

GENERAL MANAGER-EKNEK

Nem kell revenue- szakértőnek lenned. Egy iránytű kell.

Reggeli briefingtől heti meeting-ig — minden ami kell, egy képernyőn. A GM-eknek akik revenue-t futtatnak minden más mellett. Lehet revenue manager-ed, lehet hogy te vagy a revenue manager — a Peaqlus mindkettőre jó. Megmutatja mi működik, mi nem, és mit kell tenni vele.

MELYIK VAGY?

Kétféle GM van. A Peaqlus mindkettőre épült.

RM NÉLKÜL

A GM aki egyedül futtatja a revenue-t

"Nem vagyok revenue-szakértő. Akkor is én döntök."

40–120 szobás property-t viszel. Árazási döntések landolnak az asztalodon staff-beosztás, szállító-ügyek és vendég-panaszok között. Megérzésből árazol mert nincs idő egy újabb rendszert tanulni. A Peaqlus az iránytűd: Daily Briefing 7-kor mit nézz ma. Pricing Engine flag-eli a sávból kicsúszott árakat. Executive Summary a következő 3 hónapot traffic-light-ként mutatja.

RM-MEL

A GM analyst-tel

"Az RM-em remek. Csak idejét 80%-ban a rossz munkára fordítja."

Látod ahogy a revenue manager-ed riportokat húz délig, majd délután csinálja az igazi elemzést. A Peaqlus készen adja neki az adatot. Ugyanazok az Insight dashboardok, amik 2 órát vettek Excelben, kész. A Revenue Meeting digitalizálva: válaszokkal indul, nem kérdésekkel. Decisions trackelve — semmi nem vész el két meeting között.

RM nélkül: **iránytű**. RM-mel: **force multiplier**.

EGY NAP RM NÉLKÜL

Mark 60-szobás boutique-ot visz. **Nincs RM-je.**

Q · 07:45 · Kávé + Daily Briefing

A Mark a telefonján scannel kávé közben. "Tegnap: 71% kihasználtság, ADR €142 (+€6 vs. LY same-point). Megjegyzés: a következő hétfégi pickup 18%-kal a forecast alatt — három versenytárs csökkentett éjjel. Javasolt: nézd át a hétfégi árakat EOD-ig." Három bekezdés. Magyarul. Tudja mit kíván ma.

Q · 10:00 · Pricing nudge

A Megnyitja a Pricing Calendar-t. A Zone engine flag-el két napot, ahol a hétfégi ára most 8%-kal a következő legolcsóbb versenytárs felett. Elfogadja a javasolt módosítást. Egy kattintás átküldi a channel manager-en minden csatlakoztatott OTA-ra.

Q · 14:00 · Executive Summary

A Kattint az Executive Summary Insight-ra. T+1 hónap jelzőlámpa: zöld pickup, sárga forecast vs. költségvetés, zöld ADR. Nem kell mélyebbre ásnia. A sárga jelölés a radarján van; a többi várhat.

Q · 16:00 · Pénteki áttekintés

A Heti áttekintés front office-szal és marketing-essel. A Peaqlus Revenue Meeting 12 blokkal előre kitöltve nyílik. AI-összefoglaló: „Erős direct kéddel-szerdával, hétvége veszélyben, két lead a Sales pipeline-ban zárhatja a rést.” Két döntés naplózva felelősökkel.

Q · 17:30 · A hurok bezárul

A Mark egy Excel-képletet se írt ezen a héten. Az időt amit megspórolt vendég-élményre és egy marketing-partnerségi beszélgetésre fordította. Az iránytű elvégezte a többit.

HAT KÉPERNYŐ, A KÉRDÉSEK 90%-A

Mit nyit meg a GM. Tényleg.

Daily Briefing

7:00

Reggeli email — tegnap + ma + jövő hét.
Magyarul, három-öt bekezdés, javasolt akciók rangsorolva.

Executive Summary

INSIGHT

Kilenc jelzőlámpás scorecard a következő 3 hónapra. Pickup, forecast, ADR, mix — zöld/sárga/piros. Az AI megjelöli a kockázatokat.

Pricing Engine + Map

ACTION

Átlátható ár-logika. Napok megjelölve ahol az ár kicsúszott a sávból. Egy kattintással elfogadás, automatikus küldés minden csatornára.

Decisions & Revenue Track

AUDIT

Minden revenue-döntés naplózva indokkal és felelőssel. Automatikusan feladat generálódik. Semmi nem esik át a meeting-ek között.

Revenue Meeting

MUNKAMENET

Heti vagy havi áttekintés nyílik 12 előre kitöltött blokkal és AI-összefoglalóval. 3-5 döntés 30 percben.

Alerts & Notifications

PING

Küszöb-alapú riasztások (pickup elmaradt, ADR elcsúszás, foglaltság veszélyben) + feladat- és meeting- emlékeztetők — egy csengő.

ÁRAZÁS GM-EKNEK

€119-től — az iránytű-verzió.

Ha nincs RM-ed, a Starter lefedi a BI Core-t, Daily Briefing-et, Discussion thread-eket, Decisions trackinget. Pricing hozzáadásával Pricing Map + auto-push minden csatornára (Growth, €246). Teljes Revenue Meeting és AI a Pro-ban (€344).

Starter

RM NÉLKÜL

€119

/ property / hó

Az iránytű-verzió.

- + BI Core · 9 Insight
- + Daily Briefing 7:00-kor
- + Discussion / Decisions

Growth

€246

/ property / hó

+ Pricing Map.

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

Pro

€344

/ property / hó

RM-mel, AI-jal.

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

Mutassuk meg az iránytűt.

45–60 perces bemutató szimulált adatokkal. Megmutatjuk mit mondana a Daily Briefing holnap reggel, hogy néz ki az Executive Summary, és mit jelöl meg a Pricing Engine.

sales@peaqplus.com