



IDEAS G3 Revenue Management System

Vi diamo il benvenuto al sistema di revenue management più avanzato al mondo, basato su revenue science, analisi avanzate e machine learning. Preparatevi ad abbracciare tutti i vantaggi dell'automazione, con livelli di precisione affidabili e decisioni certe. Questa soluzione leader del settore è abbinata a un modello di assistenza clienti di livello mondiale in grado di garantire il vostro successo.

Un'unica soluzione, molti vantaggi

IDeaS G3 Revenue Management System (G3 RMS) consente di prendere decisioni di pricing a livello scientifico e di controllo dell'inventario per tipologia di camera e codici delle tariffe per ottenere prestazioni ottimali in tutti i segmenti. Alimentato da SAS® High Performance Analytics, G3 RMS automatizza le decisioni di prezzi, restrizioni e overbooking per massimizzare il RevPAR e consente di focalizzarsi su ciò che importa di più:



Incrementare il RevPAR

Utilizzare previsioni accurate e prendere decisioni ottimali su prezzi e revenue management in tutti i sistemi di vendita



Ottimizzare la combinazione di business

Individuare i vostri business di maggiore valore e apportare effetti immediati positivi su revenue e redditività



Migliorare la produttività

Le tecnologie di data science e machine learning consentono di automatizzare analisi granulari dei dati, previsioni, prezzi e controlli per permettervi di focalizzarvi solo sulla strategia

Benefici in tutta l'organizzazione

Revenue manager

I revenue manager di oggi hanno ormai superato i fogli di calcolo di Excel e comprendono la necessità di maggiori funzionalità, precisione, prevedibilità e tempo per completare le attività strategiche.

General manager

I GM hanno responsabilità in tutto l'hotel e hanno bisogno di soluzioni che li guidino attraverso task critici mentre prendono decisioni automatiche.

Corporate executive

Chief financial officer, chief commercial officer e chief revenue officer cercano di automatizzare le loro strategie di revenue e stimolano una cultura basata su decisioni commerciali redditizie.



“ Siamo riusciti a vendere tariffe che non avrei mai osato pubblicare, se non avessi avuto IDeaS al mio fianco. Ad agosto, ad esempio, abbiamo registrato un aumento della revenue del 16% rispetto allo scorso anno e dell'8% sopra il bilancio. ”

– Grand Hotel Minerva

IDeaS G3 RMS trasforma i dati corretti in informazioni chiare e fruibili, consentendovi di:

- ▶ Sapere con certezza che la soluzione reagirà velocemente e in maniera appropriata alle condizioni di mercato dinamiche
- ▶ Generare previsioni dettagliate e dipendenti da revenue management per tutti i tipi di richieste
- ▶ Ottimizzare i prezzi di tutti i prodotti e le tipologie di stanze
- ▶ Integrare tassi di mercato esterni e dati sulla richiesta
- ▶ Automatizzare completamente le attività di distribuzione e revenue management per potervi concentrare su eccezioni, date critiche e altro
- ▶ Massimizzare i profitti di tutte le fonti di revenue
- ▶ Prendere decisioni redditizie e basate su dati concreti per qualsiasi richiesta di gruppo
- ▶ Stimolare revenue management, vendite e strategia di marketing
- ▶ Comprendere facilmente e spiegare il perché di determinate decisioni prese sui prezzi

Dati alla mano su G3 RMS

15%

di aumento medio
su proprietà non RM



100M+

di decisioni su prezzi
e **overbooking** prese
giornalmente



165+

integrazioni con una
rete globale di **partner**
tecnologici



98%

impareggiabile tasso di
fidelizzazione dei clienti



30+ anni

di innovazioni IDeaS
e **leadership nel settore**



Il dettaglio fa la differenza

G3 RMS sfrutta strumenti analitici superiori per determinare il prezzo ottimale per tutti i prodotti chiave per tipologia di camera, ad esempio tariffa Best Flex e tariffa anticipata. Questo approccio considera il profilo della domanda del prodotto, il peso che ha la concorrenza e l'impatto su altri prodotti. Insieme ai prezzi, IDeaS imposta restrizioni e overbooking per ottimizzare la redditività. L'approccio scientifico integrato di IDeaS nella creazione di questi controlli è unico ed estende i benefici ben oltre gli approcci basati su regole e che richiedono molta manutenzione

ANALISI: Sfrutta un approccio di machine learning e data science basato sugli strumenti analitici SAS® per supportare le sfide del settore alberghiero.

APPROCCIO AI PREZZI: Offre approcci multipli ai prezzi come Continuo, Giornaliero e Durata del soggiorno per soddisfare le esigenze di business, tecnologie e ospiti. Questo approccio unico considera molti elementi del rapporto prezzo-domanda per fornire il prezzo ottimale.

DEFINIZIONE DEI PREZZI DI PIÙ PRODOTTI: Definisce i prezzi in maniera ottimale per ogni singolo prodotto utilizzando caratteristiche uniche e relazioni tra prodotti e tipologia di camera. Questo approccio di facile configurazione assicura una definizione dei prezzi analitica non appena gli ospiti personalizzano la propria prenotazione.

AUTOMAZIONE: Apprendimento continuo degli schemi di influenza dei prezzi sulle prenotazioni e sulla domanda per migliorare i risultati. Le decisioni sono distribuiti perfettamente attraverso i sistemi tecnologici chiave.

DOMANDA DI MERCATO: Calcola automaticamente la reale influenza dei prezzi della concorrenza, dei dati sulla domanda futura come TravelClick Demand360 e molto altro sui prezzi degli alberghi per produrre previsioni accurate.

OTTIMIZZAZIONE DEL BUSINESS: Garantisce che gli alberghi possano sfruttare il mix migliore di domanda in base a segmento, tipologia di camera e durata del soggiorno per aumentare la redditività.

Leading Hotels Trust IDeaS



IDEAS™
A SAS COMPANY



ideas.com

info@ideas.com