

Mehr als 10.000 Hotels weltweit vertrauen auf die fortschrittlichen Analysetools von IDEaS für zuverlässiges Revenue Management

Bei Revenue-Management-Software ist IDEaS die Marke, der die meisten Hotels vertrauen: 2017 ist ein äußerst dynamisches Jahr mit erheblichem Wachstum

[Zum Twittern](#): Führendes #RevenueManagement Unternehmen @IDEaS_RevOpt knackt eindrucksvolle Marke von 10 Tsd. Hotelkunden! #10kThanks www.ideas.com/about/news

MINNEAPOLIS, 2. Nov. 2017 - Hotelmanager auf der ganzen Welt sind im Wettbewerb um herauszufinden, welche Technologie-Tools bessere Geschäftsentscheidungen vorantreiben, neue Umsatzchancen generieren und das Erlebnis für ihre Gäste verbessern können. 2017 haben sich viele dieser Unternehmen mit Bedarf für Revenue-Management-Software und Advisory Services für [IDEaS Revenue Solutions](#) entschieden, die diese drei zentralen Ziele von Hotels nachweislich erfüllen können.

Inzwischen setzen mehr als 10.000 Hotels auf Lösungen von IDEaS. Technische Tools für das Revenue Management sind damit aus dem Hotelgeschäft nicht mehr wegzudenken. Die Analysetools von IDEaS erfassen und analysieren historische und zukünftige Daten, Wettbewerberpreise und Prognosen der Marktnachfrage und bieten damit die Grundlage für mehr als 1,6 Millionen Preisentscheidungen am Tag – und das für Unternehmen auf sechs Kontinenten bzw. in mehr als 100 Ländern.

Mit der richtigen Revenue-Management-Software haben Hoteliers immer einen Blick auf die Zimmernachfrage für Hotels beliebiger Größe – ganz egal, ob es sich um einzelne Hotels oder große Hotelketten handelt. Mit Lösungen von IDEaS können aus den entscheidenden Daten aussagekräftige und umsetzbare Erkenntnisse gewonnen werden. So können Kunden schnell und sicher Preise, Prognosen und Berichte erstellen und somit die Geschäftsergebnisse verbessern und den Wert ihres Geschäfts steigern.

„Wir von IDEaS sind davon überzeugt, dass erfolgreiches Revenue Management ein automatisiertes Tool für präzise Prognosen und Analysen sowie eine fachmännische Validierung durch informierte Revenue Manager und Zugriff auf kontinuierliche, professionelle Lernressourcen erfordert. Diese Elemente sind für die Steigerung des Umsatzes entscheidend“, so Dr. Ravi Mehrotra, CEO von IDEaS. „Wir haben unseren Kundenstamm in nur drei Jahren verdoppelt – zum einen, weil wir eine hervorragende Lösung bieten, aber auch, weil wir Hoteliers dabei unterstützen, messbare Ergebnisse zu erzielen.“

2017 stellt ein Jahr der Dynamik und des Wachstums für das Unternehmen dar, welches als Wegbereiter für automatisiertes Revenue Management gilt und weiterhin innovative Lösungen für eine ständige wachsende Zahl an Märkten bereitstellt.

Führende Partnerschaften und strategische Erweiterungen

Zur Unterstützung des strategischen Wachstums hat IDEaS sein globales Partnernetzwerk in den letzten 12 Monaten erweitert und seine Lösungen in marktführende Plattformen wie

Demand360 von [TravelClick](#) integriert, sodass Kunden Daten zur zukünftigen Nachfrage verstehen und somit zuverlässige Prognosen erstellen können. Das Unternehmen arbeitet auch mit [nSight Travel Intelligence](#) zusammen. Dadurch können Revenue Manager dank prädiktiver Daten zum Kaufverhalten von Verbrauchern von mehr als 5.000 Online-Reisewebsites mithilfe von [nSight for IDEaS](#) Prognosen zur zukünftigen Nachfrage erstellen.

