

Más de 10 000 establecimientos hoteleros de todo el mundo confían en el análisis avanzado de IDEaS para conseguir un Revenue Management fiable

*Existen más establecimientos hoteleros que confían en IDEaS que en cualquier otra marca de software de Revenue Management:
2017 marca un año de impulso y crecimiento excepcionales*

[Compartir en Twitter](#): El líder en #RevenueManagement @IDEaS_RevOpt marca un hito impresionante con 10k clientes #10kThanks www.ideas.com/about/news

MINEÁPOLIS, 2 de noviembre de 2017 – Directores del sector hotelero de todo el mundo compiten para ver qué herramientas tecnológicas pueden fomentar mejores decisiones empresariales, crear nuevas oportunidades de ingresos y mejorar la experiencia del cliente. En 2017, muchas de estas empresas eligieron [IDEaS Revenue Solutions](#) para obtener software de Revenue Management y servicios de asesoramiento, que han demostrado cumplir estos tres objetivos clave de los hoteles.

Con más de 10 000 establecimientos hoteleros que utilizan soluciones de IDEaS, el Revenue Management está ahora firmemente asentado en la categoría de herramientas tecnológicas que representan un papel fundamental en cualquier negocio hotelero. De hecho, las herramientas analíticas de IDEaS recopilan y analizan los datos históricos y futuros, los precios de la competencia y las innovadoras soluciones inteligentes de demanda de mercado para tomar más de 1,6 millones de decisiones de precio diarias, que abarcan hoteles repartidos en seis continentes y más de 100 países.

El software de Revenue Management juega un papel importante para ayudar a los hoteleros a comprender la demanda de habitaciones para cualquier tamaño de hotel, ya sea un establecimiento independiente o una cadena. Las soluciones de IDEaS transforman los datos adecuados en información clara y procesable. Ayudan a los clientes a prever la demanda, establecer precios y generar informes de forma rápida y fiable, mejorando así el rendimiento del negocio y maximizando el valor de la propiedad.

"En IDEaS, creemos que el éxito del Revenue Management requiere herramientas precisas y automatizadas de análisis y previsión de demanda, validación especializada por parte de Revenue Managers bien informados, así como acceso a recursos de formación profesional continua. Estos elementos son clave para lograr unos ingresos productivos", declaró el Dr. Ravi Mehrotra, CEO de IDEaS. "Hemos sido capaces de doblar nuestra base de clientes en solo tres años, en parte porque disponemos de una magnífica solución, pero también porque tenemos el compromiso de ayudar a los hoteleros a conseguir resultados medibles".

2017 marca un año de impulso y crecimiento para la empresa, que fue pionera en la automatización del Revenue Management y continúa proporcionando soluciones innovadoras cada día a más mercados.

Alianzas líderes y expansiones estratégicas

Con el objetivo de fomentar el crecimiento estratégico, IDEaS ha expandido su red de socios global durante los últimos 12 meses mediante la integración de sus soluciones con líderes como la plataforma Demand360® de [TravelClick](#), que ayuda a los clientes a comprender los datos de demanda futura para obtener así una previsión de demanda fiable. La empresa también se ha asociado con [nSight Travel Intelligence](#), lo que ha permitido a los Revenue Managers pronosticar la futura demanda basándose en datos predictivos de inteligencia de compras por parte de los consumidores a partir de más de 5000 sitios de viajes online gracias a [nSight for IDEaS](#).

En marzo de 2017, IDEaS anunció la adquisición de [Smart Space](#) y puso en relieve una mayor colaboración entre el negocio de salas de reuniones y eventos y el Revenue Management. A medida que la tecnología continúa ayudando a los hoteleros a centrarse más en el revenue total, alianzas como éstas permitirán a los ejecutivos obtener una visión más clara de la demanda de todo el hotel.

Comprometidos con el éxito del cliente

La base de clientes de IDEaS abarca marcas hoteleras independientes, medianas, de larga estancia e internacionales. Entre los principales acuerdos de 2017 se incluye el de [AccorHotels Group](#) y [Carlson Rezidor](#); ambos se unieron a IDEaS para incorporar a sus establecimientos las mejores opciones en tecnología de Revenue Management. Muchos hoteles independientes unieron sus fuerzas con IDEaS, como es el caso de [Provenance Hotels](#) con su exclusiva cartera de hoteles independientes de propiedad y explotación, para mejorar su Revenue Management y conseguir un crecimiento continuo de su cuota de mercado. Con una impresionante tasa de retención de clientes del 95 por ciento, los clientes de IDEaS reconocen el valor que un socio de confianza puede aportar a sus organizaciones.

Reconocimiento en el sector

2017 ha sido un año lleno de reconocimientos del sector. Mehrotra fue galardonado con el [Award of Merit de HFTP](#) en el HITEC 2017, un premio al mérito que se concede cada cinco años a personas que han marcado un hito en la innovación tecnológica para el sector hotelero. Paul Van Meerendonk, director de servicios de asesoramiento de IDEaS, fue [nombrado presidente](#) del HSMAI Europe Revenue Management Advisory Board, una de las asociaciones más importantes dentro del sector hotelero. En marzo, HSMAI otorgó a IDEaS el reconocimiento [Technology Innovator of the Year](#) por su aportación a la innovación tecnológica. El blog de IDEaS también fue destacado como uno de los [100 mejores blogs](#) para profesionales del sector hotelero.

"Una creciente lista de clientes y el reconocimiento en el sector ponen de manifiesto el impacto que nuestras herramientas pueden tener en cualquier segmento hotelero, pero son igualmente importantes nuestros galardonados servicios de formación", añadió Mehrotra. "Estamos comprometidos a poner los recursos necesarios para alcanzar el éxito a disposición de nuestra familia de clientes".

Únase a la celebración para ver lo que #10kThanks significa para IDEaS. Ver [aquí](#).

Acerca de IDEaS



A SAS COMPANY

Contacto de prensa:

Padilla para IDEAS

Tim Nelson, agente de RR. PP.

tim.nelson@padillaco.com

612.455.1789

Con sus avanzados sistemas que diariamente fijan el precio de más de 1,6 millones de habitaciones, IDEAS Revenue Solutions ofrece servicios de consultoría y soluciones de software de Revenue Management avanzadas, que lo convierten en líder del sector. Con el respaldo de SAS® y casi tres décadas de experiencia, IDEAS se enorgullece de prestar asistencia a más de 10 000 clientes de 111 países y de innovar continuamente en la gestión inteligente de los datos en los que se basa la fijación de precios.

IDEAS ayuda a construir y mantener una cultura de Revenue Management entre los clientes, que abarcan desde establecimientos independientes hasta cadenas de fama mundial, centrándose en una simple promesa: obtener mejores ingresos.

IDEAS tiene los conocimientos, la experiencia y la madurez para combinar los principios del Revenue Management con la analítica de nueva generación y, de este modo, desarrollar oportunidades de ingresos de una forma más intuitiva, eficaz y rentable, no solo para las habitaciones, sino para todo el establecimiento. Para obtener más información, visite www.ideas.com.

###