

HOTEL-TULAJDONOSOKNAK

Tudd, hogy teljesít a hoteled.

Mielőtt kérdezned kellene.

Független rálátás, magyarul. Lásd be a számaid, a csapatod és a revenue-szolgáltatód mögé. Megbízható adat, időben, érthető nyelven — a PMS-edből egyenesen a postaládádba. Tíz perces értelmezési fázis nélkül.

A LEGKÖNNYEBB KÉRDÉS

"Hogy állunk?"

A válasznak tisztábbnak kellene lennie.

Ez kellene hogy a legkönnyebb kérdés legyen a saját hoteledről. A legtöbb tulajdonosnak nem az. A havi riport két héttel a hónap vége után érkezik és számviteli jelentésre olvasódik. A csapat revenue-summary-je benne van a megfelelő számok, de nem a megfelelő keret. A revenue szolgáltató negyedévenként küld slide deck-et — részletes, de elszakadva a többi üzleti dologtól.

01 – KÉSŐN

Két-három héttel hónap-vége után

A riport 2-3 héttel hónap-vége után érkezik. Mire elolvastad, a következő hónap félig el is telt.

02 – RÉSZBEN

Csak ami valaki úgy döntött, bekerül

Lefedi amit valaki úgy döntött, beletesz. A MICE pipeline, corporate fiókok, közvetlen foglalási trend — néha ott, néha nem. Nem tudod amit nem látsz.

03 – ÉRTHETETLENÜL

Helyes, de fordítást igényel

Pontos, de fordítást igényel. ADR, RevPAR, RGI, MAPE, BAR, OTB. A terminusok nem rosszak, csak nem a tiéid.

04 – FÜGGETLEN VIEW

A revenue-szolgáltatód mellé

Sok tulajdonos fizet egy revenue-szolgáltatót pricing-ra és disztribúcióra. A legtöbb hozzáértő. Mindegyik a saját szoftverében dolgozik. Egyik sem ad a tulajdonosnak független képet arról, amit csinál.

HÁROM VÁLTOZÁS

A tulajdonosi nézet, tisztább nyelven.

01 Napi tisztánlátás, a postaládádban

A Daily Briefing email 7-kor landol. Tegnap kihasználtság és ADR. Mai kilátás. Következő 7 nap. Hova tart a hónap. 2-3 megjelölt tétel rangsorolva. Magyarul. Három perc. Olyan tájékoztató amit az asszisztens írna — ha lenne egy, akinek egyetlen munkája olvasni a hoteled számaint minden reggel.

02 A teljes kép — online, direct, corporate, MICE — események is

A legtöbb tulajdonosi riport az online disztribúciót fedi. A közvetlen foglalások, corporate fiókok, group business és kiegészítő bevétel gyakran különböző rendszerekben ülnek és csak az év-végi összefoglalóban jelennek meg. A Peaqlus mindezt a PMS-ből húzza ki. Ugyanazon a képernyőn, ugyanazon a periódusban, ugyanabban a devizában. Az Event Calendar réteg pedig azt jelenti, hogy az AI nem véletlen zajként kezel egy ünnepet vagy fesztivált — tudja, hogy mikor magyaráz valami egy számot.

03 Három hónapra előre — kockázattal megjelölve

Az Executive Summary Insight a következő 3 hónapot adja jelzőlámpás scorecard-okon — mindegyik szín-kódolva pickup-ra, forecast vs. költségvetés-re, ADR-re és mix-re. Az AI megjelöli a figyelmedre méltó dolgokat. Sárga a következő havi forecast-on? Egy kattintás; látod miért. Nincs többé „majd a következő tulajdonos-találkozó után szólok”.

04 Független rálátás — a revenue-szolgáltató mellé

Nem helyettesítjük a szolgáltatódat. Megadjuk a platformot, amellyel *láthatod amit ő látnia kellene* — a teljes PMS képet, ugyanazokat a trendeket, ugyanazt a forecast-pontosságot, ugyanazt a compset-pozíciót. Ez nem audit-kapcsolat — átláthatóság. A jó szolgáltatók örülnek neki, és arra használják, hogy megmutassák a munkájukat.

PULSE AI TULAJDONOSOKNAK

A tulajdonosi brief — igény szerint.

A legtöbb tulajdonos nem akar dashboardokat nyitogatni. Válaszokat akar. A Pulse AI lehetővé teszi, hogy magyarul kérdezz és pár másodperc alatt visszakapd a briefet — több property-n át is.

Q · Hogy teljesítenek a property-im — rangsorolva a budget-részhez képest?

A Property C: +4.1% vs. budget (zöld). Property A: -1.8% (sárga). Property D: -6.2% (piros, gyenge Q2 corporate szegmens). Property B: +2.4% (zöld). A multi-property dashboard tartalmazza a per-property drill-down-t mindegyiken.

Q · Mi az év-végi forecast a jelenlegi pace alapján?

A Jelenlegi pace alapján: bevétel €3.42M (+5.1% vs. LY, -1.2% vs. budget). Konfidencia-sáv: ± €140k. Érzékeny periódusok megfigyelendő: októberi MICE konverzió (3 függő blokk), decemberi ünnepi hét (LY-hoz képest lemaradás).

Q · Hasonlítsd A property RGI trajektóriáját B-vel és C-vel.

A 12-havi gördülő RGI: A 104.2 (felfelé +3.1 vs. LY), B 96.8 (lapos), C 109.4 (lefelé -2.4 — részesedést veszít). A C-nél a compset-mozgások Q1-ben felgyorsultak. A Compset Insight tartalmazza a per-havi részletet.

ÁRAZÁS TULAJDONOSI RÁLÁTÁSHOZ

€109-től — tulajdonosi rálátás.

A Starter a tulajdonosi-rálátás verzió: BI Core, Daily Briefing, Discussion thread-ek, Decisions tracking — multi-property menedzsmenttel minden tier-ben. Ha white-label deployment, API hozzáférés vagy dedikált success manager kell, az Enterprise tier adja.

Starter

OWNER-FIT

€109

/ property / hó

A tulajdonosi-rálátás verzió.

- + BI Core · 9 Insight
- + Daily Briefing · Executive Summary
- + Discussion / Decisions audit
- + Multi-property minden tier-ben

Growth**€236**

/ property / hó

Ha aktív revenue-szolgáltatóval dolgozol.

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

Enterprise**egyedi**

portfólió-méret szerint

Multi-property hotel-portfólióra.

- + White-label opciók
- + API hozzáférés
- + Dedikált success manager

Lásd, mit mondana a reggeli briefing holnap.

45–60 perces bemutató szimulált adatokkal. Megmutatjuk pontosan, hogy néz ki egy tulajdonosi nézet a Peaqplus-ban. Daily Briefing, Executive Summary a következő 3 hónapra. Hozd a revenue-szolgáltatódat — örülünk a második szempárnak.

sales@peaqplus.com