

ROOMPRICEGENIE-T HASZNÁLÓ SZÁLLODÁKNAK

Tartsd meg a RoomPriceGenie-t. Told hozzá az analitikát és döntéseket köré.

A RoomPriceGenie automatikusan árazza a szobáidat. A Peaqlus hozzáadja a teljes business intelligence-t, a döntési naplót, a csoportos üzletet és az AI-láthatóságot, amire egy árazó eszköz nincs kitalálva — a PMS-edből olvasva, függetlenül. Nincs migráció, nincs ütközés. Tartsd meg az autopilótát; told hozzá a mélységet.

HA ROOMPRICEGENIE-T HASZNÁLSZ

A RoomPriceGenie áraz. **Mi viszi a stratégiát?**

A RoomPriceGenie jól megépített, kéz-nélküli árazó eszköz — figyeli a keresletet és automatikusan frissíti az árakat, egy dashboarddal a fő számokhoz. A napi árazás megvan. De a revenue management több az árnál: a számok mögötti analitikai mélység, a döntési napló, a csoportos üzlet, a benchmarking és az AI-láthatóság. A Peaqlus ezt a réteget adja hozzá, az autopilótád érintése nélkül.

01

Az árazás megvan

A RoomPriceGenie automatikusan beállítja és frissíti az árat. Tartsd meg. A Peaqlus nem váltja le az autopilótát — a PMS-edet olvassa, és az ár köré adja az analízist, döntéseket és riportingot.

02

Az analitikai mélység

Pickup csatorna x szegmens x bevétel-típus szerint, Same Point YoY, Time Machine, egy 30-riportos könyvtár és egy 9-dashboardos suite. A mélység a fő foglaltság, ADR és RevPAR mögött — amikor tudnod kell a *miértet*, nem csak a *mit*.

03

A döntési & csoportos réteg

Reason-code-os döntések, fix heti Revenue Meeting, és egy teljes csoportos Sales pipeline Smart Pricinggal és displacementtel — a céges, MICE és csoportos üzlet, amit egy transient-árazó eszköz nem visz.

04

Az árazáson kívüli részek

Peer benchmarking MPI / ARI / RGI-vel, versenytárs vendég-pontszám, és AI-láthatóság — ajánl-e a ChatGPT, Claude, Perplexity és Gemini? A szélesebb üzleti kép.

HÁROM RÉTEG AZ ÁR KÖRÉ

A mélység, a döntések, és a szélesebb kép.

01 Teljes business intelligence — a fő számokon túl

Pickup csatorna x szegmens x bevétel-típus szerint, Same Point YoY (hét-pozíció-tudatosan), Time Machine (bármely múltbeli nap on-the-books állapotának visszajátszása), egy 30-riportos könyvtár és egy 9-dashboardos Insight suite — per-tile AI-összefoglalókkal. Amikor az autopilóta mozgat egy árat és érteni akarod a mögötte lévő keresletet, a mélység ott van.

02 Döntések és csoportos üzlet

Minden bevételi döntés reason-code-os naplózott döntéssé válik; a Revenue Meeting fix heti napirendet visz. És a teljes csoportos oldal: érdeklődések a Sales pipeline-ban, Smart Pricing a minimum elfogadható árhoz, és egy displacement calculator nettó deal-értékkel és break-evennel — a céges, MICE és csoportos bevétel, amit egy transient-árazó eszköz nem kezel.

03 Benchmark, competitor intelligence, Discovery és Pulse AI

Benchmarkold a foglaltságod, ADR-ed és RevPAR-od egy peer-poollal (MPI / ARI / RGI). Competitor Reviews a vendég-pontszámhoz, Competitor Rate Intelligence az árakhoz. Discovery a heti AI-asszisztens-láthatósághoz. És Pulse AI — hétköznapi kérdések a PMS-adatodon, ütemezetten megválaszolva.

HOGYAN FUT A KETTŐ EGYÜTT

Nincs migráció. Nincs ütközés. Párhuzamos telepítés.

A RoomPriceGenie a channel manageredbe tolja az árakat; a Peaqlus a PMS-edet olvassa. Független forrásokból dolgoznak, és nem kell egyikről a másikra átállni. A Peaqlus hozzáadása párhuzamos telepítés — az autopilóta áraz tovább, míg a csapat megkapja a köré épülő analitikát, döntéseket és csoportos üzletet.

RM A revenue manager mindkettőben dolgozik

A RoomPriceGenie-re bízta a transient árat. A Peaqlusban futtatja az analízist, rögzíti a döntéseket, kezeli a csoportos pipeline-t, és vezeti a heti Revenue Meetinget — a stratégiai munka, ami az autopilóta felett ül.

GM A GM és a tulajdonos főleg a Peaqlusban dolgozik

A hétköznapi nyelvű dashboardok, az Executive Summary, a peer-benchmarking, a versenytárs vendég-pontszám és az AI-láthatóság — a teljes üzleti kép, nem csak az ár, amit az autopilóta beállított.

A PEAQPLUS KÉPERNYŐK, AMIKET A LEGTÖBBET NYITSZ

- **Insight dashboardok** — 9 előre elkészített nézet és egy 30-riportos könyvtár a teljes PMS-en
- **Pickup & Pace** — csatorna, szegmens és bevétel-típus szerint, Same Point YoY-jal és Time Machine-nel
- **Sales pipeline + Smart Pricing** — csoportos és céges üzlet, amit az autopilóta nem visz
- **Decisions + Revenue Meeting** — reason-code-os audit trail és a fix heti napirend
- **Benchmark + Discovery** — peer benchmarking és AI-asszisztens-láthatóság

ÁRAZÁS A ROOMPRICEGENIE MELLETT

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

A Peaqlus 109 €/hó-tól indul a BI Core-val, transzparensen publikálva. Ez egy hozzáadott réteg, nem csere — tartsd meg a RoomPriceGenie-t az autonóm árazáshoz, told hozzá a Peaqlust az analitikához, a döntésekhez és a csoportos üzlethez. A PMS-edből olvas, az árazásodra nincs hatással.

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

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

Competitor Rate Intelligence — árák + **59 € / hó** értékelések

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

A multi-property kezelés minden csomagban benne van. A BI, a Benchmark, a Decisions és a Revenue Meeting a core platform részei. Bevezető ár a kiegészítőkön.

Nézd meg a mélységet az ár köré.

Egy 45–60 perces walkthrough egy szimulált szállodán, napról napra mozgó adatokkal. Megmutatjuk az analitikát, a döntéseket és a csoportos üzletet, ami egy autonóm árazó eszköz mellett fut — és hogy működik egy párhuzamos telepítés. Tartsd meg a RoomPriceGenie-t; nézd meg, mit ad hozzá a Peaqlus.

sales@peaqlus.com