

REVENUE OS FÜGGETLEN SZÁLLODÁKNAK

A teljes revenue lifecycle. Egy platformban.

A Peaqlus a független szállodák napi revenue-munkáját egyetlen platformba zárja — a jelzéstől a döntésen át a végrehajtásig és az eredmény visszamérésig. Egy adatforrás, egy audit-napló, egy csapat-munkamenet.

A PROBLÉMA

A független szálloda revenue-rendszere szétesett. Vissza tudjuk hozni.

Egy átlagos független hotel ma 4–6 különálló eszközt használ napi szinten: PMS, channel manager, BI/riport-szoftver, rate shopper, esetenként külön forecast-tool és külön sales-CRM. Ezek külön bejelentkezések, külön számfelfogások, külön adat-állapotok. A döntések nem zárulnak vissza — senki nem tudja megmondani fél év múlva, hogy ki, mikor, miért árazott át, és az milyen eredményt hozott.

A revenue-munka hat fázisra esik szét: **jelzés** (mi változott?), **elemzés** (miért?), **döntés** (mit teszünk?), **végrehajtás** (kinek a feladata?), **visszamérés** (működött-e?), **tanulság** (legközelebb másképp). Ma ezek a fázisok különálló rendszereken futnak — emiatt a kör nem zár be.

A Peaqlus nem egy újabb modul a meglévő rendszerre — a teljes hurok egy platformon.

A MEGOLDÁS KERETRENDSZERE

Signal → Decision → Action → Outcome

A Peaqlus modulok nem független termékek egy csomagban. Egy termék hét rétege — mindegyik egy konkrét helyen a hurkon.

01

Signal

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

02

Decision

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

03

Action

Az árak kimennek a csatornákra. A feladatok eljutnak a csapathoz. A deal-ek mozognak a pipeline-ban.

04

Outcome

Forecast-pontosság, megnyert/elvesztett arány, bevétel terv-ténye — visszavezetve arra a döntésre, ami kiváltotta.

MIT KAPSZ

Hét modul. Egy snapshot-foundation.

Minden modul ugyanazon a változatlan PMS-snapshot történeten fut. Egy forrásból sok nézet — az audit-napló, a Time Machine, a Same Point YoY és a több-dimenziós szűrők mindenhol ugyanúgy működnek.

Business Intelligence

SIGNAL

23 riport — pickup, pace, performance, segment, channel, productive és source breakdown. Minden riport Time Machine-képes, minden cella kattintható, minden számon nyitható egy thread.

Insight Engine

SIGNAL

Kilenc előre épített dashboard, mindegyik egy konkrét napi kérdésre válaszol: „hol állok?“, „mi gyorsul?“, „mi a kockázat?“, „min van piros a jelzőlámpán?“ — 30 másodperces átfutásra tervezve.

Pulse AI

SIGNAL · DECISION

Pulse Chat (kérdézz a házadról), Smart Forecast (60 napos AI-alapvonal napi korrekciók magyarázattal), Daily Briefing email és AI Report Narrative — a számok mellé az értelmezés is.

Decisions & Collaboration

DECISION

Discussion thread bármelyik riport-sorra, Insight-blokkra vagy versenytárs-árra. Minden szál a kiváltó adat-pillanathoz horgonyozva — egy kattintással döntés-kártyává konvertálható.

Pricing & Rate Management

ACTION

Pricing Calendar, BAR-szerkesztés, Smart Pricing javaslatok, versenytárs-árak közvetlenül a naptáron. Az árak kimennek a channel manager-re — az audit-napló minden változást rögzít.

Sales Pipeline

ACTION

Group, MICE és corporate deal-ek végponttól végpontig. Lead-től megerősítésig, hozzákötve a költségvetéshez és a forecast-hoz — a sales-csapat ugyanazon a számon dolgozik, mint a revenue.

Ping — Alerts & Notifications

SIGNAL

Küszöb-alapú riasztások: pickup-anomália, pace-szakadás, versenytárs-mozgás, költségvetés-eltérés. Email, böngésző, mobil — csak akkor szólnak, ha kell.

