

ÁRAZÁS & RATE MANAGEMENT

Szabályok, nem rulett. Két motor. Egy diszciplína.

Átlátható, szabály-alapú árazás a hotel-csapatnak — nem az adatmérnöknek. Te állítod be a logikát, a platform futtatja, minden változás auditált, és minden rate másodpercek alatt megy ki a csatornákra.

AZ ÁRAZÁSI DILEMMA

Megérzés vagy fekete doboz?

A független szállodák hamis dichotómiája.

A független szállodák többsége két véglet között választhat: árazzon megérzésből (és hagyjon az asztalon évi 2-7% bevételt), vagy adja át az árazást egy enterprise RMS-nek (és veszítse el a rálátást arra, hogy *miért* változott meg egy ár).

A megérzés-alapú árazás rosszul skálázódik. Egy 30 szobás boutique-nál működik egyetlen szegmenssel, de szétesik többcsatornás, többszegmenses valóságban. Hétvégi pickup terv alatt, corporate gyenge, OTA erős — a GM nem tudja ezt mind fejben árazni minden reggel.

Az enterprise RMS-ek (IDeaS, Duetto, Atomize) jól optimalizálják a rate-et — de fekete dobozok. A hotel csapata nem látja, miért változott egy ár, nem tud tisztán felülbírálni az audit trail elvesztése nélkül, és nem tudja a rate-et közérthetően elmagyarázni a tulajdonosnak.

A Peaqlus árazása nem AI találgatás.
A te szabályaid — [automatikus üzemben](#).

A MEGKÖZELÍTÉS

Szabály-alapú · átlátható · hotel-kontroll

Egyértelmű szabályokban definiáld az árazási logikát (szezont, hétköznap / hétvége, eseménynapok, foglaltsági sávok). A platform naponta futtatja a szabályokat, kiküldi a rate-eket a csatornákra, és minden változást naplóz a háttérben lévő indokkal. Bármelyik napot felülbírálhatsz egy kattintással — a felülbírlás is naplózódik.

KÉT MOTOR

Különböző szálloda-formák. Két mód az árazási logikára.

A független szállodák nem azonos módon áraznak. Egy boutique két rate típussal másfajta kontrollt igényel, mint egy city hotel BAR-plus-corporate accountokkal és group blockokkal. Két motor, válaszd ki ami passzol — vagy használd mindkettőt egymás mellett.

ZONE MOTOR

Nap-osztály naptár

Minden napot egy osztályba sorolsz be — magas kereslet, közép, alacsony, kompresszió esemény, ünnepnap. Minden osztály egy szabályt kap: alapráté, módosítók, foglaltsági sávok. A platform minden napot az osztálya szerint áraz.

Gyors setup — a legtöbb hotel egyetlen délután alatt élesben fut. Átlátható — bárki a csapatból elolvashatja a naptárt és megérti, miért árazódik másképp egy kedd és egy szombat.

Kinek való: boutique szállodák, city hotelek tiszta szezonális struktúrával, szobatípus-fa nélkül.

MATRIX MOTOR

Csoport → Szabály → Szint → Ár

Négy-szintű szabály-struktúra. Az Árazási Csoport egy időszakot fed le (egy szezon, egy esemény-ablak). Egy Szabály a csoporton belül helyezkedik el, szobatípusra szűkítve. A Rate Level a foglaltsági sávot határozza meg — Alacsony / Közepes / Magas / Csúcs — és az ár ebben a sávban.

Teljes kontroll komplex rate-fa esetén — sok szobatípusú ingatlanok, csoport-szerződés rate parity, brand által előírt táblázat-struktúrák. Az audit log minden szinten minden változást rögzít.

Kinek való: resort hotelek, 5+ szobatípusos ingatlanok, brand-standardizált rate táblázattal rendelkező láncok.

Mindkét motor ugyanazt a Pricing Calendar-t táplálja.
Mindkettő ugyanazon a channel manager-en megy ki.
Mindkettő ugyanabba az audit log-ba ír.

A SZABÁLYOKTÓL A CSATORNÁKIG

Állítsd be a szabályokat. A platform futtatja.

