

REVENUE SZOLGÁLTATÓKNAK · PARTNER-PROGRAM

Több ügyfél kiszolgálása kevesebb manuális munkával.

Teljes PMS adat — nem csak az online disztribúció. Egy standardizált platform minden property-n. Revenue-szolgáltatóknak, akik azt akarják, hogy a munkájuk látható legyen a hotelnek amit szolgálnak.

Az egy-soros pitch: **RMS állítja az árat. A Peaqplus megmutatja, miért működik.**

KÉT SZOLGÁLTATÓ-TÍPUS

Mindkettővel dolgozunk. **Másképp.**

D-EDGE / DISTRIBUTION-ALAPÚ

Disztribúció-first szolgáltatók

"Az adatképem a kép fele."

D-EDGE-ből vagy hasonló disztribúció-analitika eszközből futtatod a revenue-t. Nagyszerű láthatóságod van az OTA-kra és a csatorna-mixre. De a direct foglalások, a corporate fiókok, a MICE pipeline — ezek nagy része nem éri el a dashboardodat. A hotel teljes revenue-képe a PMS-ben ül, és te nem. A Peaqlus a PMS-hez csatlakozik. A teljes kép ugyanazon képernyőn landol.

IDEAS / DUETTO / ATOMIZE

RMS-alapú szolgáltatók

"Az RMS jól áraz. A riport a probléma."

Kifinomult RMS-t futtatsz az ügyfél-portfóliódra. A pricing engine működik. Az optimalizáció működik. De az analitikai mélység, a pickup-tracking csatornán és szegmensen át, a management-szintű riportálás — gyengék. Órákat töltesz heti szinten ügyfelenként spreadsheet-ekkel, amit az RMS nem tud termelni. A Peaqlus nem versenyez az RMS-szel. Az a dashboard ami hiányzik.

RMS a kormánykerék. Peaqlus a műszerfal.

HÁROM ELŐNY SZOLGÁLTATÓKNAK

Egy platform, minden ügyfél. **A munkád látható.**

01 Egy platform, minden ügyfél — ugyanazok a képernyők

Ma minden ügyfélnek más a riport-struktúrája. Vannak akik Excelt küldnek. Vannak akik PDF-et. Vannak akik nem küldenek időben semmit. Ugyanazt az elemzést építed más-más módon minden ügyfélnek. A Peaqlus-szal minden property ugyanazon az adat-struktúrán fut, ugyanazokkal az Insight dashboardokkal, ugyanazokkal a riport-definíciókkal. A heti áttekintés A hotelnek és D hotelnek ugyanúgy néz ki. A 2-óra-per-ügyfél heti előkészítés 5 percre csökken.

02 A teljes revenue kép — online + direct + corporate + MICE

A D-EDGE az online-t látja. A legtöbb rate-shopping eszköz az online-t látja. Az RMS gyakran csak azt optimalizálja, amit árazhat (jellemzően tranzien retail). A bevétel másik 30–60%-a — direct, corporate fiókok, group business, banquet, ancillary — a PMS-ben él és nem látható a PMS-hez nem kapcsolódó eszközökön. A Peaqlus a PMS-hez csatlakozik. Behúzzuk a teljes foglalás-feed-et, normalizáljuk, és a teljes revenue-képet adjuk vissza.

03 Látható munka — a hotel végre látja, mit csinálsz

Jó munkát végzel. A hotel gyakran nem látja. A negyedéves összefoglaló prezentáció érkezik, a GM bólint, de a napi evidencia — a naplózott döntések, a végrehajtott rate-mozgások, a forecast-pontosság — a saját eszközeidben marad. A Peaqlus megosztott. A hotel veled együtt lép be. Látja a naplózott döntéseket indokkal és dátummal. A munkád láthatatlan-és-bizalmas helyett látható-és-igazolt lesz — ami a tapasztalataink szerint erősebb ügyfélmegtartási sztori.

04 RMS-koegzisztencia — nem versenyzünk, kiegészítünk

IDeaS, Duetto, Atomize — mind kormánykerek. Optimalizálják az árat, push-olják, kezelik a kereslet-érzékelést. **A Peaqlus a dashboard.** Az ügyfeleid nem váltanak RMS-ről Peaqlus-ra — mindkettőt futtatják. Az RMS optimalizálja az árat; a Peaqlus megmutatja, hogy az optimalizáció működött-e, mit csinált a csatorna-mix, hol csúszik a corporate, és hogy a forecast-pontosság hogyan alakul hónapról hónapra.

PARTNER-PROGRAM

Három mód. Válaszd ami illik.

01 – REFERRAL

Ügyfelet referálsz

Ügyfeleket referálsz a Peaqlus-nak. Referral-jutalékot fizetünk onboarded ügyfelenként. Könnyű-érintés — nem menedzseled a platformot.

Legjobb: Szolgáltatóknak akik kifizetést akarnak folyamatos platform-oldali felelősség nélkül.

02 – RESELLER

Viszonteladás

A Peaqlus-t a saját ügyfél-portfóliódnak adod tovább. Wholesale árazás, te állítod a retail-t. Te kezeled az ügyfél-kapcsolatot.

Legjobb: Bevett szolgáltatóknak 10+ ügyféllel és folyamatos szolgáltatási szerződésekkel.

03 – WHITE-LABEL

A te brand-ed alatt

A Peaqlus a te logod, színeid, domain-ed alatt deployolva. Teljes multi-property dashboard saját belső használatra.

Legjobb: Szolgáltatóknak akik produktizált szolgáltatást építenek vagy portfólió-skálán működnek.

04 – PARTNER SUCCESS

Minden opcióval

Mindhárom opció dedikált partner-success kapcsolattartóval és negyedéves áttekintéssel érkezik. A specifikus kommerciális feltételeket egy 30 perces partner-demón egyeztetjük.

PULSE AI SZOLGÁLTATÓKNAK

Cross-portfolio válaszok. Négy dashboard helyett egy.

Amikor revenue-t futtatsz ügyfél-portfólióra, a kérdéseid több property-t érintenek egyszerre. A Pulse AI natívan kezeli a cross-property roll-up-ot:

Q · Hasonlítsd az 5 ügyfél-hotel pickup-teljesítményét ebben a hónapban.

A Cross-portfolio: A property +12 vs. LY, B property +4, C property -8 (gyenge corporate), D property +18 (erős direct), E property lapos. C-nél kell először beszélni — driver két elveszett LY-fiók. A multi-property dashboard tartalmazza a per-property timeline-t.

Q · Mely ügyfél-döntések működtek a legjobban a múlt negyedévben?

A Top 3 mérhető RevPAR-hatással: D property júniusi BAR-igazítás (+€12 RevPAR), A property MICE pricing tier (+€8), B property szerdai discount (+€5 foglaltság-emelés). A Decisions audit linkel mindegyikhez az adat-kontextusra — hasznos a következő ügyfél-áttekintéshez.

Q · Generálj havi ügyfél-riportot Hotel Atlantis-nak.

A Két oldalas riport másodpercek alatt: fejléc KPI-ok, pickup vs. tavalý, pace pálya, AI-magyarázat, akciópontok a döntés-naplóból. Szerkeszthető küldés előtt — semmi újra-gépelés táblázatokból.

Beszéljünk partner-ökonómiáról.

30 perces partner-demó. Átfutjuk a platformot egy minta multi-property setup-on, átbeszéljük a partnerségi opciókat, és válaszolunk a konkrét kommerciális kérdéseidre. Hozd a kontextusod: portfólió-méret, ügyfél-eszközök, jelenlegi adatforrások.

sales@peaqplus.com