

LIGHTHOUSE-T (OTA INSIGHT) HASZNÁLÓ SZÁLLODÁKNAK

Tartsd meg a Lighthouse-t. Told hozzá a döntési réteget.

A Lighthouse a piaci intelligenciával, BI-jal és AI-árazással vezet. A Peaqlus a PMS-natív döntési, workflow és csoportos-értékesítési réteget adja, ami a saját adatodon fut — plusz competitor reviews és AI-láthatóság, amit egy piaci-intelligencia platform nem fed le. A PMS-edből olvasva, függetlenül. Nincs migráció, nincs ütközés.

KIADJA

Assist Intelligence Kft.

peaqlus.com ·

sales@peaqlus.com

Döntések · Revenue Meeting · Csoportos értékesítés ·
AI-láthatóság

HA LIGHTHOUSE-T HASZNÁLSZ

A Lighthouse megmutatja a piacot. **Hol lépsz rá?**

A Lighthouse széles kereskedelmi platformmá nőtt — rate shopping, parity, piaci intelligencia, benchmarking, business intelligence és AI-árazás. Megmondja, hol a piac. De a bevételi döntés köré épülő operatív réteg — annak rögzítése, mit döntöttél és miért, a heti meeting, a csoportos üzletek, a vendég-pontszám figyelése, hogy az AI-asszisztensek ajánlanak-e — más munka. Itt fut a Peaqlus.

01

A piaci intelligencia megvan

A Lighthouse lefedi a rate shoppingot, parityt, piaci adatot, benchmarkingot, BI-t és AI-árazást. Tartsd meg. A Peaqlus nem versenyez a piaci adaton — a köré épülő döntéseket és workflow-t viszi.

02

A döntési & meeting workflow

Reason-code-os döntések, a pontos adatsorhoz kötött discussion threadek, és fix heti Revenue Meeting. A bevételi döntés rögzítése és rutinja — a réteg, amire egy piaci-intelligencia platform nincs kitalálva.

03

Csoportos üzlet

A Sales pipeline, a Smart Pricing csoportos érdeklődésekhez, és a displacement calculator — fogadj el vagy utasíts el egy blokkot úgy, hogy a számok előtted vannak. Csoportos bevétel, amit egy piaci-intel eszköz nem kezel.

04

Amit egy piaci eszköz nem fed le

Versenytárs vendég-pontszám — hol állsz értékelésben, nem csak árban — és AI-láthatóság: ajánl-e a ChatGPT, Claude, Perplexity és Gemini?

HÁROM RÉTEG A PIACI ADAT MELLÉ

A döntések, a csoportos üzlet, és a kép a saját adatodon.

01 A döntési + meeting réteg

Minden bevételi döntés reason-code-os naplózott döntéssé válik. A discussion threadek a pontos adatsorhoz kötik a kommentárt. A Revenue Meeting fix heti napirendet visz végig a dashboardokon, így a Lighthouse-ban gyűjtött piaci adat rögzített döntésekké válik — nem olyan beszélgetéssé, amit senki nem írt le.

02 Csoportos üzlet, kontextussal árazva

Az érdeklődések a Sales pipeline-ba érkeznek. A Smart Pricing az OTB + budget + foglaltsági sáv alapján számol minimum elfogadható árat; a displacement calculator megbecsli, hány transient szoba-éjszakát tolna ki egy blokk, nettó deal-értékkel és break-even árral. A bevétel csoportos oldala, amit a piaci intelligencia érintetlenül hagy.

03 Competitor reviews, AI-láthatóság és Pulse AI

A Competitor Reviews megmutatja, hol állsz vendég-pontszámban a compseted ellen — az értékelés-oldal, nem csak az árak. A Discovery hetente méri, ajánl-e a ChatGPT, Claude, Perplexity és Gemini, és ad egy crawlable, AI-olvasható oldalt. A Pulse AI pedig hétköznapi kérdésekre válaszol a saját PMS-adatodon, ütemezetten is.

HOGYAN FUT A KETTŐ EGYÜTT

Nincs migráció. Nincs ütközés. Párhuzamos telepítés.

A Lighthouse a piacot olvassa; a Peaqlus a PMS-edet. Független forrásokból dolgoznak, és nem kell egyikről a másikra átállni. A Peaqlus hozzáadása párhuzamos telepítés — a piaci intelligencia folyik tovább, míg a csapat megkapja a köré épülő döntési, workflow és csoportos-értékesítési réteget.

RM A revenue manager mindkettőben dolgozik

A Lighthouse-ban olvassa a piacot és a parit. A Peaqlusban rögzíti a döntéseket, futtatja a csoportos pipeline-t, és vezeti a heti Revenue Meetinget — a piaci jelekből rögzített döntéseket csinál, a hotel saját adatán.

GM A GM és a tulajdonos főleg a Peaqlusban dolgozik

A hétköznapi nyelvű dashboardok, a döntési napló, a Daily Briefing, a versenytárs vendég-pontszám és az AI-láthatóság — a hotel működési képe, nem csak a körülötte lévő piac.

A PEAQPLUS KÉPERNYŐK, AMIKET A LEGTÖBBET NYITSZ

- **Decisions + Revenue Meeting** — reason-code-os audit trail, discussion threadek, a fix heti napirend
- **Sales pipeline + Smart Pricing** — csoportos érdeklődések displacement-matekkel árazva
- **Competitor Reviews** — vendég-pontszám a compseted ellen, nem csak árak
- **Discovery** — heti AI-asszisztens-láthatóság és egy crawlable hotel-oldal
- **Pulse Chat** — hétköznapi kérdések a saját PMS-adatodon, ütemezett Routine-ként mentve

ÁRAZÁS A LIGHTHOUSE MELLETT

109 €/hó-tól — nem kell semmit lecserélni.

A Peaqlus 109 €/hó-tól indul a BI Core-ral, transzparensen publikálva. Ez egy hozzáadott réteg, nem csere — tartsd meg a Lighthouse-t a piaci képhez, told hozzá a Peaqlust a döntésekhez, a csoportos üzlethez és a köré épülő workflow-hoz. A PMS-edből olvas, a piaci intelligenciára nincs hatással.

A réteg, amit hozzáadsz — a BI Core tetején (109 €/hó-tól)

Sales Pipeline + Smart Pricing — csoportos **49 € / hó** üzlet

Competitor Rate Intelligence — árak + vendég-értékelések **59 € / hó**

Discovery — AI-láthatóság (AEO / GEO) **49 € / hó**

A multi-property kezelés minden csomagban benne van. A Decisions, a Revenue Meeting és a Pulse AI a core platform részei (a Pulse AI 49 €/hó, ha külön veszed). Bevezető ár a kiegészítőkön.

Nézd meg, hol születnek a döntések.

Egy 45–60 perces walkthrough egy szimulált szállodán, napról napra mozgó adatokkal. Megmutatjuk a döntési, workflow és csoportos-értékesítési réteget, ami egy piaci-intelligencia platform mellett fut — és hogy működik egy párhuzamos telepítés. Tartsd meg a Lighthouse-t; nézd meg, mit ad hozzá a Peaqlus.

sales@peaqlus.com