



IDEAS G3 Revenue Management System (G3 RMS)

Bienvenue dans le système de gestion des revenus le plus avancé au monde, basé sur la science des revenus, les analyses avancées et l'apprentissage machine. Préparez-vous à profiter de tous les avantages de l'automatisation, d'une précision sur laquelle vous pouvez compter et de décisions que vous pouvez prendre à la banque. Cette solution de pointe est associée à un modèle de service client de classe mondiale qui garantira votre réussite.

Une seule solution, tellement d'avantages

IDeaS G3 Revenue Management System (G3 RMS) permet de prendre des décisions scientifiques en matière de tarification et de contrôle des stocks au niveau du type de chambre et du code tarifaire afin de générer des revenus optimaux dans tous les segments. S'appuyant sur SAS® High Performance Analytics, G3 RMS automatise les décisions de tarification, de restrictions et de surréservation pour maximiser le RevPAR et vous aider à vous concentrer sur ce qui compte le plus :



Augmenter le RevPAR

Utilisez des prévisions précises et diffusez des décisions optimales de tarification et de gestion des revenus dans tous les systèmes de vente



Optimiser le portefeuille de ressources

Déterminez votre activité la plus rentable et produisez un effet positif immédiat sur vos revenus et votre rentabilité



Améliorer la productivité

La science des données et l'apprentissage machine automatisent l'analyse granulaire des données, les prévisions, la tarification et les contrôles pour vous permettre de vous concentrer sur la stratégie

Avantages dans toute l'organisation

Responsables des revenus

Aujourd'hui, les responsables des revenus ont dépassé les tableurs et comprennent le besoin de plus de puissance, de précision, de prévisibilité et de temps pour les activités stratégiques.

Directeurs généraux

Les directeurs généraux ont des responsabilités dans l'ensemble de l'hôtel et ont besoin de solutions qui les guident tout au long des tâches critiques tout en prenant spontanément des décisions.

Cadres

Les directeurs financiers, les directeurs commerciaux et les directeurs des revenus cherchent à automatiser la stratégie des revenus et à renforcer la culture autour de la prise de décisions commerciales rentables.

“ Nous avons vendu des tarifs que je n'aurais jamais publiés si je n'avais pas utilisé IDeaS. Ainsi, en août, nous avons enregistré une hausse de 16 % de notre chiffre d'affaires par rapport à l'an dernier et un excédent budgétaire de 8 %.”

– Grand Hotel Minerva

IDeaS G3 RMS transforme les bonnes données en informations claires et exploitables, afin que vous puissiez :

- ▶ Savoir avec certitude que la solution réagira rapidement et de manière appropriée aux conditions dynamiques du marché
- ▶ Réaliser des prévisions précises et fiables de gestion des revenus pour tous les types de demandes
- ▶ Optimiser la tarification pour tous les produits et tous les types de chambres
- ▶ Intégrer les données sur les taux et la demande du marché externe
- ▶ Automatiser entièrement les tâches de distribution et de gestion des revenus pour vous permettre de vous concentrer notamment sur les exceptions, les dates critiques et autres
- ▶ Maximiser les bénéfices sur toutes les sources de revenus
- ▶ Prendre des décisions rentables et axées sur les données pour toute enquête de groupe
- ▶ Stimuler la gestion des revenus, les ventes et la stratégie marketing
- ▶ Comprendre et expliquer facilement comment les décisions de tarification ont été prises

Le G3 RMS en bref

15 %
d'augmentation
moyenne par rapport
aux propriétés non RM



Plus de 100 millions
de décisions de
tarification et de
surréservation
prises quotidien-
nement



Plus de 165
intégrations avec un
réseau mondial de
partenaires
technologiques



98 %
de fidélisation des
clients, taux inégalé



Plus de 30 ans
d'innovation et de
leadership industriel
d'IDeaS



La différence est dans le système

Le G3 RMS s'appuie sur des analyses supérieures pour déterminer le prix optimal de tous les produits clés par type de chambre (par exemple, meilleur taux flexible et achat anticipé). Cette approche prend en compte le profil de la demande du produit, l'influence des concurrents et leur impact sur les autres produits. Avec la tarification, IDEaS fixe des restrictions et des surréservations pour optimiser la rentabilité. L'approche intégrée et scientifique d'IDEaS pour produire ces contrôles est unique et étend les bénéfices bien au-delà des approches basées sur des règles strictes en matière de maintenance.

ANALYSE : tire parti d'une approche basée sur l'apprentissage machine et la science des données, optimisée par des analyses SAS® avancées, pour répondre aux défis des entreprises du secteur de l'hôtellerie.

APPROCHE TARIFAIRE : offre de multiples approches de tarification telles que la tarification continue, quotidienne et la durée du séjour pour répondre aux besoins des entreprises, de la technologie et des clients. Cette approche unique prend en compte de nombreux éléments de la relation prix-demande pour offrir une tarification optimale.

TARIFICATION DE PLUSIEURS PRODUITS : établit un prix optimal pour chaque produit clé en utilisant des caractéristiques et des relations uniques entre les produits et les types de chambres. Cette approche facile à configurer garantit des produits à prix analytique au fur et à mesure que les clients personnalisent leur parcours de réservation.

AUTOMATISATION : apprend et s'adapte en permanence à la manière dont la tarification et les contrôles ont un impact sur les modèles de réservation et la demande afin d'améliorer les résultats. Les décisions sont diffusées en toute transparence dans les systèmes technologiques clés.

DEMANDE DU MARCHÉ : compare automatiquement l'influence réelle des prix des concurrents, des données sur la demande future telles que TravelClick Demand360 et autres sur les prix des hôtels afin de réaliser les prévisions les plus précises.

OPTIMISATION DES ACTIVITÉS : s'assure que les hôtels peuvent adopter la combinaison la plus optimale de demande par segment, type de chambre et durée de séjour pour accroître la rentabilité.

Les plus grands hôtels font confiance à IDEaS



IDEaS™
A SAS COMPANY



ideas.com

info@ideas.com