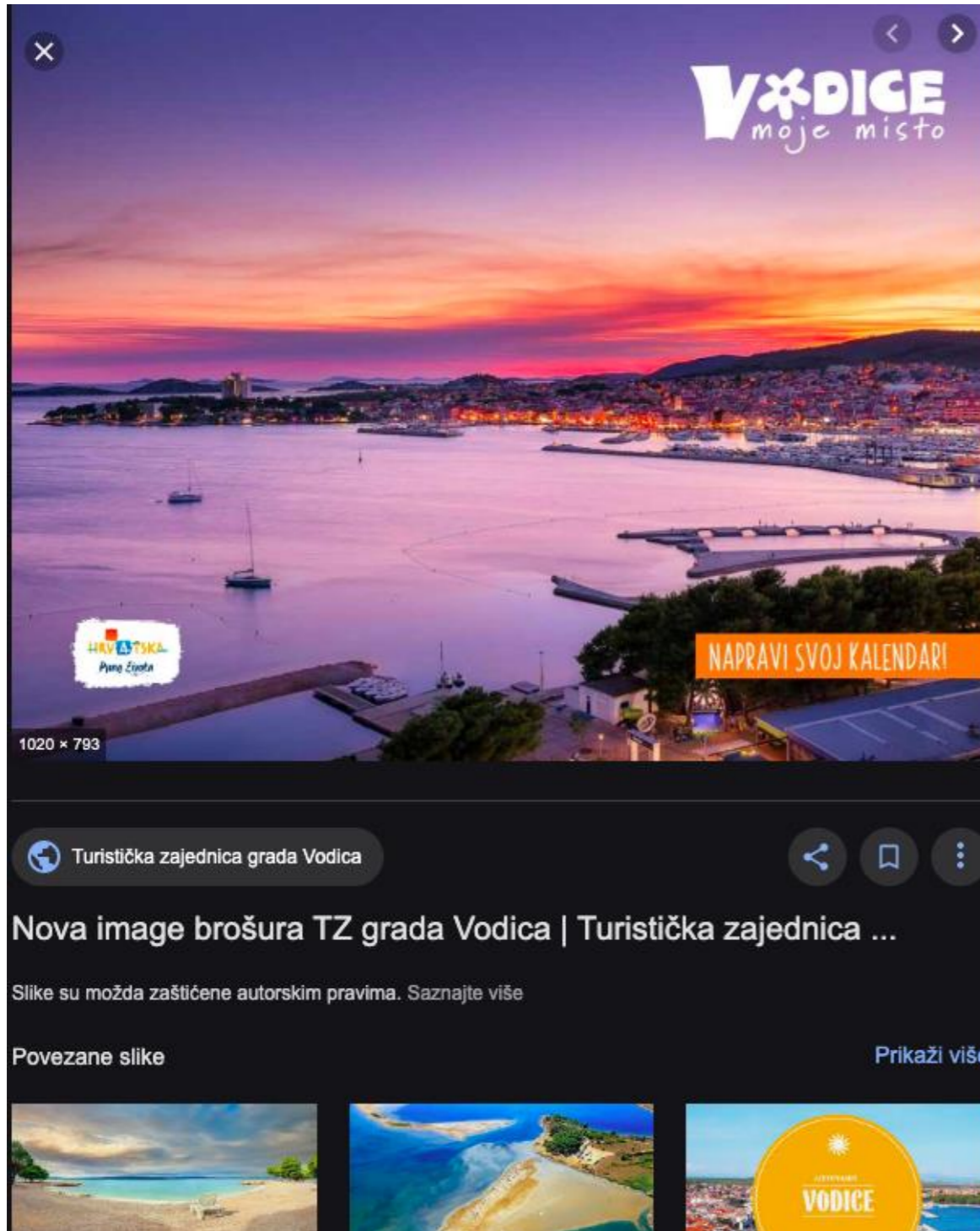
Unique Visitors	88
Revenue (From Ads)	\$ 0 USD
Unique Pageviews	111

MONTHLY ESTIMATIONS

Unique Visitors	2,640
Revenue (From Ads)	\$ 3 USD
Unique Pageviews	3,330

YEARLY ESTIMATIONS

Unique Visitors	32,120
Revenue (From Ads)	\$ 40 USD
Unique Pageviews	40,515



88% nudi brošure

23% ima vlastitu info
mapu

92% samostalno
dolazi do informacija

- Svi su dostupni 24 sata
- Svi dogovaraju vrijeme dolaska
- 5 % ne dogovara vrijeme dolaska
- Svi osobno dočekuju goste

Kućni red 88%

predložak

Izrada Review Reporta



Review Report je izvješće koje se radi na temelju komentara gostiju koji su boravili u IQM objektima i koji su ostavili komentar o objektu na nekoj od platformi za oglašavanje, društvenoj mreži ili nekom drugom mjestu gdje je to moguće.

Osim analize komentara, analiziraju se i ankete koje su se provodile u destinaciji te se na osnovu svega sastavlja izvješće koje pokazuje razinu zadovoljstva gostiju koji su boravili u privatnom smještaju u destinaciji i prema grupama dionika.

Review report analiza prema prema pojedinim lokacijama na Internetu na kojima je rađena analiza: TripAdvisor, Booking.com, Airbnb, Facebook, Google Maps, vlastitih internet stranica.

- 12% iznajmljivača odgovara na komentare gostiju

- 53% kupaca očekuje da im se odgovori na komentar najkasnije u roku od 7 dana
- 41% više vjeruje onima koji odgovaraju na njihove komentare



2020. Godina



- Novi dionici
- Fotografije/uređenje
- IQM Brošura – umrežavanje
- Web promocija/ TripAdvisor promocija
 - Časopis „Apartman Plus“
 - Praćenje reputacije objekta
- Individualno telefonsko i e- savjetovanje



Hvala na pažnji!