Im März 2017 hat IDEaS die Übernahme von [Smart Space](#) bekannt gegeben, wodurch die Integration von Revenue Management und dem Bereich Veranstaltungsräumlichkeiten weiter intensiviert werden wird. Dank technischer Tools rückt die Gesamt-Performance von Hotels immer mehr in den Fokus von Hoteliers. Führungskräfte erhalten durch solche Kooperationen einen besseren Überblick über die Nachfrage im gesamten Hotelgeschäft.

Für uns zählt der Erfolg unserer Kunden

Der Kundenstamm von IDEaS erstreckt sich von unabhängigen über mittelgroße Hotels und Apartments bis hin zu weltweit agierenden Hotelketten. Zu den größten Geschäften im Jahr 2017 gehören die [AccorHotel Group](#) und [Carlson Rezidor](#) – beide holten IDEaS ins Boot, um die bestmögliche Revenue-Management-Technologie für ihre Hotels zu erhalten. Viele unabhängige Hotels, wie [Provenance Hotels](#) mit ihrem einzigartigen Portfolio an unabhängig betriebenen Hotels, sind Partnerschaften mit IDEaS eingegangen, um ihr Revenue Management zu optimieren und ihren Marktanteil kontinuierlich zu steigern. Die beeindruckende Kundenbindungsrate von 95 Prozent spricht dafür, dass die Kunden von IDEaS den Wert anerkennen, den ein vertrauenswürdiger Partner für ihr Unternehmen haben kann.

Branchenweite Anerkennung

IDEaS hat 2017 zahlreiche Branchenauszeichnungen erhalten. Mehrtra wurde auf der HITEC 2017 mit dem [HFTP's Award of Merit](#) ausgezeichnet, der alle fünf Jahre an Personen verliehen wird, die technische Innovationen für Hotels vorangebracht haben. Paul Van Meerendonk, Director of Advisory Services bei IDEaS, wurde zum [Vorsitzenden](#) des HSMIAI Europe Revenue Management Advisory Board, eines der wichtigsten Hotellerieverbände, ernannt. Im März zeichnete HSMIAI IDEaS als [Technologie-Innovator des Jahres](#) aus. Der Blog von IDEaS wurde ebenfalls als einer der [wichtigsten 100 Blogs](#) für Hotelexperten ausgezeichnet.

„Anhand des wachsenden Kundenstamms und der Anerkennung in der Branche sehen wir, welchen Einfluss unsere Tools auf die Hotelbranche haben, und unsere preisgekrönten Learning Services stehen dem in nichts nach“, so Mehrtra. „Wir wollen unserem Kundenstamm alle Ressourcen an die Hand geben, um ihren Erfolg zu maximieren.“

Feiern Sie mit uns und erfahren Sie, was #10kThanks für IDEaS bedeutet. [Ansehen](#).

Über IDEaS

Bei über 1,6 Millionen ausgepreister Hotelzimmer pro Tag ist IDEaS Revenue Solutions mit seinen fortschrittlichen Systemen branchenweit führend für Revenue-Management-Softwarelösungen und Beratungsdienstleistungen. Mithilfe von SAS® und fast drei Jahrzehnten Erfahrung unterstützt IDEaS über 10.000 Kunden in 111 Ländern und strebt beharrlich danach, Hoteliers aufschlussreiche Methoden zur Verwaltung der für die Preisfestsetzung bei Hotelzimmern erforderlichen Daten zur Verfügung zu stellen.

Field Code Changed

IDEAS™

A SAS COMPANY

Pressekontakt:

Padilla für IDEaS

Tim Nelson, PR Representative

tim.nelson@padillaco.com

612.455.1789

IDEaS ermöglicht Kunden – von unabhängigen Hotels bis hin zu weltweiten Ketten – die Pflege einer Ertragsmanagementkultur durch Fokussierung auf ein einfaches Versprechen: Steigerung der Umsätze.

IDEaS verfügt über Wissen, Know-how und Erfahrung und kombiniert erprobte Revenue-Management-Prinzipien mit modernen Analysen, um so benutzerfreundliche, aufschlussreiche und rentable Ertragschancen zu ermöglichen – nicht nur für einzelne Zimmer sondern für das gesamte Hotelunternehmen. Weitere Informationen finden Sie unter www.ideas.com.

###