

RESORT HOTELEK

Egy revenue-platform resort hoteleknek.

Extrém szezonálitás, group business, on-property revenue, csomagok. A resort-logika saját műfaj. A Peaqlus tiszteletben tartja.

RESORT REVENUE MANAGEMENT

Közelebb a légitársaság-yield-hez, mint a city-hotel árazáshoz.

Egy city hotel a rátát optimalizálja. Egy resort a teljes tartózkodást — a szobát, az F&B-t, a tevékenységeket, a spa-t, a csomag-konfigurációt. Az adat-oldalnak ezt kell követnie. A termék az élmény; a ráta az egész csomag; a szezon mindent meghatároz.

01

Extrém szezonális

Főszезoni hetek 100%-on. Mellékszezon hetek 60%-on. Hólszezon 25%-on. Ugyanaz a hotel, ugyanaz a szoba, ugyanaz a termék — de a stratégia mindegyikre teljesen más. Olyan forecasting, ami nem veszi figyelembe ezt, zajt forecast-ol.

02

Group business stratégiai döntés

Egyetlen 80-szobás csoport május-blokkja eldönti, hogy az egész hónap eléri-e a tervet. Az árazási döntés egy csoport-megkeresésen tét-magas — túl alacsony és erodálod a mellékszezon margint; túl magas és elveszíted a foglalást meg az időszak üresen marad.

03

Hosszú lead time főszезonra

Vendégek 6–12 hónapra előre foglalnak főszезonra. A pickup-görbe teljesen más mint a city-hotel mintázat — mire a szezon nyit, a szobaéjszakáid nagy része már lekötve. Téli döntések határozzák meg a nyári bevételt.

04

Csomag- és all-inclusive komplexitás

A ráta nem csak a szoba — hanem szoba + reggeli + spa-kredit + transzfer + tevékenységek. A csomagot komponensekre bontó riport elengedhetetlen ahhoz, hogy értsd, mi vezérelte a foglalást. A tranzien retail-re tervezett eszközök ezt egyetlen számba laposítják.

RESORT-SPECIFIKUS KÉPESSÉGEK

Négy hely, ahol a resort-logika láthatóvá válik.

01 – SZEZON-TUDATOS SNAPSHOT

Hét-pozíció-tudatos, szezon-érzékeny összehasonlítás

A Same Point YoY week-position-aware — kritikus resort-okra, ahol a húsvét mozog és a lokális szezon-nyitó hetet tavaly szezon-nyitó hetével kell hasonlítani, nem tavaly ugyanazon naptári dátumával. A Time Machine bármely múltbéli nap OTB-jét visszajátssza — tavaly június 15. booking pace-ét pont akkor nézed, mikor idén közeledik a június 15.

02 – SALES PIPELINE + SMART PRICING

Csoport-döntések revenue-kontextussal

Amikor egy csoport-megkeresés érkezik, a Sales modul Smart Pricing motorja kiszámolja a minimum elfogadható rátát az OTB + költségvetés + foglaltsági sáv alapján azokra az éjszakákra. „Elfogadjuk ezt a csoportot €140-on?” — védhető kérdés számszerű válasszal. A hierarchikus szegmentáció (MICE → Conference / Banquet / Wedding) lehetővé teszi a csoport-teljesítmény idősoros elemzését.

03 – HOSSZÚ-ABLAKOS FORECASTING

Lásd a főszezont ahogy telítődik

A Pace Insight (16 blokk) főszezon-telítődési görbéket mutat tavalyhoz képest, becsült hónap-végét konfidencia-sávval, és a szükséges napi pickup-ot a költségvetés-cél eléréséhez. A Smart Forecast Enhanced napi 60 napos AI-korrekciót futtat havi pontosságú riportokkal. Az Event Calendar táplálja az AI-t: 51 ország ünnepei automatikusan szinkronizálva, lokális fesztiválok és sport megjelölve. 6–12 hónapos lead-time-os resortnál az előretekinthető réteg a leginkább számít.

04 – REVENUE KATEGÓRIA SPLIT

Szoba-ár, csomag-érték, kiegészítő bevétel — külön

A riport elválasztja a szoba-komponenst a csomag-extráktól (reggeli, spa, transzfer, tevékenységek). Az all-inclusive property-k megkapják a komponens-bontást, amit a hagyományos riport elhomályosít. Az Insight dashboardok mindegyik bevétel-kategórián külön futnak — láthatod, hogy a csomag-konfiguráció margint hajt-e vagy csak komplexitást.

MIT KAPSZ A HOTEL-MÉRETEN TÚL

A teljes revenue lifecycle. Egy platformban.

A resort-specifikus képességek a közös Peaqlus snapshot-foundation-re épülnek — ugyanaz a Time Machine, Same Point YoY, audit-napló minden modulban.

A MEGOLDÁS KERETRENDSZERE

Signal → Decision → Action → Outcome

01

Signal

Insights, riasztások,
napi tájékoztató,
Pulse Chat.

02

Decision

Minden döntés
naplózva: indok,
felelős, határidő.

03

Action

Árak a csatornákra,
feladatok a
csapathoz, deal-ek a
pipeline-ban.

04

Outcome

Forecast-pontosság,
megnyert/elveszett,
bevétel terv-ténye.

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

ÁRAZÁS RESORT-MÉRETRE

€139-től — resort-skála BI.

Közepes resortok (150–299 szoba) a Starter bundle-nél €139/hó. A legtöbb resort property a Pro-ra lép (€364/hó) — Sales Pipeline (group bookings + Smart Pricing), Pulse AI (Smart Forecast Enhanced) és Revenue Meeting (a heti áttekintő struktúra ami a 12 hónapos booking lead-time-ot pályán tartja).

Starter**€139**

/ property / hó

150–299 szoba sávra.

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

Growth**€266**

/ property / hó

Pricing modul aktív rátakezeléshez.

- + Minden a Starter-ben +
- + Pricing & Rate Management
- + Ping · Competitor Rate Intelligence

Pro

RESORT-FIT

€364

/ property / hó

Group + AI + heti áttekintés.

- + Minden a Growth-ban +
- + Sales Pipeline + Smart Pricing
- + Pulse AI · Smart Forecast Enhanced
- + Revenue Meeting munkamenet

Lásd a Peaqlus-t resort-skálán.

45–60 perces bemutató szimulált adatokkal. Átfutjuk a szezonális pace-t, a group pipeline-t, és hogy mit projektálna a Smart Forecast Enhanced a következő főszezonra. Hozz egy valós csoport-megkeresést — modellezzük a Smart Pricing számítást.

sales@peaqlus.com