Ha a szabályok megvannak, a napi munka szinte nulla. A platform minden reggel ráalkalmazza a szabályokat az aktuális foglaltsági állapotra, kiszámolja a napi rate-eket, és kiküldi minden csatlakoztatott csatornára — csendben, ha semmi rendkívüli, jelzéssel ha valami a figyelmedet igényli.

01 – CSATORNA-PUSH

Rate-szinkron másodpercek, nem órák alatt

Minden rate-változás átmegy a D-EDGE-re, a SabeeApp CHM-re és a többi támogatott channel manager-re. A push auto-throttlingelt, hiba esetén automatikusan újrapróbál, és minden mozdulat naplózva. Az OTA listáid szinkronban maradnak anélkül hogy bármilyen dashboard-ot megnyitnál.

02 – FELÜLBÍRÁLÁS

A te döntésed mindig nyer — és rögzítődik

A manuális rate felülírja a szabályt. Egy kattintás, és a felülbíralás rögzítődik időbélyeggel, felhasználóval és opcionális indoklással. Három hónappal később bárki a csapatból kideríti, hogy egy márciusi szombat miért lett 12%-kal a szabály-output felett árazva.

03 – ZÁRT IDŐSZAK VÉDELEM

A múltat nem írjuk át

Amint egy hónap lezárul, a hónap árai read-only-vá válnak — még API-n keresztül is. Az audit trail arról hogy mikor mit számláztunk, érintetlen marad. Ez akkor számít, amikor a tulajdonos kérdezi „mi volt a rate március 5-én”, és a kérdésnek egy válasza van, nem öt.

04 – PRICING CALENDAR

A napi operatív nézet

Egy képernyő, a következő 12 hónap minden napja, minden szobatípus, minden csatorna. Esemény-ikonok a releváns napokon, ünnep-ikonok az ünnepnapokon, versenytárs-rate-ek overlay-ben. Kattints egy napra, lásd a szabályt ami érvényes volt, írd felül ha kell.

ÁRAZÁS

Elérhető Growth és Pro csomagban. Vagy à la carte a Starter mellé.

Ingatlanonkénti havi árazás. A Pricing & Rate Management modul a Growth és Pro csomagban van benne. À la carte is hozzáadható egy Starter előfizetéshez. Setup díj €135 (egyszeri, 1 óra csapatképzéssel). A lenti árak a 49 szoba alatti sávra vonatkoznak.

Starter + Pricing add-on

€109 + €49

/ ingatlan / hó

Ha csak az árazás kell, a többi nem.

- + BI Core (23 riport, 9 dashboard)
- + Pricing & Rate Management modul
- + Pricing Calendar + nap-osztály
- + Channel Manager automatikus küldés
- + Teljes audit-napló + felülbírási folyamat

Growth

AJÁNLOTT

€236

/ ingatlan / hó

Aktívan árazó szállodáknak.

- + Minden a Starterből, plusz:
- + Pricing & Rate Management
- + Ping (okos figyelmeztetések rate-anomáliákra)
- + Competitor Rate Intelligence (5 versenytárs - 120 nap, a calendar-en)

Pro

€334

/ ingatlan / hó

A teljes zárt hurokhoz.

- + Minden a Growth-ból, plusz:
- + Pulse AI (Chat, Smart Forecast, AI Report Narrative, Daily Briefing)
- + Sales Pipeline + Smart Pricing (csoport-deal árazó motor)
- + Revenue Meeting munkamenet

Ami NEM a Pricing modulban van

- **AI-vezérelt árazás.** A Pricing modul szabály-alapú. Az AI-korrigált forecast (Smart Forecast Enhanced) a Pulse AI része — a forecast-ot javítja, nem a rate-et.
- **Channel manager helyettesítés.** A Peaqlus a meglévő channel manager-edre (D-EDGE, SabeeApp CHM, stb.) push-ol. Nem helyettesítjük.
- **OTA direkt management.** Az inventory és a rate parity a channel manager-ed dolga marad. A Peaqlus csak a rate-eket állítja amik bemennek.

Lásd a saját szobatípusaidon.

45 perces bemutató szimulált ingatlanon, ahol az adatok napról napra változnak. A te szobatípusaiddal és rate-logikáddal kezdünk, megmutatjuk hogyan fogalmazza meg ezt mindkét motor, és javaslatot teszünk arra, melyik forma illik az operációdba.

sales@peaqlus.com