Revenue Meeting

DECISION · OUTCOME

Strukturált revenue meeting munkamenet: 12 blokkos elő-meeting nézet, AI-magyarázat alapból kidolgozva, az ülés döntései hozzákötve a következő hét akcióihoz és a következő meeting visszaméréséhez.

MI VAN BENNE, AMI MÁSHOL NINCS

Nem egy újabb riport-eszköz. Egy működő revenue-hurok.

A piacon vannak BI-eszközök, vannak forecast-AI-k, vannak rate shopper-ek és vannak sales-CRM-ek. A Peaqlus nem ezekkel verseng — hanem azzal a kérdéssel, hogy ezek miért nincsenek összekötve.

01 – A TELJES HUROK

A jelzéstől az eredmény-visszamérésig egy platformon

Nincs export-import a BI-ből a forecast-ba, a döntésből a naptárba, az akcióból a következő riportba. Minden modul ugyanarra a snapshot-tárra ír és olvas — a hurok nem szakad meg sehol.

02 – SNAPSHOT FOUNDATION

Az OTB-állapotokat fotóalbumként tartjuk

Minden PMS-feltöltés egy változatlan snapshot — egy fotó a foglalási állapotról az adott pillanatban. Visszanézhető bármelyik nap, bármelyik időpontra. A Time Machine, a Same Point YoY és az audit-napló ugyanabból a forrásból dolgozik.

03 – MINDENKINEK ELÉRHETŐ AI

AI-funkciók, ami nem csak a nagy láncoknak elérhető

A Pulse AI moduljai (chat, smart forecast, daily briefing, magyarázat) áron belül vannak a független szálloda számára is. A Smart Forecast 60 napos AI-alapvonalat ad, napi korrekciós magyarázattal — nem fekete doboz.

04 – DÖNTÉSEK VISSZAVEZETVE

Minden döntés hozzákötve az adathoz, ami kiváltotta

A Discussion thread a riport-sorra, a Revenue Meeting az aznapi számokra, a Pricing-változtatás a versenytárs-mozgásra horgonyzódik. Fél év múlva is megtalálható: ki, mikor, milyen adatból, miért döntött, és mi lett az eredménye.

A különbség nem a feature-listán látszik. A különbség az, hogy **a kör bezárul.**

ÁRAZÁS

Három tier. Méret-alapú. Modulonkénti add-on.

Property-enkénti havi ár. Multi-property minden tier-ben. 10% kedvezmény éves előrefizetésre. Az ár a property mérettől függ (49 szobáig a legalsó sáv, 300+ szobáig a legfelső). Az alábbi árak a 49 szoba alatti sávra vonatkoznak.

Starter

€109

/ property / hó

A revenue intelligence alapja.

- + Business Intelligence (23 riport)
- + Insight Engine (9 dashboard)
- + Discussion threads & Decisions
- + Event Calendar · Booking statistics
- + Multi-property · email riportok
- + Multi-currency · Excel/PDF export

Growth

AJÁNLOTT

€236

/ property / hó

Az aktívan árazó szállodáknak.

- + Minden, ami a Starter-ben
- + Pricing & Rate Management modul
- + Ping (smart alerts)
- + Competitor Rate Intelligence (5 versenytárs · 120 nap)

Pro

€334

/ property / hó

A teljes hurkot futtató csapatoknak.

- + Minden, ami a Growth-ban
- + Pulse AI (Chat, Smart Forecast, AI Report Narrative, Daily Briefing)
- + Sales Pipeline + Smart Pricing
- + Revenue Meeting munkamenet

Add-on modulok (Starter mellé választható)

Pulse AI	€49 / hó (bevezető)	Pricing & Rate Management	€49 / hó
Sales Pipeline	€49 / hó	Competitor Rate Intelligence	€59 / hó
Ping — Smart Alerts	€19 / hó (bevezető)	Enterprise (white-label · API)	egyedi

Indulás: élő demó környezetben.

45–60 perces bemutató szimulált hotel-adatokkal, amik napról napra mozognak. Az ülés végén javaslat: melyik tier, milyen add-onnal, milyen onboarding-sorrenddel illeszkedik.

sales@peaqplus.com