

Revenue-Strategie und RevPAR im Fokus

Vereinfachen, kanalisieren und optimieren Sie alle Aufgaben des Revenue Managers

Daten für Reports und Forecasts zu sammeln und zu verarbeiten kann den Revenue Manager so viel Zeit kosten, dass die Gefahr besteht, dass die Daten oft schon wieder veraltet sind sobald sie genutzt werden können. Wenn dann auch noch die Abstimmung mit verschiedenen Abteilungen, Häusern und (bei Gruppen) auch Märkten dazukommt, führt das oft dazu, dass Hotels eher auf den Markt und ihre Wettbewerber reagieren, als eine eigene Ratenstrategie zu entwickeln. Die Folgen können fatal sein: verpasster Umsatz, falsche Positionierung und gestresste, überarbeitete Mitarbeiter. Aus diesem Grund hat sich Guestline mit Duetto zusammengetan, um eine Zwei-Wege HTNG Schnittstelle zwischen dem Guestline Rezlynx PMS und Duetto GameChanger zu entwickeln.

Die Herausforderung

Keine Zeit, um eine konsistente Marken- und Ratenstrategie zu definieren und auszuführen

Die Lösung

Automatisieren von repetitiven, zeitaufwändigen Aufgaben und Verbreiten von Raten und Restriktionen durch die Zwei-Wege-Schnittstelle zwischen RMS und PMS

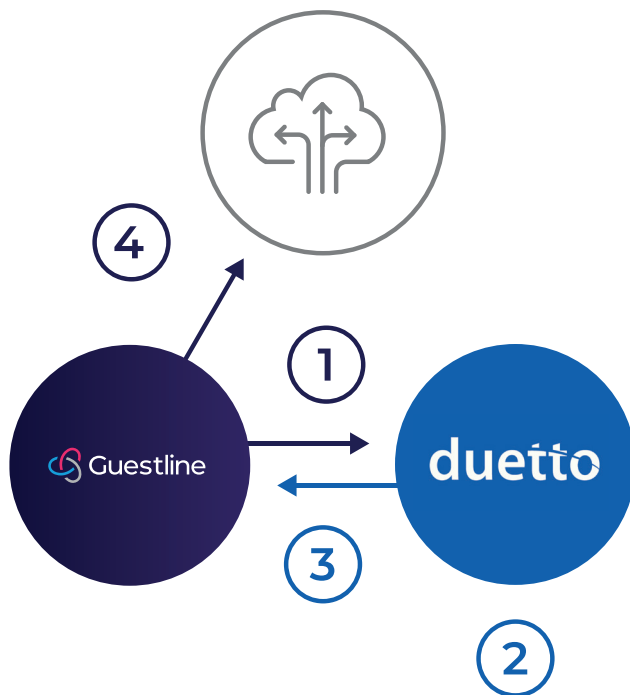
- **Zeit sparen und Kontrolle behalten**

Verarbeiten Sie relevante Daten aus verschiedenen Quellen in Echtzeit: Fragen Sie bei Bedarf oder automatisch Empfehlungen für Ihre Raten und Restriktionen ab und erstellen Sie benutzerdefinierte Reports, um die Trends und Insights zu erhalten, die Sie benötigen, um die Empfehlungen zu verstehen, anzupassen und über alle Kanäle hinweg in kürzester Zeit zu teilen

- **Erhöhen Sie Ihren RevPAR (um durchschnittlich bis zu 4,4%)**

Eine offene Preisgestaltungs-Methodik ermöglicht es Hoteliers, alle Segmente (nicht nur die BAR Rate), Zimmertypen und Distributionskanäle unabhängig voneinander in Echtzeit zu bearbeiten.

So funktioniert es



1. Daten teilen

Das Guestline Rezlynx PMS sendet die Reservierungen, Raten, Verfügbarkeiten sowie die Gruppen- und Zimmerblocks über die HTNG Schnittstelle des Channel Managers (Roomlynx) an Duetto GameChanger.

2. Automatisierte Empfehlungen

Der GameChanger Algorithmus empfiehlt, der "Open Pricing" Methodik folgend, Raten und Restriktionen auf Basis der PMS Daten, der Preisgestaltung der Wettbewerber, Bewertungen und Social Media, der Marktdaten, abgebrochenen Buchungen und dem Flugverkehrsaufkommen.

3. Update der Raten und Restriktionen

GameChanger sendet die neuen rabattierten Raten bei aktiviertem Autopiloten automatisch dreimal pro Tag oder manuell zu jeder möglichen Zeit an das Guestline Rezlynx PMS.

4. Channel Distribution

Guestline Rezlynx PMS sendet die neuen Raten und Restriktionen in Echtzeit an den Channel Manager, damit sie über die Vielzahligen Kanäle verbreitet werden können.