

BOUTIQUE HOTELEK

Egy revenue-platform boutique hoteleknek.

Ahol a márka-identitás ugyanúgy számít, mint a kihasználtság.
Ahol az ancillary bevétel elérheti a szoba-bevételt. Ahol minden
vendég-élmény egy marketing-csatorna. A Peaqplus tiszteletben
tartja mindezt.

BOUTIQUE-MATEMATIKA

Más math, mint a tranziens city property-knél.

A revenue-beszélgetés egy boutique hotelnél ritkán "mi az ADR-ünk"-kel kezdődik. Hanem azzal: "mit élnek meg a vendégeink" — és az adatnak ezt a lencsét kell követnie.

01

Direct booking dominancia

A direct-foglalás gyakran 40–70% a total-ból. Az OTA számít, de nem vezet. A legtöbb rate-shopping eszközt OTA-domináns property-kre építették — a feature-prioritásuk nem illik.

02

Ancillary bevétel = szoba

Az étterem, bár, spa, élmény-csomag. Sok boutique hotelnél a non-room revenue 30–60% a total-ból. A "total"-ba behajtó (vagy ezeket kihagyó) eszközök elvétik a lényegét.

03

Brand-driven árazás

A boutique prémiumát nem a kategória-benchmark, hanem az élmény indokolja. Az árazási stratégia aspirational pozicionálás, nem piackövetés. A versenytárs-mozgásra javasló eszközök a stratégiai kontextust hagyják ki.

04

Kisebb skála, kevesebb analitika-fő

A boutique hotelek nagy részében nincs dedikált revenue manager. A tulajdonos vagy GM csinálja, a vendég-élmény, marketing és tíz másik dolog mellett. A nagy skálára szabott eszközök rossz-méretűek itt.

BOUTIQUE-SPECIFIKUS KÉPESSÉGEK

Négy hely, ahol a butik-logika láthatóvá válik.

01 – DIRECT + ANCILLARY

Minden bevétel-forrás külön látható

Az Insight dashboardok kategória-szerint bontják a bevételt: szoba, F&B, spa, egyéb. A Same Point YoY mindegyiken külön fut. Az Executive Summary a kiegészítő-bevétel mixet külön értékelőként mutatja. Ha a bevétel fele nem szobából jön, a teljes képet látnod kell.

02 – BOOKING ENGINE SEARCH

Mit keresnek a vendégek

A Prebook — minden Peaqlus-előfizetésben benne van — minden keresést rögzít a direct booking widget-en. Konverziós ráta periódusonként, magas-keresés-alacsony-konverzió napok (ár-akadály?), szezonális direct-intent mintázatok. Egy direct-domináns boutique-nak ez olyan intelligencia, amit az OTA-fókuszú eszközök nem adnak.

03 – POZICIONÁLÓ ÁRAZÁS

Pozíció-vezérelt árazás, audit-naplóval

Az ár-mátrix lehetővé teszi, hogy a prémium-pozicionálást szabályként állítsd be — nem autonóm AI-optimalizációként ami piackövetést feltételez. Tartsd az árakat a legolcsóbb versenytárs felett. Jelölj eseményeket prémiumnak. Minden felülrás naplózva, minden indok rögzítve.

04 – IRÁNYTŰ TULAJDONOS-OPERÁTOROKNAK

Egy embernek aki mindent csinál

Nincs RM-ed? A Daily Briefing email 7-kor érkezik: mit nézz meg ma — magyarul, három bekezdés, javasolt akciók rangsorolva. Az Executive Summary Insight három hónapnyi adatot redukál traffic-light scorecard-okra. Nem revenue management-et kell tanulnod; egy iránytű kell ami szól, mi működik.

MIT KAPSZ A HOTEL-MÉRETEN TÚL

A teljes revenue lifecycle. Egy platformban.

A boutique-specifikus képességeken felül minden ügyfél ugyanazt a snapshot-foundationt kapja — a teljes Peaqlus platform amelyre épülnek a vertikális finomságok.

A MEGOLDÁS KERETRENDSZERE

Signal → Decision → Action → Outcome

01

Signal

Insights, riasztások, napi tájékoztató, Pulse Chat — előhossa, mi változott.

02

Decision

Minden revenue-döntés naplózva: indok, felelős, határidő.

03

Action

Az árak kimennek a csatornákra. A feladatok eljutnak a csapathoz.

04

Outcome

Forecast-pontosság, megnyert/elvesztett arány, bevétel terv-ténye — visszavezetve.

A boutique-specifikus képességek a közös platformra épülnek — **nem egy külön termék, hanem egy specifikus lencse.**

ÁRAZÁS BOUTIQUE-MÉRETHE

€109-től — boutique-skála.

50 szoba alatti boutique hoteleknél a Starter bundle €109/hó — a BI alap, Discussion / Decisions, Daily Briefing, email riportok, plus Booking engine statistics és Event Calendar ingyen. A legtöbb boutique tulajdonos a Starter-en marad, vagy a Growth-ra (€236/hó) lép a Pricing modul, Ping és Competitor Rate Intelligence miatt.

Starter BOUTIQUE-MÉRET**€109**

/ property / hó

50 szoba alatt — a leggyakoribb választás.

- + Business Intelligence (23 riport)
- + Insight Engine (9 dashboard)
- + Daily Briefing · Discussion / Decisions
- + Booking Engine Search (Prebook) ingyen
- + Event Calendar · multi-currency

Growth**€236**

/ property / hó

Ha aktívan árazol.

- + Minden a Starter-ben +
- + Pricing & Rate Management
- + Ping (smart alerts)
- + Competitor Rate Intelligence

Pro**€334**

/ property / hó

A teljes hurok.

- + Minden a Growth-ban +
- + Pulse AI (Chat · Forecast · Magyarázat)
- + Sales Pipeline + Smart Pricing
- + Revenue Meeting munkamenet

Lásd a Peaqlus-t boutique-skálán.

45–60 perces bemutató szimulált adatokkal. Átfutjuk a direct vs. OTA mixet, a kiegészítő bevételi bontást, és hogy hogy néz ki egy Daily Briefing. Hozz egy vendég-élmény kérdést — megmutatjuk, mit mond róla az adat.

sales@peaqlus.com