



Sistema de Revenue Management IDEaS G3

Le presentamos el sistema de Revenue Management más avanzado del mundo, basado en la ciencia del revenue, la analítica avanzada y el aprendizaje automático. Prepárese para disfrutar de todas las ventajas que ofrece la automatización, con una precisión excepcional y decisiones de valor. Esta solución líder del sector incorpora un excelente modelo de atención al cliente que le garantizará el éxito.

Una solución con numerosas ventajas

El sistema de Revenue Management IDEaS G3 (G3 RMS) ofrece decisiones científicas sobre precios y control de inventario en función del tipo de habitación y el código de tarifa para conseguir la máxima rentabilidad en diferentes segmentos. Desarrollado con la tecnología analítica de alto rendimiento de SAS®, G3 RMS permite automatizar las decisiones sobre precios, restricciones y overbooking para maximizar los ingresos por habitación disponible (RevPAR) y ayudarle a centrarse en lo verdaderamente importante:



Aumentar su RevPAR

Utilice previsiones de demanda precisas y distribuya decisiones óptimas sobre precios y Revenue Management en todos sus sistemas de ventas.



Optimizar su mix de negocio

Conozca cuáles son los segmentos que más valor le aportan y consiga un impacto positivo inmediato en sus ingresos y su rentabilidad.



Incrementar su productividad

La ciencia de datos y las tecnologías de aprendizaje automático permiten automatizar los análisis de información, las previsiones de demanda, los precios y los controles para permitirle centrarse en su estrategia.

Ventajas para toda la organización

Revenue Managers

Los Revenue Managers de hoy en día van más allá de las meras hojas de cálculo y son conscientes de la necesidad de disponer de mayor poder, exactitud, previsibilidad y tiempo para dedicarse a actividades de interés estratégico.

Directores generales

Los directores generales se encargan de distintas tareas en el hotel y necesitan soluciones que les orienten para llevar a cabo las actividades de mayor importancia y que les permitan tomar decisiones de manera automática.

Miembros de la junta directiva

Los directores financieros, los directores comerciales y los directores de ingresos buscan automatizar la estrategia de ingresos y mejorar la cultura para fomentar la toma de decisiones comerciales rentables.



“ Hemos conseguido precios de venta que no me habría atrevido a publicar si no estuviera trabajando con IDEaS. Por ejemplo, en agosto hemos aumentado nuestros ingresos en un 16 % con respecto al año pasado y hemos conseguido un incremento del 8 % con respecto al presupuesto. ”

– Grand Hotel Minerva

IDEaS G3 RMS transforma los datos adecuados en información clara y procesable que le permite:

- ▶ Tener la confianza de que la solución va a reaccionar de manera rápida y apropiada con base en el dinamismo del mercado
- ▶ Realizar previsiones de Revenue Management precisas para todo tipo de demanda
- ▶ Optimizar los precios de todos los productos y tipos de habitaciones
- ▶ Incorporar datos externos sobre precios y demanda del mercado
- ▶ Automatizar todas las tareas de distribución y Revenue Management para poder centrar sus esfuerzos en cuestiones excepcionales y fechas importantes
- ▶ Maximizar los beneficios de todas las fuentes de ingresos
- ▶ Tomar decisiones rentables y basadas en información en cuanto a las cotizaciones de grupos
- ▶ Impulsar la estrategia de Revenue Management, Ventas y Marketing
- ▶ Entender y explicar fácilmente de dónde proceden las decisiones de precio que se hayan tomado

Datos rápidos sobre G3 RMS

Un 15 %

de incremento en ingresos en comparación con propiedades en las que no se utilice Revenue Management



Más de 100 millones

de decisiones diarias sobre precios y overbooking



Más de 165

integraciones con una red de partners tecnológicos a nivel mundial



Un 98 %

de retención de clientes no ofrecido por ninguna otra solución



Más de 30 años

de innovación y liderazgo en el sector



La diferencia está en el interior

G3 RMS emplea los análisis más exhaustivos para calcular el precio óptimo de todos los productos clave por tipo de habitación (p. ej., las mejores tarifas flexibles y las tarifas de venta anticipada). En este método se tienen en cuenta el perfil que demanda el producto, la influencia de la competencia y su impacto en otros productos. Además de precios, IDEaS también permite establecer restricciones y overbooking para optimizar la rentabilidad. IDEaS dispone de una estrategia única basada en la evidencia científica para generar estos controles que ofrece beneficios más allá los métodos basados en reglas que necesitan un mantenimiento constante.

ANALÍTICA: utiliza un método basado en el aprendizaje automático y en datos obtenidos mediante investigación científica con la tecnología analítica avanzada de SAS® para enfrentarse a los retos del sector hotelero.

ESTRATEGIA DE PRECIOS: ofrece diversas posibilidades para establecer los precios (por ejemplo, por día o en función de la duración de la estancia) para satisfacer las necesidades tecnológicas, de las empresas y de los clientes. En este planteamiento único se tienen en cuenta numerosos elementos de la relación entre precios y demanda para establecer los primeros de manera óptima.

PRECIOS DIVERSOS PARA PRODUCTOS DIVERSOS: ofrece un precio óptimo para cada producto clave conforme a características y relaciones entre productos y tipos de habitación. Esta estrategia es muy sencilla de utilizar y garantiza que los productos tengan un precio decidido de manera analítica en función del proceso de reserva personalizada de los clientes.

AUTOMATIZACIÓN: aprende de manera continua y se adapta al impacto que los precios y los controles tienen en los patrones de reserva y la demanda a fin de ofrecer mejores resultados. Las decisiones se distribuyen entre los distintos sistemas tecnológicos de manera totalmente integrada.

DEMANDA DEL MERCADO: pondera automáticamente el impacto real que tienen los precios de la competencia, los datos de demanda futura (por ejemplo, Demand360 de TravelClick) y otros aspectos de los precios hoteleros para calcular la previsión de demanda más precisa.

OPTIMIZACIÓN DEL NEGOCIO: Permite que los hoteles capturen el mix de negocio óptimo por segmento, tipo de habitación y duración de la estancia para incrementar los beneficios.

Los hoteles líderes confían en IDEaS



IDEaS™
A SAS COMPANY



ideas.com

info@ideas.com